

LORSQUE LE CHANGEMENT EST LA SEULE CONSTANTE,
LE LEADERSHIP FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE



ALVAREZ & MARSAL



Pour réussir sur des marchés en constante évolution, les entreprises doivent faire preuve d'agilité et penser différemment en termes de stratégie et d'exécution. Notre expérience acquise en restructuration et la richesse de nos savoir-faire sont au cœur de notre ADN, et nous offrent une capacité naturelle à comprendre et résoudre pour nos clients les problèmes les plus urgents et les plus complexes.

LE MONDE EST EN PLEINE ÉVOLUTION ET CETTE ÉVOLUTION EST RAPIDE. LES ENTREPRISES DOIVENT S'ADAPTER POUR RÉUSSIR.

Agilité, réactivité et innovation confèrent un avantage concurrentiel décisif. Les modèles d'entreprise doivent être repensés pour préserver la confiance et réussir la mise en œuvre des stratégies gagnantes. Tirer parti des opportunités et des défis sur des marchés en constante évolution nécessite un leadership solide et la mise en place d'actions décisives pour obtenir les résultats escomptés.

De nombreuses entreprises font face à des opportunités sans précédent à ce jour et sont en même temps confrontées à de tout aussi nombreuses menaces. Les avancées technologiques transforment l'utilisation de l'information, la manière de partager des opinions ou encore de faire des choix, rendant les modèles traditionnels d'entreprise obsolètes et révolutionnant le paysage concurrentiel. Une faible demande, une surcapacité et une concurrence exacerbée sur les marchés développés poussent les prix à la baisse. En parallèle, l'augmentation de la demande pour des ressources limitées contribue à l'augmentation des coûts.

Cette combinaison est potentiellement fatale, compressant les marges et conduisant à optimiser en permanence les coûts tout en recherchant une meilleure efficacité. Tout cela doit être pris en compte sans mettre en danger la confiance des clients et sans nuire à l'activité. Et comme si cela ne suffisait pas, les entreprises doivent en plus naviguer dans un environnement en proie à une réglementation complexe de plus en plus stricte et une incertitude politique qui ne faiblit pas.



L'Europe constitue un environnement économique difficile pour les entreprises. Son taux de croissance est faible, sa population est vieillissante, les gouvernements de ses différents États se battent contre leur déficit budgétaire, des doutes sur le futur de l'euro persistent et la réglementation représente une contrainte de plus en plus lourde. Même si la confiance des entreprises s'améliore, la demande reste faible et le rendement des actifs des entreprises est bas, ce qui encourage d'autant plus ces dernières à se tourner vers des marchés qui affichent un taux de croissance élevé.

Or, nombre de ces marchés à forte croissance sont déjà extrêmement concurrentiels et les stratégies gagnantes ne sont plus les mêmes. Il y aura de nombreux perdants, mais aussi de grands gagnants.

Aujourd'hui plus que jamais, pouvoir saisir les opportunités offertes par les marchés en évolution, agir rapidement et, dans certains cas, être capable de transformer son modèle d'entreprise, détermineront la réussite ou l'échec. Pour traduire ces opportunités en valeur tangible, les entreprises devront aller à la recherche de toujours plus d'efficacité. Il s'agira de résoudre des problèmes hérités d'un passé récent ou plus ancien, tels qu'une organisation ou des modèles opérationnels non intégrés ou trop complexes, rendant plus difficile l'exécution de la stratégie. Les entreprises devront également définir un mode de relation nouveau et différent avec leurs clients, leurs concurrents, leurs fournisseurs et leurs employés, afin de créer de la valeur partagée. Nous devons tous être plus efficaces, plus agiles et agir plus vite.

L'EXPÉRIENCE ET L'ACTION SONT PRIMORDIALES

A&M est une société mondiale de services qui travaille en partenariat avec les entreprises à tous les stades de leur développement. Notre mission a toujours consisté à améliorer la performance opérationnelle et financière de nos clients et à mettre en œuvre et accélérer le changement. Nous intervenons soit en qualité d'experts, soit en prenant la responsabilité directe de postes de direction par intérim.

Notre présence internationale est forte. Nous exerçons notre activité à partir de 43 implantations réparties dans le monde entier. Au cours des 30 dernières années, nous avons travaillé avec des milliers de sociétés, notamment du FTSE 100 et du Fortune 500, ainsi qu'avec des entreprises de taille moyenne et plus de 300 des plus grandes entreprises mondiales de « private equity ». Nous sommes des experts confirmés en amélioration de la performance – nous sensibilisons les équipes de direction de nos clients aux changements et nous travaillons avec eux pour définir des modèles opérationnels performants, aider à retrouver le chemin de la croissance et améliorer la maîtrise de leurs coûts.

Nous allons très vite au cœur des problématiques auxquelles nos clients sont confrontés et nous leur proposons une approche nourrie par notre expérience opérationnelle et notre legs en restructuration qui repose sur les principes d'A&M: rapidité de l'analyse, expertise terrain, et exécution pragmatique. Nos équipes travaillent avec les entreprises pour améliorer leur performance de manière significative et durable, à tous les niveaux de l'organisation et dans toutes leurs activités, en saisissant

les bonnes opportunités de croissance et en améliorant la rentabilité face aux défis en présence, en termes de chiffre d'affaires et de résultat.

Nous apportons des résultats tangibles.

LES SPÉCIALISTES D'A&M TRAVAILLENT AVEC LEURS CLIENTS POUR RÉSOUDRE LES PROBLÈMES MAJEURS QU'ILS RENCONTRENT À CHAQUE ÉTAPE DE LEUR DÉVELOPPEMENT.

La qualité et l'expérience de nos collaborateurs sont au cœur de la valeur ajoutée d'A&M. Pour l'ensemble des services proposés par A&M, nos équipes incluent des profils seniors issus de l'industrie, des conseillers économiques et des opérationnels expérimentés.



Quelle est notre valeur ajoutée?

Nous offrons un niveau d'expérience inégalé dans chaque secteur économique et apportons une connaissance approfondie des leviers de création de valeur et d'amélioration de la performance dans des situations complexes. A cette expérience s'ajoute un sens de l'engagement et de vérité que les entreprises apprécient tout particulièrement et qui traduit fidèlement notre raison d'être: aider les entreprises à traverser avec succès des périodes de bouleversement de grande ampleur dans leur secteur d'activité.

Nos méthodes sont fondées sur une expérience de terrain, un esprit de coopération, s'appuyant sur des faits, empreints d'une expérience pratique, riche et ancrée « dans le monde réel ». Nous effectuons des recommandations actionnables et indiquons des résultats basés sur un retour sur investissement (en mettant l'accent sur les résultats finaux plutôt que sur des présentations PowerPoint).

Notre métier est de construire des relations commerciales solides et de confiance sur le long terme. Nous aidons nos clients à s'adapter pour réussir dans un environnement dans lequel la seule constante est le changement.

Qui sommes-nous ?

Nous sommes en mesure de fournir ce niveau de services car, de manière générale, nos dirigeants possèdent plus de 20 ans d'expérience dans le monde économique. Ils ont excellé dans des sociétés d'envergure internationale et possèdent également une grande expérience opérationnelle au sein de conseils d'administration.

Nos collaborateurs possèdent de solides références en matière de restructuration et de résolution de problèmes de performance.

LES ENTREPRISES DOIVENT S'ADAPTER POUR RÉUSSIR DANS UN ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE MOUVANT:

- ◆ Faire face à des défis complexes pour améliorer la performance
- ◆ Transformer la stratégie en modèles opérationnels gagnants
- ◆ Développer le chiffre d'affaires et consolider les marges
- ◆ Améliorer la souplesse de la chaîne logistique tout en réduisant les coûts
- ◆ Utiliser la technologie et la gestion des données comme des armes concurrentielles
- ◆ Maximiser la valeur captée dans le cadre d'opérations d'acquisition, de cession et de « carve-out »
- ◆ Faire face à une réglementation de plus en plus contraignante pour les marchés et les produits
- ◆ Assurer la durabilité du modèle d'entreprise tant sur le plan économique qu'en termes de réputation et d'image
- ◆ Optimiser les choix en matière fiscale et les aligner sur la politique de responsabilité d'entreprise
- ◆ Etre à la pointe en matière de gestion des ressources humaines et des talents
- ◆ Faire de la fonction finance un partenaire efficace dans son rôle de « gardien du temple »
- ◆ Renforcer la gouvernance d'entreprise, la gestion des risques et le contrôle



A&M travaille en coopération avec les entreprises pour améliorer significativement et durablement leur performance en termes de stratégie, d'organisation et de processus opérationnels en saisissant toutes les opportunités pertinentes de croissance et d'amélioration de la rentabilité.

LES DIRIGEANTS ET LES CONSEILS D'ADMINISTRATION POSENT DES QUESTIONS SIMILAIRES DANS TOUS LES SECTEURS ÉCONOMIQUES:

Quelles sont les perspectives pour les économies européennes?

Même si nous entrevoyons des signes de reprise sur de nombreux marchés, il existe également certains signes d'une évolution à plus long terme en faveur de schémas de consommation davantage axés sur les prix et les coûts. Les entreprises doivent accepter que les conditions de marché difficiles constituent désormais la norme. Les compressions budgétaires imposées par les gouvernements, les dépenses plus prudentes des consommateurs, le poids plus important de la réglementation et une concurrence plus vive sont autant de facteurs qui continueront à peser sur les opportunités de croissance du chiffre d'affaires. Simultanément, les marges sont prises en étau entre l'augmentation des coûts énergétiques, des loyers et de la main-d'œuvre.

Où et à quel moment devrions-nous centrer nos initiatives stratégiques et nos investissements?

Malgré le ralentissement constaté dans de grandes économies en développement comme la Chine et l'Inde, les entreprises mondiales qui siègent en Europe concentrent de plus en plus leurs investissements sur les futurs centres de gravité mondiaux des classes moyennes - en Asie, en Amérique Latine et en Afrique. Dès lors, de nombreuses entreprises relocalisent leurs centres décisionnels et d'innovation vers de nouvelles plates-formes à l'extérieur de l'Europe. En Europe, nous avons également des opportunités commerciales liées aux infrastructures, par exemple dans le cadre de projets

d'aéroports, de chemins de fer et de projets énergétiques qui deviennent à nouveau viables car les États investissent dans ces infrastructures pour relancer l'économie, et à mesure que la conjoncture économique s'améliore.

De quelle manière et quand devrions-nous réagir face à ce monde qui évolue rapidement?

La priorité numéro un des entreprises doit être d'évoluer au même rythme que le changement pour ne pas rester sur le bord de la route. Le passage au numérique, l'émergence du e-commerce, les solutions de vente multi-canal, l'explosion des médias sociaux, la perte de confiance dans les économies traditionnelles et un cadre réglementaire radicalement transformé nécessitent de mettre en place des modèles d'entreprise plus rationnels qui permettent de reconstruire la confiance des clients, tout en offrant la bonne plate-forme pour assurer la croissance et la rentabilité.

Comment devrions-nous adapter notre système de direction et notre modèle opérationnel?

Il est impératif de définir correctement les fonctions et compétences futures requises au sein du conseil de direction et du comité exécutif.

Les entreprises doivent clairement aligner le leadership sur la stratégie, traduire cette stratégie en un modèle opérationnel adapté et gagnant, pour aboutir ensuite à des actions et des résultats.

Leadership. Action. Résultats.

LE LEADERSHIP FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE...

Pendant plus de 30 ans, A&M a aidé les entreprises à améliorer leurs performances, à pallier leur manque d'efficacité, à augmenter leur chiffre d'affaires et à développer des programmes stratégiques de transformation. Voici quelques exemples récents de missions que nous avons conduites:

GÉNÉRER UNE CROISSANCE RENTABLE

Nous aidons les entreprises à résoudre des défis complexes de performance, à se développer et à tirer parti des opportunités de création de valeur. Parce que chaque situation est unique, nos solutions sont adaptées aux besoins de chaque entreprise pour qui nous mettons en place des actions réalistes, réalisables et, qui plus est, durables. Nos méthodes, en matière d'analyse et d'exécution, s'appliquent aux entreprises quel que soit leur stade de développement, qu'il s'agisse de sociétés dépassées par le succès de leurs modèle opérationnel ou de sociétés qui luttent pour relancer leur croissance.

Médias: amélioration de l'efficacité de la force de vente. Pour un acteur majeur du marché des médias, nous avons travaillé avec l'équipe de direction afin de diagnostiquer les problèmes de performance sur les ventes de produits haut de gamme, business-to-business. Nous avons identifié des lacunes au niveau des compétences de la force de vente, un système médiocre de gestion de nouveaux projets alors que, simultanément, les efforts de la direction étaient détournés à cause de l'application d'un système de vente non stratégique. Un de nos professionnels expérimentés a donc été nommé en qualité de directeur des ventes par intérim et a réalisé une augmentation de 10 % du chiffre d'affaires en restructurant l'équipe de ventes et en mettant en place un nouveau mode de gestion des opportunités commerciales.

Biens de consommation: amélioration du chiffre d'affaires pour un fabricant mondial d'arômes en mettant l'accent sur la création d'une stratégie de croissance catégorielle. A&M a été mandaté par le Directeur Category Management pour la région EMEA du client, dans le but de développer une stratégie catégorielle de croissance, incontournable pour ses principaux clients. Nous avons ainsi été en mesure d'expliquer clairement le caractère attractif et l'efficacité de l'approche par catégorie de produit, nous avons identifié les obstacles que présente l'achat par catégorie pour les clients et



tiré parti des connaissances sur le « category shopper » pour personnaliser des solutions dans les magasins pour développer les ventes par catégorie. Dans le cadre de cette action, notre équipe a organisé une série d'ateliers pour révéler les opportunités et a facilité l'élaboration de la stratégie finale de croissance.

Automobile: développement d'un nouveau modèle opérationnel en appui de la stratégie de croissance.

A la suite du changement d'actionnaire d'un fabricant automobile de premier plan, nous avons créé des stratégies fortes en matière de marques et de produits pour générer de la croissance et avons rationalisé les procédés de fabrication pour réduire les coûts. Cette combinaison constitue la base fondamentale de la réussite actuelle de l'entreprise. Nous avons également modifié le modèle opérationnel pour soutenir la croissance durable de l'activité. La méthode a permis de conserver des identités de marque très fortes et a permis de créer un système commun pour les approvisionnements de supply chain, de développement de produits, de distribution et de back office.

Fabrication: analyse et diagnostic, pour la Direction générale, de l'outil de production pour une société de fabrication spécialisée dans les produits électroniques et mise en œuvre d'un plan de délocalisation d'usines

d'Allemagne vers l'Europe centrale. Ces installations représentent 30 % du chiffre d'affaires de la société. Nous avons été désignés comme chef de projet pour organiser les négociations et les procédures juridiques avec le comité d'entreprise concernant les délocalisations vers la nouvelle usine, sans occasionner de perturbations au niveau des livraisons pour leurs principaux clients.

Transports: mise en œuvre d'une nouvelle stratégie de prix et de distribution pour améliorer la rentabilité.

Pour le compte d'une grande compagnie aérienne européenne « low cost », nos équipes ont examiné la gestion des produits et du chiffre d'affaires, ce qui nous a amené à mettre en place un nouveau procédé de distribution. Nous avons formulé une nouvelle proposition pour augmenter le rendement et nous avons aidé le client à fixer des objectifs réalisables d'amélioration de la performance. Nous avons aidé à la constitution d'une nouvelle équipe de ventes et négocié un accord avec des distributeurs tiers. De nouveaux tarifs ont été élaborés et, après avoir analysé l'impact positif sur les différents canaux de distribution, un nouveau produit a été lancé.

Leadership. Action. Résultats.

TRANSFORMER DES MODÈLES OPÉRATIONNELS

Les entreprises doivent absolument savoir de quelles capacités elles auront besoin pour réussir la mise en œuvre de leur stratégie en adaptant leur organisation et en définissant les nouveaux modèles opérationnels pour atteindre leur objectif.

Il n'existe pas de modèle opérationnel standard. Chez A&M, nous travaillons en étroite collaboration avec les équipes de direction de nos clients afin d'atteindre un consensus autour des objectifs stratégiques et de la définition des capacités requises pour atteindre ces objectifs. Nos professionnels expérimentés s'appuient sur un ensemble de méthodologies et d'outils éprouvés, des guides de conception reconnus et une connaissance approfondie du secteur concerné pour accompagner les entreprises tout au long du développement d'un nouveau modèle opérationnel. Cela comprend notamment la définition des processus clefs, des règles de décision, d'adaptation de l'organisation, les modèles de gestion de la performance et son animation, ainsi que l'utilisation des leviers offerts par la technologie, en privilégiant l'alignement des parties concernées tout au long du processus.

Nous assistons les équipes de direction de nos clients pendant tout cette transformation, notamment, par exemple, en termes de conduite du changement, lors de la prise de responsabilités des nouvelles équipes et des nouveaux dirigeants ou responsables, fonctionnels ou opérationnels, et lors de la mise en œuvre des nouveaux modes de gestion de la performance, y compris en matière de systèmes d'information.

Commerce de détail: développement d'un modèle de planification multidimensionnel pour un leader mondial du commerce de détail en entreprenant un programme majeur de rénovation de magasins, avec un investissement prévisionnel s'élevant à des centaines de millions de dollars. Leur objectif était de définir un modèle à la fois opérationnel et financier qui permette d'optimiser la gestion des coûts de construction, des horaires d'ouverture et de fermeture des magasins, des prévisions de vente au mètre carré ainsi que celle des questions réglementaires associées en matière de construction et de fiscalité. En rassemblant une équipe des domaines correspondants d'A&M, nous avons été en mesure d'élaborer ce modèle en six semaines.



Numérique: Définition, pour le compte d'une grande agence de voyages en ligne de leur stratégie et de leur modèle opérationnel, dans le cadre d'une séparation avec la maison-mère, ainsi que la définition du calendrier détaillé du projet. Notre rôle a consisté à définir une orientation stratégique à long terme pour les catégories Hôtel, Vols et Théâtre, comprenant le positionnement, le modèle financier, le développement de différents scénarios, et les options possibles de partenariats. A&M a ainsi fait évoluer la société vers une structure « White Label » qui requiert une restructuration significative du modèle d'entreprise et une simplification de l'infrastructure informatique, du portefeuille de produits et de la couverture géographique.

Commerce de détail: Développement, pour une société mondiale dans le commerce de détail, des stratégies informatique, de services et de proposition. Nous avons aidé le client à créer des conditions favorables pour obtenir la meilleure offre de commerce de détail multi-canal en Europe. Auparavant, chaque pays fonctionnait indépendamment et la société souhaitait centraliser toutes ses activités de e-commerce sur un seul site. Ceci impliquait un plan chiffré de développement informatique, assorti d'un ordre de priorités, une évaluation des capacités actuelles et des besoins futurs tant du point de vue de l'informatique qu'en termes de clientèle, autant de domaines dans lesquels nous avons assisté notre client.

Cyber-sécurité: développement d'une politique de cyber-sécurité intégrée et mise en œuvre pour un grand fournisseur d'énergie: l'équipe cyber-sécurité d'A&M a développé une stratégie de gestion de la sécurité des informations et une feuille de route pour le compte d'une grande société de services en fourniture d'énergie. Cette mission a permis d'élaborer une politique et un cadre de standards, un modèle opérationnel rigoureux, un environnement de contrôle incluant les meilleures pratiques répondant aux exigences réglementaires, ainsi qu'un système de notation des risques de sécurité de l'information à partir de scénarios.

Électronique: Direction par intérim de la sécurité pour un fabricant multinational de produits électroniques. Un fabricant multinational de produits électroniques avait besoin de développer et de mettre en œuvre un programme de sécurité de l'information au sein de son entreprise, dans le but de minimiser ses pertes en matière de propriété intellectuelle. A&M est intervenu pour proposer l'un de ses professionnels en tant que Directeur de la sécurité des systèmes d'information. Celui-ci a ainsi mis en œuvre un plan stratégique pluriannuel, impliquant les salariés, et portant sur les processus et une refonte du SI dans toute l'entreprise.

Leadership. Action. Résultats.

DÉVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES, OPTIMISER LES COÛTS ET AMÉLIORER LA RENTABILITÉ

Grâce à son approche rigoureuse, A&M offre une méthode qui privilégie l'atteinte du résultat des entreprises qui appartiennent à des secteurs économiques variés dans le but d'identifier des leviers de croissance et d'amélioration de la rentabilité rapides. Directement impliqués dans l'atteinte des objectifs d'amélioration de la performance, nos spécialistes expérimentés contribuent à maximiser dans des délais courts le retour sur investissement dans le marketing et les ventes. Nous évaluons chaque situation afin de déterminer les meilleures opportunités de rendement. Dans un délai de deux à quatre semaines, nous sommes en mesure d'établir des priorités et formuler un ensemble de recommandations ayant un impact élevé et immédiat sur le chiffre d'affaires. Ces recommandations sont mises en œuvre simplement et en peu de temps, dans le but de fournir un retour sur investissement rapide.

Aérospatiale and Défense: résiliation de contrats de long terme. Après avoir été engagé par le département de la Défense d'un gouvernement soumis à des contraintes budgétaires importantes, A&M a développé une méthode et une stratégie pour aboutir à la résiliation de contrats de services d'une flotte d'avions de combat tout en minimisant les obligations en cours. Nous avons ultérieurement accompagné le département dans la négociation de leur vente.

Commerce de détail: assistance à une grande entreprise de distribution pour enrayer la dégradation de l'EBITDA. Notre client, une entreprise de distribution européenne de premier plan, était confronté à une chute des ventes et des dépenses moyennes des clients depuis plusieurs années, entraînant une baisse de l'EBITDA. En travaillant en étroite collaboration avec la direction générale, nous avons pu déterminer l'origine des divers problèmes et établir un plan d'actions détaillé et mesurable pour inverser significativement la courbe de l'EBITDA.

Fournisseur d'énergie: rationalisation des frais généraux et des frais administratifs. Nous avons été missionnés par une grande entreprise internationale d'électricité pour formuler des recommandations pour réduire les coûts, améliorer le fond de roulement et mieux gérer les investissements, le tout sans nuire à la qualité du service. Après avoir enregistré un succès substantiel dans

la division commerciale Europe, il nous a été demandé d'évaluer les avantages associés à l'application de ce modèle à d'autres marchés.

Fabrication: programme de réduction de coûts, restructuration financière et planification de l'activité. Nous avons travaillé pour un vaste conglomérat de production constitué de plusieurs dizaines de sociétés réparties dans plus de 30 pays. Nous avons identifié de nombreuses opportunités d'économies de coûts et les avons réalisées, ce qui s'est traduit par une amélioration significative des résultats. L'équipe chargée de cette mission a par ailleurs substantiellement permis d'améliorer la qualité de l'information financière fournie par le groupe et la stabilité de ses prévisions, ce qui a abouti à la mise en place d'un modèle d'entreprise sur cinq ans et à une restructuration financière réussie.

Télécommunications: programme majeur de réduction des prix. Nous avons entrepris, pour le compte d'un prestataire de services spécialisé dans les télécommunications, une analyse approfondie de leur modèle économique pour aboutir à la réduction substantielle des coûts directs et des dépenses en capital, sans diminuer le niveau de services aux clients. Au cours de l'année suivante, nous avons joué un rôle majeur dans la concrétisation de ces résultats. L'un de nos professionnels a été nommé en qualité de Directeur de la Transformation et nous avons travaillé en étroite

collaboration avec l'équipe de direction pour réaliser ces réductions de coûts au niveau de l'ensemble des opérations du réseau, des fournisseurs, de la main d'œuvre, du back office et des ventes. Nous avons obtenu une réduction de 10 % des coûts opérationnels la première année et 10 % supplémentaires l'année suivante, et nous avons identifié une opportunité de réduction de coûts de 10% supplémentaires.

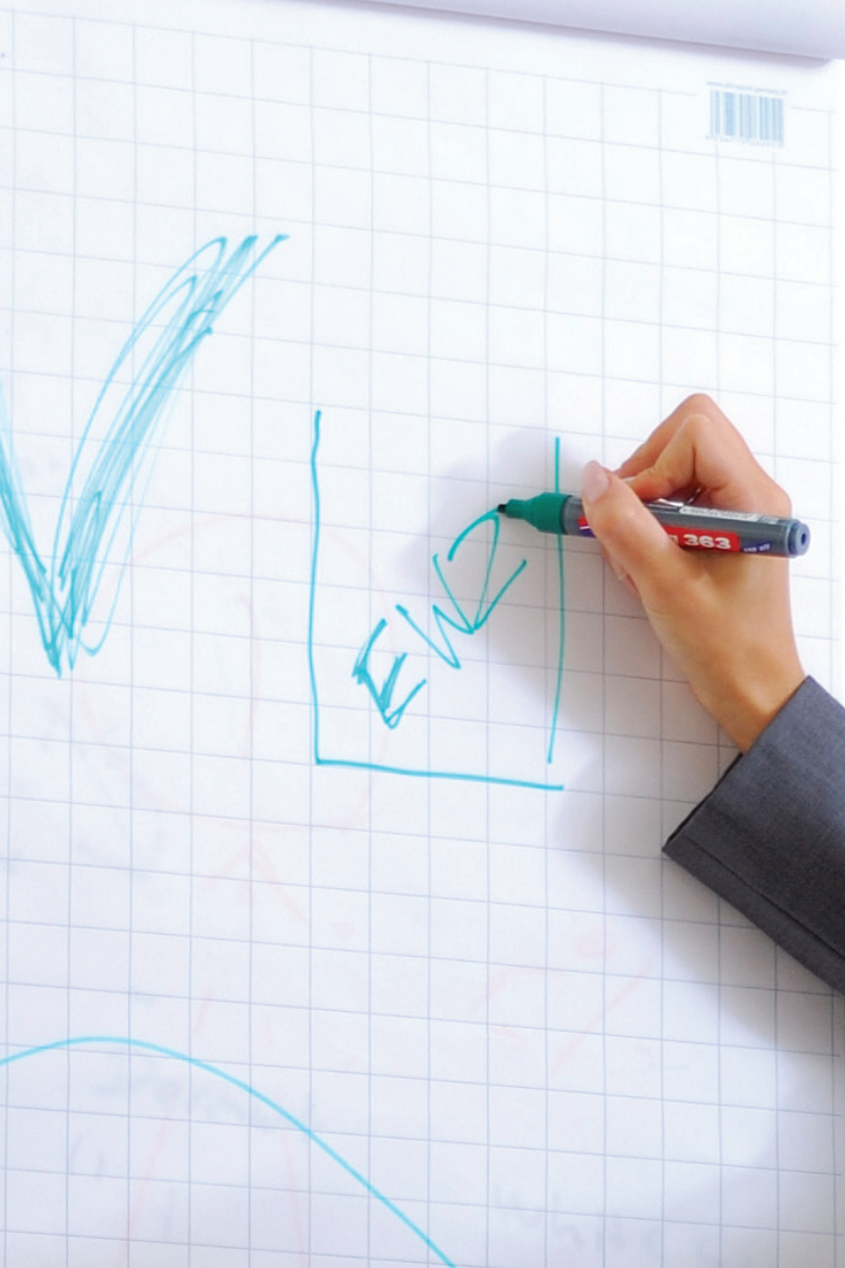


LA VALEUR AJOUTÉE A&M

L'expérience en gestion opérationnelle d'A&M et la profondeur de la compétence de ses équipes de professionnels expérimentés nous permettent de diagnostiquer les problèmes rapidement et de mettre en place des solutions pratiques dans des environnements commerciaux et économiques complexes.

- ◆ EXPÉRIENCE OPÉRATIONNELLE
- ◆ EXPERTISE DANS LE SECTEUR ÉCONOMIQUE
- ◆ RAPIDITÉ D'EXÉCUTION
- ◆ UNE MÉTHODE CONCRÈTE AXÉE SUR LES RÉSULTATS
- ◆ DES LEADERS EXPÉRIMENTÉS
- ◆ UN EVENTAIL COMPLET DE COMPÉTENCES
- ◆ UNE DÉMARCHE FONDÉE SUR L'ACTION

Business Expansion



POUR PLUS D'INFORMATIONS OU AFIN DE RENCONTRER L'UN DE NOS DIRIGEANTS DANS UN DE NOS BUREAUX PROCHES DE VOUS, VEUILLEZ CONTACTER:

Lawrence Hutter

lhutter@alvarezandmarsal.com
Londres +44 20 7863 4739

Philip Gore-Randall

pgore-randall@alvarezandmarsal.com
Londres +44 79 1255 1366

Malcolm McKenzie

mmckenzie@alvarezandmarsal.com
Londres +44 20 7715 5254

Tarek Hosni

thosni@alvarezandmarsal.com
Paris +33 1 44 50 0118

Dietrich Schmitt

dschmitt@alvarezandmarsal.com
Munich +49 89 71 040 6038

Thomas Kolaja

tkolaja@alvarezandmarsal.com
Munich +49 89 71 040 600
Varsovie +48 22 397 82 00

Adriano Bianchi

abianchi@alvarezandmarsal.com
Milan +39 02 85964120

Gabrielle Reijnen

greijnen@alvarezandmarsal.com
Amsterdam +31 20 767 1111

Mark Sanders

msanders@alvarezandmarsal.com
Prague +420 212 244 355

Oliver Stratton

ostratton@alvarezandmarsal.com
Hong Kong +852 3102 2607

Joseph Berardino

jberardino@alvarezandmarsal.com
New York +1 212 763 1942



**LEADERSHIP.
ACTION.
RÉSULTATS.**

Les entreprises, investisseurs et entités gouvernementales du monde entier font appel à Alvarez & Marsal (A&M) lorsque les méthodes traditionnelles ne suffisent plus pour assurer le changement.

A&M, société privée depuis 1983, est un leader professionnel mondial de services, spécialisé dans la performance, la restructuration et le conseil. Ses clients sont des entreprises qui cherchent à transformer leurs activités opérationnelles, à propulser leur taux de croissance et à accélérer leurs résultats à travers des actions décisives. Nos dirigeants sont des consultants expérimentés d'envergure internationale et des vétérans dans le secteur industriel. Ils s'appuient sur l'expérience d'A&M en matière de restructuration pour conseiller les entreprises, faire du changement leur atout commercial stratégique, gérer les risques et créer de la valeur à chaque étape.

Suivez-nous sur:



Si l'action vous intéresse, retrouvez-nous sur

www.alvarezandmarsal.com

© 2014 Alvarez & Marsal Holdings, LLC. All rights reserved.