

<http://www.indicerh.net/print.php?sid=3007>



## CEO Europe rencontre Glowria

Date : Jeudi 22 mai 2008 @ 18:22:02 :: Sujet : Du nouveau - Solutions RH



Le Management on Demand™ au sauvetage de la Vidéo on Demand !

Glowria, numéro un français de la location de DVD sur Internet et opérateur de services de vidéo à la demande (VoD), fait appel, en janvier 2007, à CEO Europe et à son service de Management on Demand™.

La société est à la recherche du manager qui aura la difficile tâche de remettre l'entreprise sur le chemin du profit. La société souffre en effet d'un écart grandissant entre le business plan et les réalisations et d'une perte de confiance entre le management historique et les investisseurs.

Les actionnaires de Glowria et la direction ont choisi de recourir à une solution externe et de confier l'entreprise à un manager de transition avec pour mission : redresser l'entreprise ou la fermer.

Cette société a su sortir de la crise en 7 mois, grâce au savoir-faire d'un manager de transition, sans avoir recours à un plan de licenciement. La société a été valorisée à 18 millions d'euros, le 6 décembre dernier et projette de créer de nouveaux postes en 2008.

Retour sur l'année 2007 chez Glowria et sur les 7 mois qui ont changé les perspectives d'évolution de l'entreprise.

Trouver « l'homme » de la situation en 6 semaines : la mission de CEO Europe.

Début 2007, Glowria fait face à une crise majeure menaçant sa « survie ». La situation financière est préoccupante et l'entreprise n'a pas obtenu de résultats encourageants depuis fort longtemps.

Les actionnaires, inquiets, décident d'agir au plus vite. Pour cela, il est nécessaire de mettre à la tête de l'entreprise un dirigeant capable de redresser la situation. Confrontés à une double problématique RH, ces actionnaires doivent trouver un dirigeant sur-expérimenté, connaissant parfaitement ce genre de situation, mais surtout dans un laps de temps très court. Ils sont donc entrés en contact avec CEO Europe, à l'initiative du Management on Demand™, dont seule l'offre peut répondre à ce défi.

CEO Europe, société spécialisée dans le recrutement de cadres dirigeants certifiés à l'échelle internationale, offre en effet une réponse à ce genre de problématique. La solution RH proposée permet à des chefs d'entreprise, des actionnaires ou des fonds d'investissement, de sélectionner des profils de haut niveau, parmi un vivier de plus de 6200 candidats expérimentés et surtout disponibles quasi-immédiatement pour répondre à des missions temporaires et/ou des recrutements permanents.

[Tous nos tests](#)

[Atout Métier](#)

[Atout RECRUTEMENT](#)

[Profil Manager](#)

[Test motivation](#)

[Test Entrepreneur](#)

[Atout Vente](#)

[Quotient émotionnel](#)

[Test de QI](#)

[Master QI](#)

[Intelligences multiples](#)

[Culture Générale](#)

[Culture artistique](#)

[Atout Junior](#)

[Atout personnalité](#)

[Test des couleurs](#)

[Communication](#)

<http://www.indicerh.net/print.php?sid=3007>

CEO Europe est mandaté en janvier 2007, pour la recherche d'un manager familier avec le secteur d'activité de Glowria et capable de mener une phase de transition délicate. CEO Europe propose à Glowria des candidats disponibles immédiatement et correspondant au profil recherché, sous 5 jours. Trois profils sont sélectionnés parmi ceux-là. Les entretiens débutent le 5 février. Le temps de la prise de décision et des entretiens avec les dirigeants et actionnaires, Eric Caen prend ses fonctions le 15 mars suivant.

Eric Caen, choisi pour remplir cette mission d'assistance du management historique, a le profil idéal pour répondre à la problématique de Glowria : développeur et brillant entrepreneur autodidacte, il a fondé l'entreprise de jeux vidéo Titus Interactive à l'âge de 19 ans, en 1985. Il élève celle-ci au 3ème rang européen et 7ème rang mondial, avec plus de 700 salariés et plus de 175 millions d'euros de chiffre d'affaires en l'an 2000 contre 6 millions d'euros en 1996. Il a été nommé Entrepreneur de l'Année en France en 1998.

Le défi : une situation « Quitte ou Double » et un délai d'action très court

A son arrivée, la situation de Glowria est la suivante :

- Chiffre d'affaires stagnant à 5,8 millions d'euros
- Pertes importantes et besoin en trésorerie significatif
- Des salariés démotivés
- Des partenaires inquiets

Eric Caen a donc pleinement conscience du challenge qui l'attend et surtout du temps qui lui est imparti pour que l'entreprise connaisse un revirement de situation. Glowria n'a que deux perspectives possibles : rebondir ou fermer ses portes.

Dans ce cas de figure précis, que l'on peut qualifier de « crise aggravée », toute erreur dans les choix de financement ou la hiérarchisation des priorités, serait fatale à l'entreprise.

Eric Caen prend ses fonctions le 15 mars 2007, il n'a que peu de temps pour proposer un plan de redressement complet. Il doit soumettre une stratégie de sauvetage de l'entreprise impliquant les 4 sites implantés en France et en Allemagne avant le mois de mai 2007. Il s'agit alors, de faire l'état de lieux de l'entreprise, parmi des salariés démotivés par la situation, défiants pour certains voire hostiles pour d'autres vis-à-vis de son arrivée et de la mission qui lui a été confiée. Il doit également réaliser une évaluation complète des qualifications et du potentiel des collaborateurs.

La conduite de changement : mode d'emploi

En 7 mois, Glowria réalise un véritable exploit économique et financier. Pour conduire ce changement, Eric Caen a dû mener de front plusieurs projets majeurs tels qu'une levée de fonds, le développement immédiat des ventes et la restructuration de l'entreprise.

Dans le cadre d'un plan de redressement, le manager de transition est souvent perçu comme celui qui vient opérer un plan de licenciement. Et pourtant, Eric Caen voit de la valeur dans ces ressources internes, des collaborateurs efficaces mais travaillant en solistes. L'équipe a besoin d'un chef d'orchestre pour unir et canaliser ces énergies. Glowria retrouve alors une dynamique de travail constructive, dès le mois d'avril. Les actionnaires, convaincus, votent fin avril le plan d'action construit par Eric Caen.

Sa stratégie pour parvenir à redresser la société :

Structurer, Convaincre, Motiver pour renouer avec le cercle vertueux de la croissance

- Prendre le meilleur départ possible : se montrer organisé, ferme et résolu
- Instaurer une relation de confiance avec les salariés, les informer et les rassurer, pour fédérer l'entreprise
- Re-motiver l'ensemble des ressources de l'entreprise pour retrouver une dynamique de résultats commerciaux immédiats

Success Story : une entreprise valorisée à 18 millions d'euros

Une fois le plan de redressement voté, il incombe toujours à Eric Caen de sortir l'entreprise de sa situation financière précaire. Nommé PDG mi-mai 2007 avec l'appui des actionnaires pour mettre en oeuvre ses recommandations, Eric Caen renoue la collaboration avec de nombreux partenaires et

<http://www.indicerh.net/print.php?sid=3007>

notamment la société Netgem, fournisseur de solutions technologiques innovantes complémentaires de l'offre Glowria.

Dès le mois de juin, Eric Caen conclut avec Netgem un partenariat d'apporteur d'affaires. Unir leurs compétences permet à chacune des entreprises d'étendre leur périmètre commercial. Glowria réussit à signer des accords avec 4 nouveaux partenaires majeurs pendant l'été Netgem dont SFR et Allociné.

A la fin de l'été Netgem propose aux actionnaires de Glowria un échange d'actions. Eric Caen, fort de son expérience et des premiers résultats positifs de sa stratégie, voit dans un rachat de la société, la possibilité pour Glowria de retrouver une source stable de financement et de développement commercial.

Il lui reste alors à convaincre les actionnaires de Glowria de l'intérêt de rejoindre une entreprise solide et cotée en Bourse telle que Netgem.

En décembre 2007, les deux parties concluent la transaction. Glowria est alors valorisée à 18 millions d'Euros. Un succès confirmé officiellement par l'annonce du rachat de Glowria par Netgem le 6 décembre 2007.

A propos de CEO Europe

A travers la solution de Management on demand™, CEO Europe garantit le développement d'un nouveau mode de coopération flexible et réactif entre les sociétés, les actionnaires et les dirigeants dans un contexte international. CEO Europe propose aux entreprises un service de management de transition et de recrutement parmi plus de 6 200 cadres dirigeants certifiés "iCEO™". Ils possèdent tous un profil d'entrepreneurs disposant au minimum de 10-15 années d'expérience, et sont disponibles, en quelques jours sur les cinq continents parmi 166 pays. Une partie d'entre eux s'avère être des Cadres Dirigeants Investisseurs, prêts à financer personnellement la société qu'ils rejoignent, dans le cadre d'un recrutement permanent.

Pour plus d'informations, consultez la page FAQ du site de CEO Europe.

[Blog Tendances RH](#)

[Plateforme de Compétences RH](#)

[Participez à nos Enquêtes RH](#)

[Inscrivez vous à la lettre d'informations](#)

#### D'autres articles de la rubrique...

- |     |   |              |
|-----|---|--------------|
| 198 | <a href="#">Un nouveau modèle de cabinet de recrutement pour accompagner l'évolution du marché de l'emploi</a>          | Solutions RH |
| 197 | <a href="#">HR ACCESS oeuvre pour le musée du Louvre</a>  | Solutions RH |
| 195 | <a href="#">Knowings soutenu par l'ANR pour imaginer les logiciels collaboratifs du futur</a>                           | Solutions RH |
| 193 | <a href="#">Taleo cree une division commerciale entierement dediee aux PME</a>  | Solutions RH |
| 192 | <a href="#">Sage renforce son offre à destination des PME</a>   | Solutions RH |
| 191 | <a href="#">Le site communautaire Web 2.0 de KDS en ligne avec Drupal</a>   | Solutions RH |
| 187 | <a href="#">Initiative &amp; Finance monte un MBO sur ECS</a>   | Solutions RH |
| 186 | <a href="#">Solutions Espaces fumeurs pragmatiques et pratiques</a>   | Solutions RH |
| 185 | <a href="#">Modélisation des organisations : Excentive pallie une carence des SI</a>                                    | Solutions RH |
| 184 | <a href="#">portage salarial : Links Conseil élargit ses prestations à la gestion des Ressources Humaines</a>           | Solutions RH |
| 183 | <a href="#">Un nouvel outil de recrutement et de gestion de carrière en ligne</a>                                       | Solutions RH |
| 180 | <a href="#">axYus participe au projet de système d'information Chorus au Ministère des Finances</a>                     | Solutions RH |
| 178 | <a href="#">SCC lance FlexDesk</a>  | Solutions RH |
| 176 | <a href="#">Le 1er Paper Board de nouvelle génération ouvre de nouvelles perspectives pour le travail collaboratif.</a> | Solutions RH |

<http://www.indicerh.net/print.php?sid=3007>

163	<a href="#">BBVA et HR Access lancent la première plateforme intégrée de services financiers et ressources humaines</a>	Solutions RH
162	<a href="#">ELAEE recrutement, une nouvelle structure spécialisée, expérimentée et créative !</a>	Solutions RH
158	<a href="#">BODET investit sur le marché du contrôle d'accès</a>	Solutions RH
155	<a href="#">iQuesta crée une nouvelle passerelle entre l'offre et la demande des stages</a>	Solutions RH
153	<a href="#">Perspective123 lance la version Full-Web du logiciel de création de questionnaires en ligne 123Web-Quiz</a>	Solutions RH
149	<a href="#">Prise de poste : synthèse d'un groupe de travail réuni par MetaXcellnce</a>	Solutions RH
148	<a href="#">Recrutement : réduire de 80% les risques d'erreurs</a>	Solutions RH
147	<a href="#">BBVA et HR Access lancent la première plateforme intégrée de services financiers et ressources humaines</a>	Solutions RH
146	<a href="#">ELAEE recrutement, une nouvelle structure spécialisée, expérimentée et créative !</a>	Solutions RH

Cet article provient de Indice RH  
<http://www.indicerh.net>

L'URL pour cet article est :  
<http://www.indicerh.net/article.php?sid=3007>