



➤ Nous dirigeons les transitions

**MCG**  
**MANAGERS**

# NOTRE MÉTIER : LE MANAGEMENT OPÉRATIONNEL

MCG Managers met en œuvre des **solutions managériales opérationnelles** adaptées à vos enjeux grâce à sa double-compétence : le **Management de Transition** et l'**Expertise Managériale** « sur-mesure ».

## » LE MANAGEMENT DE TRANSITION

Intervention immédiate d'un ou plusieurs manager(s) directement opérationnel(s) dans votre organisation pendant une période maîtrisée (de 4 à 16 mois).



Déroulement d'une mission de Management de Transition MCG Managers :



## » L'EXPERTISE MANAGÉRIALE « SUR-MESURE »

Éclairage rapide et opérationnel sur une problématique managériale donnée (de 5 à 15 jours).

- Diagnostic managérial et organisationnel pré et post-acquisition ou en situation de crise,
- Accompagnement à la prise de fonction avec changement de dimension,
- Assistance de préconisations auprès de dirigeants.



# LE RÉSEAU DES MANAGERS MCG

MCG Managers anime un **réseau actif de 200 Managers de Transition** permettant d'assurer une disponibilité immédiate pour faire face aux problématiques **de management d'équipes de toutes tailles en France et en Europe.**

## » PROFIL TYPE D'UN MANAGER MCG

- Forte compétence managériale,
- Parcours diversifié et atypique,
- Logique de contribution,
- Socle métier affirmé,
- Capacité d'adaptation,
- Indépendance d'esprit.

## » PROCESS DE SÉLECTION MCG MANAGERS

Tout au long de l'année, la cellule Sourcing MCG Managers met en œuvre le Process de Sélection MCG Managers en 3 phases :

### 1 Détection

- Recherche des profils en fonction des savoir-faire, de la diversité des parcours, de la polyvalence et de la motivation.

### 2 Analyse

- Entretiens d'évaluation,
- Contrôles de références.

### 3 Validation

- Validation en Comité de Direction.

*Seuls les Managers ayant suivi avec succès l'intégralité du Process de Sélection peuvent être positionnés sur une mission.*

## » ANIMATION DU RÉSEAU MCG MANAGERS

La mise à disposition rapide du dispositif managérial adapté repose sur une totale maîtrise de la disponibilité des Managers de Transition du Réseau MCG Managers.

La cellule Sourcing MCG Managers anime le Réseau au quotidien :

- Contacts systématiques,
- Point sur l'évolution des situations,
- Mise à jour des parcours,
- Réunions trimestrielles au siège.



# NOS RÉFÉRENCES, VOS GARANTIES

Acteur majeur du Management de Transition depuis 1990, MCG Managers compte **plus de 400 missions conduites** auprès de 350 dirigeants d'organisation en France et à l'international.

## » SECTEURS D'ACTIVITÉS

MCG Managers intervient dans tous types d'économie : privée, sociale et sanitaire, et même parfois publique :

### ÉCONOMIE PRIVÉE

PME - PMI,  
Fonds  
d'investissements,  
Groupes et Filiales,  
Organismes  
Consulaires et  
Professionnels,  
...

### ÉCONOMIE SOCIALE ET SANITAIRE

Associations,  
Logement Social,  
Mutuelles,  
Prévoyance,  
Retraite,  
Cliniques,  
...

### ÉCONOMIE PUBLIQUE

Collectivités  
Territoriales,  
Conseils  
Régionaux,  
Conseils Généraux,  
Communautés de  
Communes,  
Villes,  
...

## » TÉMOIGNAGES

Sur demande, nous fournissons les coordonnées d'un des dirigeants d'organisation ou d'autorité de tutelle prêt à témoigner de son vécu opérationnel avec MCG Managers.

# TOUT CE QUE VOUS AVEZ TOUJOURS VOULU SAVOIR SUR LE MANAGEMENT DE TRANSITION...

## **POURQUOI DEVIENT-ON MANAGER DE TRANSITION ?**

Le choix du Management de Transition est toujours lié à des circonstances de vie : par choix, par opportunité ou par disponibilité. Cette décision est toujours précédée d'une phase de profonde remise en question : Quels sont mes savoir-faire ? Quelle suite donner à ma carrière ? Dans quel contexte intervenir ?

On devient Manager de Transition lorsque l'on souhaite avant tout mettre à disposition son vécu dans des situations délicates tout en conservant une totale indépendance vis-à-vis des enjeux de pouvoir.

## **COMMENT MCG MANAGERS TROUVE-IL SES CANDIDATS ?**

La notoriété de MCG Managers depuis 1990 assure un flux important de candidatures qualifiées (plus de 150 demandes par mois). En plus de ces candidatures spontanées, MCG Managers a su tisser des liens avec différents professionnels et médias facilitant la mise en relation avec des profils correspondants aux qualités recherchées chez les Managers MCG.

## **A QUI REVIENT LE CHOIX DU MANAGER DE TRANSITION QUI VA INTERVENIR DANS MA STRUCTURE ?**

Suite au cadrage de la mission, MCG Managers présente un des managers de son réseau pour intervenir. Le profil de ce manager est transmis au donneur d'ordre qui valide a priori son adéquation avec la situation rencontrée. Cette validation effectuée, un rendez-vous de présentation est organisé qui entraîne le démarrage (ou non) de la mission. Un des facteurs clés de succès d'une mission de Management de Transition repose sur l'adéquation entre le Manager et la culture de la structure dans laquelle il intervient. Le choix définitif du Manager revient donc toujours au client.

## **LORS D'UNE MISSION DE MANAGEMENT DE TRANSITION, QUEL EST LE STATUT DU MANAGER VIS-À-VIS DE MA STRUCTURE ?**

Le Manager de Transition n'a aucun lien juridique avec la structure dans laquelle il intervient. Le Manager MCG est uniquement sous contrat avec MCG Managers. Le seul lien juridique qui lie la structure cliente et MCG Managers est un contrat de prestation de services qui concerne la mise en place d'un dispositif d'intervention.

## **COMMENT FAIRE SI JE SOUHAITE EMBAUCHER LE MANAGER DE TRANSITION AU TERME DE SA MISSION ?**

Il arrive que la structure cliente souhaite intégrer le Manager de Transition à la fin de sa mission. Cette éventualité est soumise à une clause présente dans chaque contrat de prestations de services MCG Managers.

## **QUE SE PASSE-T-IL EN CAS D'INCIDENT AU COURS DE LA MISSION ?**

La force de la structure MCG Managers lui permet de garantir le remplacement quasi immédiat d'un Manager MCG si la situation l'exige. Le remplacement du Manager est facilité par l'encadrement de chaque intervention par un Manager Encadrant MCG Managers qui connaît parfaitement la mission et son état d'avancement.

## **DE QUELLE FAÇON EST FACTURÉE UNE MISSION DE MANAGEMENT DE TRANSITION ?**

Une mission de Management de Transition est une prestation de services. La facturation se fait mensuellement sur la base d'un forfait englobant le coût de la mise en place de l'intervention (Manager Intervenant et Manager Encadrant). Les frais occasionnés par la mission sont facturés en sus en toute transparence.

## **CONCRÈTEMENT, COMBIEN COÛTE UNE MISSION DE MANAGEMENT DE TRANSITION ?**

La facturation mensuelle d'une mission (sur la base d'une intervention à temps plein d'un Manager MCG) varie de 14 000 € HT pour une responsabilité d'équipes petites à moyennes, à plus de 30 000 € HT pour les directions générales à forts enjeux.



**En mai 2010, MCG Managers a obtenu le label AFMDT – BUREAU VERITAS de la qualité de services des prestataires de Management de Transition.**

Bureau Veritas – 92046 Paris-la-Défense cedex

« Le Management de Transition MCG Managers offre l'opportunité unique d'un regard neuf porté sur votre organisation, enrichi par des expériences diversifiées et en dehors des enjeux de pouvoir. »

➤ Nous dirigeons les transitions



MCG Managers Siège  
Immeuble le Mercure  
94 rue Servient  
**69003 LYON**

Tél. 04 72 84 60 60  
Fax. 04 72 84 60 69  
[infos@mcgmanagers.com](mailto:infos@mcgmanagers.com)

