



**Pour soutenir votre développement...**

# **LE MANAGEMENT DE TRANSITION** **spécialisé en problématiques de marché**

**durcissement concurrentiel,  
retournement de marché,  
restructuration,  
baisse d'activité, réduction des marges...**

**mais aussi...**

**pénétrations de nouveaux segments  
fusions, acquisitions...**

**UNE OFFRE...**  
**SOUPLE, RÉACTIVE ET RENTABLE !!!**

# Vous faites face à...

- ✓ une perte de CA et/ou de clients importants...
- ✓ une baisse de vos marges brutes et nettes...
- ✓ une situation de cannibalisation de vos marques entre elles...
- ✓ des actions marketing et communication manquant de performances ou n'atteignant pas leurs objectifs...

# Vous souhaitez...

- ✓ réorganiser et optimiser vos gammes de produits/services...
- ✓ Monter en gamme afin de contourner l'agressivité concurrentielle...
- ✓ pénétrer de nouveaux segments de marché...
- ✓ anticiper une opération de fusion ou d'acquisition et mettre en oeuvre le changement...

**Analyses  
& diagnostics**

**Pilotage  
de la stratégie  
"marché"**

**Management  
de vos équipes  
"dédiées"**

**Marketing  
opérationnel**

Des missions...

- ✓ **moins coûteuses** que le recrutement d'un cadre...
- ✓ **plus souples** qu'un contrat de travail...
- ✓ **plus efficaces** car entretenues par 23 ans d'expérience...

Nous intervenons...

- ✓ En remplacement immédiat de l'un de vos cadres
- ✓ pour opérer le changement, structurer ou restructurer vos équipes...

# Mode d'intervention

## ✓ **ETAPE 1 : ANALYSE PREPARATOIRE**

Cette analyse de la situation vous est proposée **gratuitement et sans engagement**. Elle permet de cerner précisément vos objectifs et d'entrevoir votre problématique. Contactez-nous !!!

## ✓ **ETAPE 2 : PROPOSITION ECRITE, DETAILLEE ET CHIFFREE**

Suite à cette analyse, une proposition d'intervention vous est soumise pour consultation. Ce document retrace en détail, les étapes de la mission, son contenu, sa programmation datée, son coût ainsi que les termes contractuels de notre collaboration. Nous ajustons ensemble le planning d'intervention et les étapes préconisées pour répondre au mieux à vos attentes.

## ✓ **ETAPE 3 : MISE EN OEUVRE DE CETTE DOUBLE MISSION**

Cette double mission opérationnelle de Management de vos équipes et d'Expertise des marchés nous fait intervenir directement auprès de vos collaborateurs afin de résoudre de l'intérieur votre problématique.



# Vos avantages !

## Efficacité garantie

Convaincus de vous apporter **PROFITS ET RENTABILITÉ...**

✓ Vous pouvez nous rémunérer en partie sur le succès de notre intervention ("succes fee")

✓ Vous pouvez interrompre notre mission à tout moment sans aucune indemnité de rupture...

## ✓ Garanties et souplesses...

Vous n'avez aucune charge de recrutement, ni aucune indemnité en fin de collaboration. Vous pouvez ajuster à tout moment la mission en termes d'objectifs, aménager le temps dédié et la durée de la mission, suspendre ou annuler notre partenariat à tout moment...

## ✓ Chasse à vos coûts marketing...

Un grand nombre d'entreprises dépensent des budgets importants en marketing, en publicité, pour des résultats parfois médiocres. OXYGENE rentabilise le moindre Euro dépensé et adopte une vision de rentabilité sur chaque action, permettant de transformer ce "centre de coût", en centre de PROFIT.

## ✓ Management du changement...

Vous bénéficiez d'un manager de haut niveau dont les problématiques de marché sont le métier depuis plus de 20 ans, d'une personnalité pour s'imposer dès les premiers jours, d'un parcours personnel riche en expériences, en situations et cultures d'entreprises diversifiées.

OXYGENE est l'un des rares cabinets en Europe capable d'opérer des missions de Management de Transition spécialisées en résolution de problématiques de marché.

- Analyses et diagnostics...
- Pilotage de la stratégie...
- Structuration de vos équipes...
- Marketing opérationnel...

En intégrant vos équipes et référant à votre CODIR, nous permettons à votre stratégie d'être toujours pilotée en interne.

Nous manageons vos collaborateurs à n'importe quel niveau de la stratégie, sur de courtes ou longues durées afin de placer votre structure sur de nouveaux objectifs **encore plus profitables...**

Nous apportons la globalité de notre savoir-faire pour amener votre structure sur de "nouvelles approches marché" **économiques en coûts et toujours plus rentables...**



OXYGENE Business & Consulting est membre de "RECREER", groupement de chefs d'entreprises promouvant l'entrepreneuriat.



Diplômé de l'ESSEC et de l'ISTECAT-PARIS (institut supérieur en marketing), Sylvain ROVELLI (48 ans) a travaillé pendant plus de 14 années en entreprise où il a notamment exercé des fonctions de Direction Générale et de Direction Marketing.

Sensible aux difficultés rencontrées par de nombreuses PME/PMI face à la pression concurrentielle, il crée en 2001, OXYGENE Business & Consulting, un cabinet spécialisé en résolution de problématiques de marché, qui leur est destiné.

Il cumule aujourd'hui une triple expertise de **manager d'entreprise**, de **marketeur stratégique** et de **professeur de marketing** dans plusieurs Ecoles Supérieures de Commerce et universités françaises. Il intervient en management de transition et anime des séminaires et conférences sur le management d'entreprise, l'entrepreneuriat et le marketing orienté résultats auprès de professionnels, en France et à l'étranger.

Sylvain ROVELLI  
Tel : +33 6 14 79 35 68  
rovelli@oxygenebusinessconsulting.com

**Oxygène**  
Business & Consulting  
**MANAGEMENT DE TRANSITION**  
spécialisé en problématiques de marché