



**ZALIS** SAS  
Le temps d'avance



**L'entreprise de A à Z**



« Notre métier : maîtriser les ruptures »

**Conseil stratégique et ingénierie financière :**

- Etudes prospectives
- Elaboration de plans stratégiques
- Refonte de Business Plan

**Conseil en gestion du changement :**

- Mise en place de baromètres
- Accompagnement des managers
- Accompagnement des organisations

**Rapprochement d'entreprises :**

- Origination
- M&A
- Recherche d'investisseurs et de financements

**Sauvetage des entreprises :**

- Accompagnement de crise
- Gestion opérationnelle de crise
- Retournement, redéploiement
- Restauration de la solvabilité de l'entreprise
- Négociation avec les créanciers

« Une équipe pluridisciplinaire de haut niveau »

Zalis, créé en 2001, compte une équipe de 25 collaborateurs seniors composée de DG, DRH, DAF, R&D, Juristes,...

- Zalis mobilise rapidement ses équipes pluridisciplinaires de haut niveau.
- Zalis pilote les opérations nécessaires aux changements.



## Références récentes

| Secteur                | Pays                 | Dimensions       | Problématiques   |
|------------------------|----------------------|------------------|--|
| Tourisme / Loisirs     | France               | CA de 450 mn EUR | Nomination à la Présidence du Directoire d'un Groupe en difficultés financières avec prise en charge des fonctions opérationnelles |
| Hôtellerie/ Immobilier | France               | 300 - 500 mn EUR | Accompagnement opérationnel : gestion de crise financière<br>Cession   |
| Industrie              | France               | 300 - 500 mn EUR | Stratégie de développement<br>Gestion de crise (Ressources humaines)   |
| Loisirs-jeux           | France               | 500 > 1 md EUR   | Conseil stratégique et accompagnement opérationnel<br>Restructuration financière et levée de fonds                                 |
| Distribution           | France               | 40 / 50 mn EUR   | Accompagnement opérationnel, réorganisation logistique   |
| Media                  | France / Canada / RU | 50 - 100 mn EUR  | Plusieurs clients et missions de conseils : Acquisition / Fusion   |
| Services               | France               | > 1 md EUR       | Stratégie de long terme<br>Acquisition   |
| Immobilier             | France               | 500 > 1 md EUR   | Accompagnement opérationnel à la gestion de crise<br>Cession   |
| Edition/ Media         | France               | 200 - 300 mn EUR | Cession  |
| Industrie              | France               | > 1 md EUR       | Stratégie / Acquisition  |
| NTI                    | France               | > 1 md EUR       | Stratégie de long terme<br>Acquisition   |
| Agro-alimentaire       | USA                  | > 1 md EUR       | Stratégie de long terme<br>Acquisition   |
| Energie                | France               | > 1 md EUR       | Stratégie de long terme<br>Acquisition   |
| Naval de défense       | France               | > 1 md EUR       | Accompagnement du management au programme de changement<br>Stratégie / Acquisition   |

*Zalis est adhérent à l'ACIFTE, association agréée par l'AMF, sous le numéro ORIAS 13000318.*



### Naval de Défense

*Accompagnement du management au programme de changement*

De 2010 à 2013, Zalis accompagne le management d'un grand groupe naval de défense français dans la mise en place d'un programme de changement au niveau national. Nous avons élaboré un plan d'action et accompagné le groupe dans sa mise en œuvre opérationnelle.

Nous conseillons également ce groupe dans ses projets de stratégie de croissance.

### Loisirs - Jeux

*Conseil opérationnel et stratégique d'un grand groupe français*

Depuis janvier 2010, Zalis intervient sur l'ensemble du retournement d'un groupe français, leader dans le secteur des casinos. Nous avons accompagné ce groupe dans le cadre de son augmentation de capital et de sa restructuration y compris financière, avec en particulier un accord obtenu avec le pool bancaire. Par ailleurs, nous avons pu observer une évolution de la gouvernance et des résultats en hausse sur le premier trimestre 2011.

### Tourisme - Loisirs

*Accompagnement opérationnel et stratégique  
Conseil sur les opérations financières*

Début 2013, nomination à la Présidence du Directoire d'un Groupe en difficultés financières afin de prendre en charge les fonctions opérationnelles du Directoire avec la mise en place d'un plan de restructuration intégrant un accompagnement opérationnel, conseil stratégique et conseil sur les opérations financières.

### Hôtellerie/immobilier

*Mission de gestion opérationnelle de crise*

Début 2007, un groupe hôtelier immobilier se retrouve au cœur d'une bataille d'actionnaires et fait appel à Zalis pour reprendre le contrôle opérationnel de l'ensemble des hôtels. Après avoir sécurisé le périmètre, nous participons activement à la gestion opérationnelle de la phase de crise et à la solution de sortie par le haut via la cession d'une partie du groupe.

### Immobilier

*Accompagnement opérationnel à la gestion de crise*

Zalis accompagne le management d'un grand Groupe, numéro 1 en France dans la construction de maisons individuelles, dans le cadre du « sauvetage » de l'entreprise. En 2008/2009, dans le cadre de la restructuration du groupe, Zalis a défini avec le management une stratégie de réorganisation à tous les niveaux qui a permis de sauver l'activité dans une perspective de continuation.

### Industrie automobile

*Mission de direction générale à l'étranger*

En 2006, un fabricant automobile français fait appel à nos services pour l'aider à gérer une situation de crise dans une filiale située en Europe de l'Est. Après la reprise en main opérationnelle de la filiale, nous proposons un plan en trois temps : 1/Analyse approfondie de la situation économique de la filiale. 2/Aide à la reprise du contrôle de la direction. 3/Mise en place d'une Direction Financière.

### Start-up/imagerie

*Mission de direction générale pour sauver l'entreprise*

Une Start-up exploite une technologie du CNRS et développe des produits performants d'imagerie numérique de reconnaissance des individus, des véhicules et des objets. Après 2 ans d'exploitation, les marchés sont mal ciblés, et la société est au bord du dépôt de bilan. A la demande des actionnaires, nous présentons un nouveau Business Plan et prenons la direction de la société. Nous élaborons un plan de sauvetage et permettons à la société de poursuivre son activité sur le long terme.

### Technologies

*Accompagnement à la Cession après développement*

Accompagnement durant 4 ans d'une entreprise avec une croissance annuelle à deux chiffres : Mise à disposition d'un board mensuel pour conseiller et challenger le dirigeant et Accompagnement par un des membres du board pour apporter sa compétence spécifique et développer la pratique associée chez notre client (finance, RH, commerce, ...). En 2010, nous accompagnons la cession de cette entreprise au Groupe Eurogiel.

### Santé

*Cession*

2011/2012 - Zalis a accompagné avec succès le groupe AMS dans le processus de cession de sa filiale, la clinique du Montlouis. Forte de 147 lits et de 20 places en chirurgie ambulatoire, la Clinique est le 5<sup>ème</sup> établissement de santé privé de la capitale par la capacité, et le premier de l'est parisien.

### Industrie pharmaceutique et biotechnologies

*Cession*

2009 - Siemens réalise avec succès l'acquisition d'Elan Software Systems grâce au support de Zalis. Tout au long de cette négociation, Zalis a conseillé Elan et a su préserver les intérêts des acquéreurs et des vendeurs.



## Une équipe spécialisée dans les problématiques de rupture

Les équipes qui interviennent aux côtés des dirigeants et des actionnaires ont un parcours réussi de 20 ans en direction de changement. Une équipe transverse est en support avec des compétences :

- Technique et R&D : valorisation des produits/services de l'Entreprise.
- RH : gestion crise, problèmes de motivation, plans sociaux, coaching, recrutement.
- Commerciale : plans marketing, vente, partenariats internationaux.
- Financière : audit des comptes, montages, négociation avec les partenaires.
- Juridique : balisage mandats sociaux, volets juridiques des montages, revues pactes d'actionnaires.

## « Une équipe spécialisée dans les problématiques de rupture »



### Daniel Cohen Expert en Stratégie Président de ZALIS

Daniel Cohen a plus de 20 années d'expérience en direction d'entreprises. Après avoir créé ZALIS fin 2001 et dirigé une centaine de missions, il a acquis sa réputation dans le retournement d'entreprises en difficulté grâce à son expertise dans la gestion du risque, tant sur le plan technique que financier. Il a dirigé des projets tels que :  
-Nomination à la Présidence du Directoire d'un groupe Tourisme&Loisirs en difficultés financières avec prise en charge des fonctions opérationnelles ;  
-La restructuration financière d'un grand groupe français dans le secteur du loisir ;  
-L'accompagnement à la gestion de crise d'un constructeur de Maisons Individuelles ;  
-L'accompagnement à la croissance d'une société de services durant 4 années et l'Accompagnement dans sa cession au Groupe Eurogiciel en 2010 ;

-L'accompagnement du management au programme de changement d'un grand groupe Naval de défense français ;  
-L'accompagnement d'un éditeur de progiciel dans la cession de son entreprise à un grand groupe industriel européen ;  
-La refonte stratégique et l'accompagnement d'une société de jeux vidéo internationale proche de la faillite ;  
-La gestion d'une crise d'actionnaires dans un groupe hôtelier ;  
-L'élaboration et la mise en place d'un système de management dans une usine automobile en Europe de l'Est.

Par le passé Daniel Cohen a dirigé ou créé plusieurs entreprises et filiales où il a dû gérer croissance, fusion-acquisition, structuration en vue d'une entrée en bourse dans les secteurs suivants : jeux vidéo, multimédia, logiciels informatiques, informatique, technologie, média, audiovisuel, télécommunication.

Ces sociétés lui ont donné toute latitude pour gérer des unités de quelques dizaines à plusieurs milliers de salariés. Daniel Cohen est titulaire d'un Master en électronique et d'un Master en Automatique et Robotique. Il est l'auteur de livres et d'articles sur les technologies et sur le management. Il donne des cours aux étudiants en Master à Bordeaux et Paris (Finance, Management du Risque, Management de projets).



### Jean-Paul Vautrey Directeur Opérationnel

Jean-Paul Vautrey a été dirigeant de sociétés de services informatiques et de télécommunications, successivement PDG de CAP GEMINI Telco & Media, PDG de DAS-SAULT Automatismes et Telecom, PDG de la division intégration du groupe ATOS et Président des deux filiales de Deutsche Telecom (T-SYSTEMS France pour l'intégration et l'outsourcing et T-SYSTEMS Telecom services France).

Depuis 2007, il a rejoint Zalis où il est plus particulièrement responsable de missions concernant le domaine des

services » et qui l'ont notamment conduit à :

-Accompagner l'Etat Major d'un grand groupe de construction immobilière dans une phase majeure de mutation, de repositionnement et de rebond.  
-Assister le Président fondateur et les autres Actionnaires d'un éditeur de progiciel, leader sur son marché, dans la cession de son entreprise à un grand industriel européen.  
-Accompagner le changement en profondeur pour l'Etat Major d'un grand groupe industriel et de services.  
-Travailler à la refonte de la stratégie de sécurité pour la Direction Générale d'une chaîne d'hypermarchés.

Jean-Paul est diplômé de l'Ecole Polytechnique (X67) et de l'Ecole Nationale Supérieure des Télécommunications (1972). Il est titulaire d'une Maîtrise en Economie – Université de Paris Sorbonne (1972).



**Ivan Maltcheff**  
**DRH - Consultant en transformations stratégiques**

Ivan a plus de 20 ans d'expérience en Ressources Humaines. Il a dirigé des plans de restructurations, fusions, cessions, incluant plusieurs PSE. Il a à son actif plusieurs programmes importants de développement des Ressources Humaines et est spécialisé dans l'élaboration de plans de remobilisation dans les périodes de

changements forts. La réputation d'Ivan est fondée sur une expérience très variée couvrant le management du changement, les plans de motivation, le coaching, les systèmes complexes... Il a été Directeur des Ressources Humaines de plusieurs compagnies : KALISTO ; BIORAD ; SANOFI PASTEUR ; KONICA ; JEANS C17. Ces sociétés, de 300 à 2000 employés, lui ont permis de développer une expérience tant sur le plan national qu'international.

Ivan est titulaire d'un Master en Droit des Sociétés et d'un Master en Management des Ressources Humaines. Il a écrit plusieurs articles sur le management et les ressources humaines, et est co-auteur d'un livre publié en 2005 sur le management des équipes dans les organisations apprenantes.



**Jean-François Habert**  
**Expert en finance**

Jean-François a plus de 20 ans d'expérience en Direction Financière de groupes internationaux.

Il a notamment une expertise sectorielle dans l'immobilier / hôtellerie et les services. Il a notamment été DAF de différentes entités :

Groupe CONCEPT ; Division Tourisme/Loisirs du Groupe SODEXHO ; Groupe Bernard Tapie Finance ; AVIA-Urbaine des Pétroles (Groupe Elf-Aquitaine). Jean-François est diplômé de l'Ecole Supérieure de Commerce de Paris (1978) ; titulaire d'un doctorat en Sciences des Organisations (Paris IX Dauphine) ; d'un DESS Sciences Economiques (Paris II Assas), et du DECS.



**Jean-Marc Parizet**  
**Consultant coach en transformations stratégiques**

Jean-Marc a plus de 25 ans d'expérience, à la suite de 6 années investies dans le domaine financier, il prend un tournant de carrière et s'investit dans une expérience opérationnelle en Ressources Humaines. Depuis 20 ans, il intervient en tant que Consultant coach sur les situations de transformation à forts enjeux.

Il exerce son métier d'accompagnant et de conseiller

auprès de personnes et d'équipes dirigeantes sur la prise de décision stratégique. Son intuition d'expérience et d'anticipation permet au client de construire les solutions équilibrées au service du développement des acteurs clés de l'entreprise. Il les accompagne sur leur chemin avec la précision et la conscience qu'il partage avec eux lors de passages importants. Il supervise également des coachs et des dirigeants dans le cadre de leur développement personnel.

Jean-Marc est diplômé ESSEC Finances et Ressources Humaines (1977) – il a obtenu diverses certifications : SOSIE, PAPI, leadership situationnel Ken Blanchard-one to one, Equipe, T4T, certifié Coach HEC, Créateur du JD5 Développer votre potentiel énergétique et il a publié en 2009 « Réussir la première séance de coaching » aux EditionsDUNOD/interEditions





**John Lloyd**  
**Directeur Opérationnel**

John a plus de 20 ans d'expérience en direction d'entreprise. Il a rejoint l'équipe Zalis début 2008 et travaille principalement dans le secteur des services. Son champ d'activité concerne le redressement et la restructuration, les fusions et acquisitions avec une spécialisation en logistique et en gestion

de la chaîne logistique. Il développe également l'activité de Zalis sur Londres. Récemment, John a occupé les fonctions de Chief Restructuring Officer, puis de Président du groupe CAT (logistique automobile). Il a dix ans d'expérience au niveau d'un Conseil d'Administration international. John gère aussi bien des missions opérationnelles, commerciales, stratégiques que financières. Il a travaillé pour HAYS Logistics, le groupe TDG, SCHLUMBERGER et ERNST&YOUNG. Au cours de ces missions il a dirigé avec succès des opérations de restructuration et de retournement. John a un diplôme en sciences politiques et sociologiques de l'université de Birmingham (U.K) (78) et d'Expert Comptable (81).



**Eric Le Mer**  
**Directeur Opérationnel**

Eric a une longue expérience du redressement et de la restructuration de SSII, du milieu industriel, des PME et des Grands Groupes. Il intervient plus précisément sur des secteurs de haute technologie (Télécom, Aéronautique, Technologies de l'information), dans un environnement international :  
-Organisateur et manager de structures complexes ;

-Initiateur et pilote de stratégies de croissance (M&A), de diversification et de partenariats ;  
-Négociateur au plus haut niveau (Clients/Partenaires).  
Eric a débuté par des postes à responsabilités au sein de grands Groupes : ALCATEL ALSTHOM (85-88) ; SYSECA (80-85) ; avant de rejoindre THALES (88-96) où il assure le redressement du programme RITA puis devient DG de la Division Simulations (USA et GB). Il œuvre au développement d'INTERTECHNIQUE (96-97) principalement par croissance externe. Puis en tant que PDG, multiplie par 3 le CA de la SSII SYNTEGRA (97-00). En 2001, il assure le sauvetage d'une start-up Internet UKIBI avant de rejoindre ZALIS.  
Eric est diplômé de l'Ecole Polytechnique (X71) et de Sup Aéro. Il est également titulaire d'un Doctorat de Mathématique.

**« Un parcours réussi de 20 ans en direction de changement »**



**Roland de Conihout**  
**Directeur Opérationnel**

Roland a plus de 20 ans d'expérience en direction d'entreprises, il a mené plusieurs opérations de rapprochement (cession, acquisition, fusion). Aujourd'hui il s'est spécialisé en Stratégie et Management des opérations d'Externalisation tant auprès d'entreprises et de collectivités

que d'opérateurs spécialisés. Roland a été Directeur du Développement et de la Stratégie de STERIA INFOGERANCE, à la suite de l'intégration dans le groupe STERIA en juillet 2000 des activités Infogérance d'EXPERIAN dont il assurait la direction depuis 1999. Spécialiste du secteur, son expérience de l'infogérance a commencé à la fin des années 70 alors qu'il exerçait la responsabilité de Directeur Général puis de Président de METHODES ET INFORMATIQUE, devenue en 1990 filiale de BULL en charge des activités d'Infogérance et de Secours Informatique, depuis lors INTEGRIS. Roland est Diplômé d'Etudes Supérieures de Sciences Economiques et de l'Institut de Contrôle de Gestion.



**Catherine Féchant**  
**Consultant Chef de Projet**

Catherine Féchant a rejoint Zalis début 2012. Certifiée PMP et Green Belt 6Sigma, Catherine a 15 ans d'expérience en management de projets, programme et portefeuilles de projets dans différents secteurs : industrie, banque/assurance et système d'informations. A la direction de plusieurs

développé sa vision stratégique des environnements : définition des objectifs, analyse des risques, mise en place de tableaux de bord de pilotage et indicateurs associés, définition et déploiements de processus et de méthodes. Elle a su mener à bien les projets qui lui ont été confiés avec les budgets et délais respectés.  
Catherine a un eMBA de l'ESC Lille en stratégie et management de programme et est titulaire d'un Doctorat de l'Université Paris 6. Auteur d'articles scientifiques, elle a participé à des conférences nationales et internationales sur des sujets de géophysique. Aujourd'hui impliquée dans les travaux de recherche sur les bureaux de projets (PMO), elle est régulièrement en contact avec les chercheurs de l'université du Québec. Elle enseigne la gestion de projet

## « Notre bureau à New York »



### **Harry Cohen** Gestion des risques financiers, représentant Zalis New-York

Harry Cohen est, depuis 2 ans, le représentant de Zalis à New York. Il a travaillé pendant plus de 20 ans à Paris, Londres, Madrid et New-York au sein d'importantes institutions financières telles que Crédit Suisse, Vega, BBVA, Bankers Trust, CIC et BNP.

En 2008, Harry fonde, HDCB Advisors LLC aux Etats-Unis.

Ses missions le conduisent à :

-Etre responsable de la gestion du risque de change, de l'exposition au risque de taux ainsi que de la gestion de couverture active du risque-actions pour des fonds de fonds et des cabinets de gestion de patrimoine;

- Etre conseiller en gestion du risque auprès d'un multi-family office ;

-Etre conseiller en modélisation du risque pour un important fournisseur de logiciels d'analyse de risque

financier destinés à des fonds de fonds et des gérants d'actifs.

Harry a débuté en 1997 au sein de BBVA en tant que trader pour compte propre avant de prendre la direction du département d'activité pour compte propre. Puis, il a été nommé directeur général en charge des marchés émergents à l'échelle mondiale : il a notamment géré des portefeuilles complexes durant des phases difficiles: un défaut de crédit (Argentine 2001) et une crise de confiance (Brésil 2002).

En 2003, Harry rejoint Vega afin de gérer les actifs au sein du fond Vega RV, puis a lancé son propre Hedge Fund indépendant grâce à des capitaux provenant de BBVA. Jusqu'en 2008, Harry a occupé le poste de Senior trader pour compte propre avec une stratégie « Global Macro relative value » au sein de Crédit-Suisse.

Harry est titulaire d'un Magistère d'Econométrie et de Statistiques (Toulouse, 1989) ainsi que d'un DEA de Mathématiques Appliqués à l'Economie et d'Econométrie (Toulouse, 1989).





## « Nos Partenaires Externes »

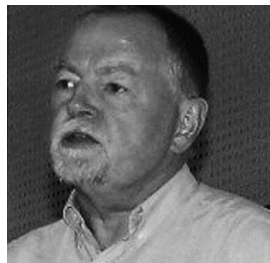


**Dominique Patard**  
Expert Internet &  
Directeur opérationnel

Partenaire externe, assure des missions de conseil en Nouvelles Technologies

International Executive  
MBA (Paris, New-York  
2002)

Dominique est fondateur de TRACKBUSTERS, l'un des leaders du référencement Web. Il a mené à bien plusieurs missions.



**Chris Thompson**  
Responsable Coaching Cadres  
Dirigeants

Chris a plus de 25 ans d'expérience en ressources humaines. Basé à Paris depuis 1974, il y exerce le métier de consultant indépendant en Management & Organisation pour des sociétés de tailles diverses dans les domaines de

la stratégie, du leadership, de l'organisation et du développement des potentiels. Auparavant, il a été Directeur du Développement de 1991 à 2000 des Ressources Humaines pour MICROSOFT EMEA où il a mis en place l'enquête d'opinion s'adressant aux salariés européens, les plans de succession ainsi que le programme de développement des cadres à haut potentiel. Chez DEC France, il a été Responsable de la formation du management et avant cela Responsable du département Formation au sein du Groupe ACCOR où il a créé le service dédié à la formation et à l'éducation de leurs filiales internationales. Titulaire d'une licence de linguistique théorique et d'un D.E.S.S. de gestion, Chris est également titulaire d'un M.B.A. Il a enseigné dans des universités suédoises et françaises.

## « Nos Partenariats »

### 2007 : « Le rapprochement de deux savoir-faire complémentaires »

#### ATTALI & Associés

**A&A, société créée en 1994 par Jacques Attali, est spécialisée dans le conseil stratégique et l'ingénierie financière**, et rassemble depuis plus de 15 ans des compétences en matière de conseil stratégique, corporate finance et de capital-risque. Ses clients sont de grands groupes internationaux, conseillés sur leur réflexion stratégique et leur vision prospective des marchés à venir ; des dirigeants et actionnaires d'entreprises dans une perspective d'acquisition ou de cession d'actifs, ou encore des entrepreneurs assistés dans la structuration de leur business plan et leur levée de fonds. [www.attali-associes.com](http://www.attali-associes.com)

- **Attali & Associés** apporte la vision stratégique sectorielle et les leviers qui accélèrent l'émergence et la réussite des opérations.
- **Zalis** mobilise rapidement ses équipes pluridisciplinaires de haut niveau et pilote les opérations nécessaires aux changements.



### 2012 : « Une alliance stratégique a été signée entre Zalis et GlassRatner »

**GlassRatner Advisory & Capital Group LLC** est une société multi-disciplinaire spécialisée principalement dans le Conseil Financier offrant des solutions aux problèmes complexes que les hauts dirigeants des entreprises peuvent rencontrer.

**GlassRatner** utilise ses compétences de haut niveau notamment pour gérer la planification et l'exécution d'opérations de fusion/acquisition, la poursuite d'une enquête pour fraude ou d'un litige avec une entreprise, la gestion de crise ou de faillite, voire des situations de crise atypiques qui peuvent affecter les Directions.

La philosophie sous-jacente de Glass Ratner est de fournir des solutions pour protéger, améliorer et créer de la valeur pour ses clients, qu'il s'agisse des actionnaires, des créanciers, d'investisseurs ou du management.

**GlassRatner est un leader dans le domaine du litige commercial complexe, dans la juri-comptabilité, et a été classé comme l'un des cabinets de conseil les plus actifs dans la gestion de crise ou de faillite aux USA.** [www.glassratner.com](http://www.glassratner.com)