

An hourglass with golden sand falling from the top bulb to the bottom bulb, set against a red background. The sand is captured in mid-fall, creating a vertical trail of small white dots.

C'est face aux enjeux majeurs que nos meilleures compétences s'expriment

Une équipe intégrée de managers très opérationnels, qui se mobilise dans les entreprises pour leur permettre de passer le cap dans des situations pouvant s'avérer critiques

présentation du groupe MFT

1

Un groupe structuré et innovant

Le groupe MFT est le promoteur des nouvelles formes de travail que sont le management de transition et le portage salarial.

G r o u p e M F T

Management de transition



management de transition auprès des Directions Générales pour des **situations critiques** ou d'**exception**.

Équipe intégrée de Managers opérationnels expérimentés.



management de transition des fonctions industrielles, financières, RH, pour des missions de renfort ou de remplacement.

Managers permanents spécialisés par fonction.

Conseil



conseil opérationnel auprès des directions générales visant à accroître la performance de l'entreprise.

Consultants confirmés.

Portage salarial



travailler en indépendant sous statut salarié.

Un réseau de consultants et de formateurs expérimentés.

Avec 3.1 M d'euros de CA en 2005, le groupe MFT figure parmi les cinq leaders nationaux du management de transition et parmi les trois premiers régionaux du portage salarial.



présentation du groupe MFT

MFT partners, des compétences qui s'organisent



“ MFT Partners soutient l'entreprise quand sa pérennité et son développement se trouvent menacés ”

MFT PARTNERS :

S.A. au capital de 40 000 €, créée en 2001.

Fondateur et Président :

Serge BONNET, diplômé d'expertise comptable, dix ans d'expérience dans la gestion des situations de transition.

Chiffre d'affaires 2005 : 1,2 M€

⇒ Une équipe intégrée de sept managers.

⇒ La reconnaissance des acteurs financiers et des fonds d'investissements régionaux.

présentation du groupe MFT

3

MFT Partners répond aux enjeux des situations d'exception

- ⇒ **Acquisition et cession d'entreprises** : assurer l'intégration de la nouvelle acquisition, préparer la cession dans de bonnes conditions.
- ⇒ **Diversification et externalisation** : créer, développer des filiales en France et à l'Étranger.
- ⇒ **Intervention urgentiste** : gérer la crise exceptionnelle.
- ⇒ **Restructuration** : réduire les coûts et optimiser les processus et les flux.

4

MFT Partners, un process opérationnel favorisant la performance et la création de valeur

- ⇒ **Réalisation d'un diagnostic** sur la base d'entretiens avec la direction, les cadres, et l'environnement de l'entreprise.
- ⇒ **Etablissement d'un plan d'actions**, de son planning de réalisation, et de la liste des ressources à mobiliser.
- ⇒ **Conduite des solutions** préconisées aux côtés des dirigeants et de leur équipes.
- ⇒ **Encadrement permanent** pendant toute la durée de la mission et établissement d'un rapport mensuel d'activité permettant un suivi qualitatif formalisé.

présentation du groupe MFT

5

MFT Partners, des compétences au service de vos performances



La valeur ajoutée produite se mesure à la vitesse de conduite du changement, à la simplification des processus et à l'amélioration des résultats à court et moyen terme.

Ces missions ponctuelles transforment en profondeur l'entreprise par :

- ⇒ La mobilisation et la valorisation des membres des équipes associés à la conduite du changement.
- ⇒ L'appropriation de la démarche, de l'organisation et des procédures mises en place, créant un effet d'apprentissage durable.

6

MFT Partners, des managers reconnus pour leur savoir-faire.



Issus des fonctions de direction

Ils maîtrisent les processus et les leviers du changement qu'ils mettent en œuvre dans le respect des hommes et des engagements.

Au-delà de leur compétence managériale, ils sont aussi experts de la finance ou de l'industrie.

Dans certains cas, les managers de MFT Partners peuvent prendre des fonctions de direction générale avec ou sans mandat social.



12 rue du Chapeau Rouge - 44000 NANTES
Tél. 02 51 84 24 84 - Fax. 02 51 84 24 85