



1 Rapporto d'andamento

ort ctivité



Taiwan, New Taipei City,
Ruifang District, Ruishuang Road

Edito

NOUVEAUX HORIZONS

L'année 2023 a été une année importante pour notre écosystème axée sur l'internationalisation et le déploiement de nos savoir-faire dans d'autres régions. Une croissance remarquable. Une expansion internationale stratégique. Le déploiement de nouvelles offres d'excellence, entre autres dans le domaine de l'IA, de la RPA et de la cybersécurité. Le renforcement de notre stratégie de marques fortes. De nouveaux horizons prometteurs pour atteindre les objectifs de notre plan RISE 2025.

Un modèle unique plébiscité par nos consultants

Notre modèle en écosystème est unique dans le monde du conseil. Il a prouvé depuis sa création sa résilience, sa performance et son attractivité. Placer l'humain au centre est un choix que j'ai fait depuis la création d'Alan Allman Associates. Un modèle différent, positionné sur des secteurs porteurs, qui prouve que l'on peut concilier performance et développement durable. Nos talents se reconnaissent dans ce modèle, puisque pour la 4^{ème} année consécutive, ils nous placent dans le top 3 au classement indépendant Happy at work (1^{er} monde en 2022 et 2023). Poursuivant sa croissance, l'écosystème souhaite recruter plus de 700 talents en 2024.

Un modèle problem solving, qui traduit l'excellence de nos savoir-faire

Dans la sphère de la relation client, axée sur le management consulting et le conseil, notre engagement se concentre sur la résolution proactive des problèmes (problem-solving). Nous sommes pleinement conscients des enjeux de nos

clients et agissons en tant que fournisseurs de solutions intégrées, combinant des expertises variées et une capacité de déploiement international. L'objectif est de répondre aux besoins spécifiques de chaque client, en offrant des solutions personnalisées. Ces derniers reconnaissent la pertinence de notre positionnement et de notre accompagnement stratégique : l'enquête de satisfaction client menée chaque année le démontre (avec un score NPS de 63,9%).

Chez Alan Allman Associates, l'innovation est ancrée dans notre ADN. Cette année, nous avons intensifié nos efforts dans les domaines de l'IA, de la RPA et de la cybersécurité, offrant ainsi à nos clients des solutions de pointe qui répondent aux défis complexes de l'ère numérique. Notre engagement envers l'excellence technologique et la recherche continue nous positionne en avant-garde de l'industrie.

L'internationalisation comme nouvel horizon

En 2023, nous avons étendu nos opérations à de nouveaux marchés internationaux, renforçant ainsi notre présence mondiale et élargissant notre portée pour mieux servir nos clients partout dans le monde.

Alan Allman Associates a renforcé sa position en Europe avec une expansion aux Pays-Bas et dans la péninsule ibérique. Cette dernière est devenue un hub pour les start-ups et les entreprises technologiques, offrant un écosystème favorable à l'innovation. Elle connaît une croissance significative dans des secteurs tels que les technologies de l'information, les énergies renouvelables et l'industrie pharmaceutique, secteurs sur lesquels Alan Allman Associates possède déjà des expertises pointues et sou-

NOUVEAU HORIZONS

haite accélérer sa présence.

Alan Allman Associates a également étendu sa présence en Asie, notamment à Singapour et Hong-Kong, avec l'internationalisation de sa marque we+.

En 2024, l'objectif pour l'écosystème sera de renforcer et de développer son ancrage dans ces régions.

2024, année de l'accélération de notre stratégie de marques fortes. Le marché dans lequel l'écosystème évolue exige des marques fortes, expertes et référentes. En rapprochant certaines de ses marques, Alan Allman Associates renforce leur expertise, leur permettant de passer une taille critique et consolide sa présence sur le marché.

Après le lancement de we+ en Asie fin 2023, Alan Allman Associates va accélérer sa stratégie de marques fortes, en rapprochant des cabinets aux expertises similaires ou complémentaires. Ainsi, en avril 2024, les cabinets ACI Projets, Argain et Siderlog Conseil lancent une nouvelle marque Argain Consulting Innovation, spécialiste en management de projets et performance des organisations. D'ici à la fin du premier semestre, d'autres cabinets vont se rapprocher : une marque internationale forte en finance et une en cybersécurité vont ainsi être développées.

Un modèle performant : fois 10 en 10 ans

L'année 2023 a été témoin d'une croissance une nouvelle fois remarquable pour Alan Allman Associates grâce à l'engagement continu de nos équipes talentueuses et dévouées, la fidélité de nos clients et notre capacité à intégrer 8 nouveaux cabinets. L'année 2023 a aussi été une année d'investissements importants

pour notre écosystème : investissements métiers, clients ou encore géographiques. En 10 ans, le chiffre d'affaires a été multiplié par 10. Malgré un contexte international compliqué (tension sur les marchés financiers, variation des taux de change, guerres...), avec une croissance de +17% (à taux de change constant) entre 2022 et 2023, les résultats financiers reflètent notre résilience et notre capacité à nous développer sur des secteurs porteurs et à saisir les opportunités dans un environnement en constante évolution. Le chiffre d'affaires 2023 s'établit à 365,6 millions d'euros. A taux de change constant, Alan Allman Associates réalise un chiffre d'affaires sur l'exercice 2023 de 375,9M€, soit tout près de l'objectif fixé à 380M€ dans le plan RISE 2025. Ces résultats témoignent de la pertinence de notre positionnement et de notre stratégie RISE 2025.

Ils me permettent, grâce au professionnalisme de nos équipes et des forces de notre modèle unique, d'être confiant dans notre capacité à tenir les objectifs de notre plan stratégique de croissance RISE 2025, même dans un contexte particulier, et d'atteindre un chiffre d'affaires de plus de 500 millions d'euros en 2025.

Je tiens à remercier l'ensemble de nos collaborateurs, de nos partenaires et de nos clients pour cette année 2023 remarquable, et nos actionnaires pour leur confiance.

Jean-Marie Thual,
Président et Fondateur
Alan Allman Associates



Jean-Marie
THUAL

SYST

È
E



Planète Terre



ECCO -

Ecosystème

UNE HISTOIRE UNIQUE
DANS LE MONDE DU CONSEIL

LA GOUVERNANCE

NOS EXPERTISES FORTES

LES FONCTIONS PARTENAIRES, UNE DIFFÉRENCE ALAN
ALLMAN ASSOCIATES FAVORISANT LA CROISSANCE

ME

Créé en 2009, Alan Allman Associates est un écosystème international de cabinets de conseil, avec une quinzaine de marques opérationnelles expertes de la transformation digitale et organisées en 4 pôles d'activité.

Positionné sur les secteurs porteurs, Alan Allman Associates est présent dans les pays riches et les zones porteuses.

IA, CYBERSECURITE DATA, CLOUD, RPA

EUROPE, AMERIQUE DU
NORD, ASIE



ALAN ALLMAN ASSOCIATES



ALAN ALLMAN ASSOCIATES

LE NOM ALAN ALLMAN ASSOCIATES SYMBOLISE UNE FUSION ENTRE L'INDIVIDU ET LA PUISSANCE COLLECTIVE.

Le prénom **Alan** évoque l'aspect personnel, l'élément unique qui réside en chaque individu.

Allman incarne la force du collectif, mettant en lumière la synergie entre les personnes et la puissance inhérente à la communauté lorsqu'elle œuvre de concert. Tous ensemble.

L'utilisation du terme **Associates** renvoie à l'idée que chaque acteur au sein de l'écosystème est impliqué avec un objectif commun, contribuant ainsi de manière significative à notre succès collectif. Chacun est étroitement associé à la création de valeur et à la performance globale d'**Alan Allman Associates**, soulignant l'importance cruciale de chacun dans l'écosystème.

Alan Allman Associates

Une histoire unique dans le monde du conseil

NOTRE MISSION

Chez Alan Allman Associates, notre mission est de façonner un avenir ambitieux, inclusif et durable en aidant nos clients et nos consultants à relever les défis de demain.

Nous croyons en une démarche responsable qui place l'humain au cœur de notre modèle d'entreprise depuis ses débuts.

Donner du sens au travail, offrir des perspectives de carrière enrichissantes et innover dans les parcours professionnels sont des valeurs que nous partageons pour construire ensemble un futur meilleur, où la technologie et la transformation digitale servent le progrès.

2009



L'écosystème **Alan Allman Associates a été créé en 2009** par Jean-Marie Thual avec la volonté de créer un écosystème innovant avec un modèle unique et où l'humain est au centre de ses valeurs.

2019



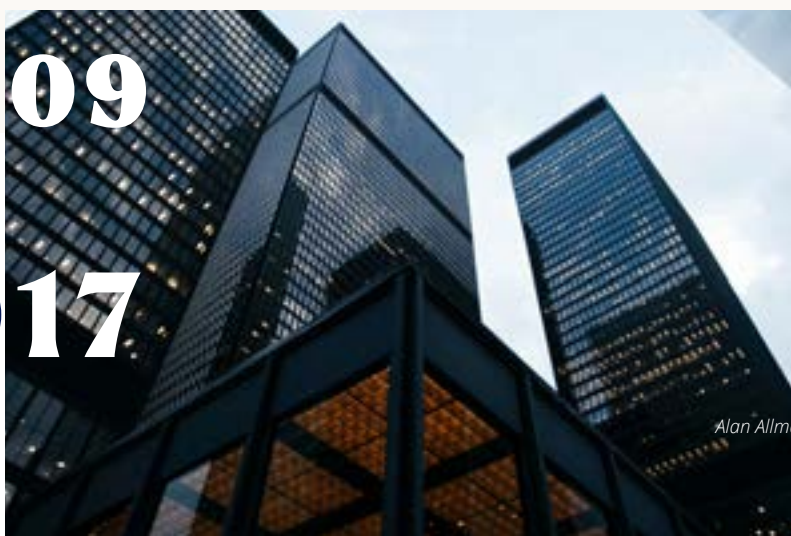
En 2019, nouvelle étape importante pour Alan Allman Associates avec **l'expansion de l'écosystème en Amérique du Nord**. Ce développement à l'international ouvre de nouveaux horizons, plaçant notre écosystème au cœur des enjeux de la transformation digitale



Entre 2009 et 2017, ce sont les premières années de la construction de l'écosystème. Cette forte volonté et cette base solide ont permis de poser les fondations de l'écosystème

Depuis 2016, l'engagement des équipes est salué avec la première labélisation Happy At Work pour l'ensemble de l'écosystème. Entre 2016 et 2017, la croissance s'accélère avec un écosystème déjà bien **présent en France et au Benelux**.

2009
—
2017



2023

En 2023, l'écosystème poursuit sa croissance et son expansion à l'international avec notamment une **ouverture en Asie** dans 4 pays. Ce fut une année encore une fois remarquable pour l'écosystème avec la création d'un nouveau pôle d'expertise en plus des 3 pôles existants :

le pôle de Marketing Digital. Avec une nouvelle expertise, Alan Allman Associates renforce sa position d'expert dans le domaine de la stratégie et de la transformation digitale.

L'année 2023 a aussi été une année d'investissements importants pour notre écosystème : investissements métiers, clients ou encore géographiques.

En avril 2021, Alan Allman Associates annonce sa cotation en bourse sur Euronext Paris. Puis en décembre, intégration dans les indices CAC Small, CAC Mid & Small et CAC All Tradable de la bourse d'Euronext. Puis transfert des titres Alan Allman Associates sur le Compartiment B d'Euronext Paris.

En 2022, **l'écosystème réalise 8 nouvelles acquisitions** lui permettant ainsi de poursuivre sa croissance et de diversifier les offres pour les clients d'Alan Allman Associates. L'année 2022 se distingue comme une année exceptionnelle pour l'écosystème avec une croissance de chiffre d'affaires de +81,3% entre 2021 et 2022.



2021



2022

LA GOUVERNANCE

COMITÉ EXÉCUTIF



Jean-Marie Thual

Président et fondateur
Alan Allman Associates

Karine Arnold

Directrice Générale en charge des finances

Florent Sainsot

VP, Directeur Général des Opérations France

David Ramakers

VP, General Manager Benelux

David Bellaiche

VP France, Pôle Stratégie et management, Directeur Général Althéa

Abdellah Hajji

VP General Manager APAC

Leandro Pereira

VP General Manager IBERIA

Benjamin Mathieu

Administrateur

ADMINISTRATEURS INTERNES & INDÉPENDANTS



Jean-Marie Thual

Président du conseil d'administration

Karine Arnold

Administrateur

Audrey Barra Lesain

Administrateur

Cédric Raths

Administrateur

Charles A Gratton

Membre de différents comités de gestion à titre de Vice-Président Développement

Benjamin Mathieu

Administrateur

Florence Perrin-Méric

Vice-présidente Marketing, Communication et Relations Investisseurs International



Florence Perrin-Méric a rejoint Alan Allman Associates en 2019 pour prendre en charge l'agence de marketing et de communication intégrée à l'écosystème après un parcours en agences et au sein des Gafam. L'équipe d'une quinzaine de personnes accompagne les marques de l'écosystème dans leur croissance.

Elle est aujourd'hui vice-présidente, Marketing, Communication et relations investisseurs international.

LA DIRECTION DES FONCTIONS PARTENAIRES



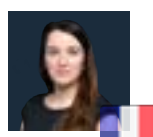
Mehdi Bacha
Directeur des Systèmes d'Information



Christèle Delly
Directeur des Opérations de Formation & Carrière



Anne-Sylvie Gosselin
Directeur Organisation & Qualité



Audrey Barra Lesain
Responsable juridique



Florence Perrin-Méric
Vice-présidente Marketing, Communication et Relations Investisseurs International



Benoit Schaefer
CFO opérationnel



Christopher Verhulst
COO Benelux



Joanne Hurens
Vice-Présidente exécutive, RH et recrutement



Julien Lévesque
VP Exécutif, finance & Administration Amérique du Nord



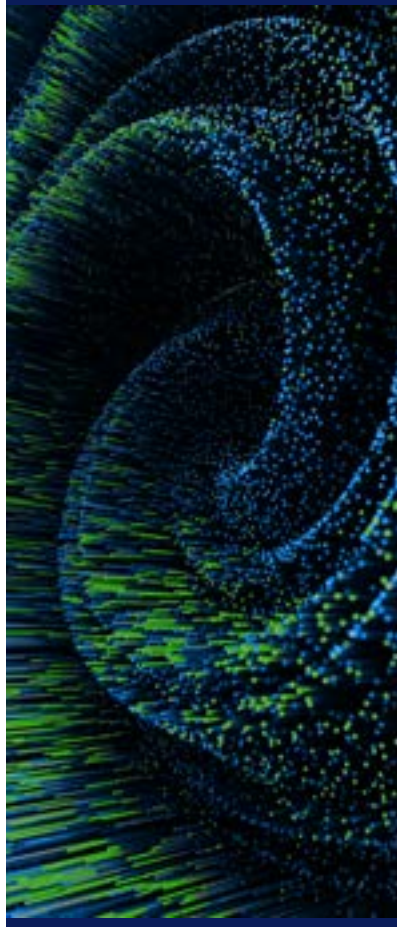
Natalia P. Quiroz
Directeur des affaires juridiques, Avocate, Secrétaire corporative Amérique du Nord



ALAN ALLMAN ASSOCIATES



 **Palacio de Cristal,
Madrid, Espagne**



NOTRE MODÈLE

NOS EXPERTISES FORTES

Intégration ERP

Intégration de logiciel ERP EPICOR, Intégration de logiciel ERP Oracle NETSUITE, Services d'assistance et gestion ERP, conseil, migration & formation.



Finance

Conseil financier, risque, régulation, marché.



Data

Migration, intégration des données, audit & réconciliation, experts logiciels & IBM



RH, SIRH, RPA, IA

Conseil RH & SIRH, change management, robotic process, automation, IA & Data science



Digital, SI, Cloud

Digital, innovation, project management, cloud solutions, services gérés, gestion systèmes d'information, e-commerce et expérience client, Adobe Expérience infonuagique & SAP CX



Sécurité Cybersécurité

Solutions cloud, cybersécurité



Project management transformation

Management de projets, performance des organisations, stratégie et innovation



Conseil, talents TI

Conseil talents, solutions et stratégie IT



Marketing digital & event

Stratégie de marque, conception-rédaction, Web développement, vidéos et contenus digitaux, PWA & applications, social media, événementiel



Industrie 4.0

Industrie, digital, expertise CSR



Fonct



Parter

ditions

Alan Allman Associates

Les fonctions partenaires : une différence Alan Allman Associates favorisant la croissance

Le modèle d'organisation d'Alan Allman Associates en écosystème constitue un avantage concurrentiel exceptionnel pour les cabinets de conseil qui en sont membres, leur permettant d'accéder à une diversité d'expertises centralisées, telles que le marketing, la communication, la finance, la formation, les ressources humaines, la DSI, le juridique...

Cette approche permet aux cabinets de se concentrer pleinement sur leur cœur de métier pour répondre aux besoins spécifiques de leurs clients. Par ailleurs, Alan Allman Associates joue un rôle essentiel dans les étapes clés du développement des sociétés, en aidant les dirigeants à définir leur stratégie de croissance et en soutenant le management dans le développement de leur entreprise.

Ce modèle novateur se distingue par **son caractère peu répandu dans l'industrie du conseil**, qui tend habituellement à privilégier une organisation centralisée, y compris dans ses opérations. Aujourd'hui, plus de 150 experts travaillent au quotidien aux côtés des cabinets pour leur apporter leur expertise pointue.



ditions



LA DIRECTION JURIDIQUE

Le service juridique se veut être un partenaire stratégique dans le cadre de la gestion des affaires légales, dans la gestion des risques et dans la conformité de l'écosystème et ce, dans un contexte de plus en plus international. A ce titre, il veille à ce que les opérations respectent les lois et réglementations en vigueur, tout en anticipant les défis futurs.

Le service juridique a pour objectif en 2024 de continuer à améliorer son soutien aux opérationnels en étant toujours un partenaire proactif notamment à travers la mise en place de nouveaux outils.

LA DIRECTION DES SYSTÈMES D'INFORMATION

En 2024, **la cybersécurité et l'IA générative sont des enjeux majeurs pour la DSI**. La gestion de la confiance, du risque et de la sécurité de l'IA deviendra plus urgente et nécessaire. Les entreprises doivent être prêtes à adopter une approche ordonnée et prêter une attention particulière aux risques pour tirer les bénéfices de l'IA. Les modèles d'IA générative vont gagner en maturité en 2024, **l'émergence des "Copilotes" va accroître la productivité des équipes de sécurité opérationnelle**. Cela va changer l'état d'esprit des équipes en faveur d'une posture proactive plutôt que réactive, avec une priorité au déploiement de plateformes de Threat Intelligence exploitant l'IA en tant que système d'anticipation des alertes.

LA DIRECTION FINANCIÈRE

La Fonction Partenaire Financière joue un rôle de premier plan dans l'accompagnement des cabinets, et l'intégration des nouveaux membres dans l'écosystème. Comme nous sommes constamment appelés à travailler dans des environnements très disparates au moment de l'accueil de nouvelles marques, le déploiement de nos outils et l'automatisation de nos processus doivent s'exécuter rapidement si on veut réduire le temps de traitement de l'information, tout en assurant la qualité de l'information.

L'information et la donnée se trouvent partout dans les entreprises. Que ce soit lié aux ventes, aux achats, à la trésorerie, ou même aux données extra financières, les sources d'informations sont multiples et rendent nos analyses ponctuelles complexes. L'investissement marqué d'Alan Allman Associates au cours des dernières années dans notre intelligence d'affaires nous a non seulement permis de maintenir des processus rigoureux sur toutes les zones géographiques, mais aussi de renforcer notre avantage concurrentiel sur le marché.



LA DIRECTION ORGANISATION QUALITÉ & RSE

L'ambition de la direction organisation - qualité & RSE d'Alan Allman Associates est de devenir le référent unique de toutes les initiatives structurantes de l'écosystème et des cabinets en France et à l'international ainsi que le garant des certifications et labels.

La mission de ce département est donc d'accompagner la croissance de l'écosystème en pilotant sa structuration, les projets transverses et la dynamique RSE, et de proposer aux cabinets des solutions à leurs besoins de structuration organisationnelle et d'efficacité opérationnelle.

Les objectifs pour 2024 sont clairs :

- Créer de la valeur pour l'écosystème, les pays et les cabinets
- Renforcer le partage des bonnes pratiques au bénéfice de tous
- Piloter les grands projets transverses structurants
- Partager la compétence avec les acteurs clé des cabinets

LA DIRECTION RECRUTEMENT ET RESSOURCES HUMAINES (cf Les talents - page 59)

LA DIRECTION MARKETING ET COMMUNICATION

La vocation du département marketing digital et communication (Brand Marketing International - BMI) est de faire de la marque un atout différenciant. En tant qu'agence marketing intégrée à l'écosystème, elle est unique dans l'univers du conseil. **BMI aide les marques à accélérer leur croissance et à faire connaître leur différence auprès des clients et des talents.** 4 expertises majeures :

- Stratégie, contenu et design de marque
- Communication
- Marketing digital
- Design

En 2024, les enjeux des fonctions marketing et communication sont toujours fortement liés à l'utilisation de l'intelligence artificielle générative, notamment dans la production de contenus ou d'images. L'agilité, la créativité et la compréhension fine des outils digitaux restent néanmoins des éléments cruciaux pour soutenir les marques de l'écosystème dans l'atteinte de leurs objectifs commerciaux.

LA TRANSFORMATION DIGITALE

Nouvellement créée chez Alan Allman Associates en 2023

Le département Transformation digitale vise à renforcer le leadership des fonctions partenaires, en intégrant différentes technologies innovantes et des processus optimisés pour répondre aux besoins évolutifs des cabinets, des partenaires et des collaborateurs.

L'enjeu est de s'assurer que les processus soient non seulement harmonisés, cohérents, de qualité mais également vecteurs d'innovation et de valeur ajoutée pour l'écosystème.

En investissant du temps et des ressources sur la transformation digitale et l'optimisation des processus, Alan Allman Associates vise plusieurs objectifs essentiels pour accélérer le développement de l'écosystème :

- Amélioration de la compétitivité et de la réactivité,
- Optimisation de l'efficacité opérationnelle et amélioration de l'allocation des ressources,
- Rationalisation des processus, réduction de coûts et des risques liés aux erreurs manuelles,
- Amélioration de la Prise de Décision,
- Attraction et Rétention des Talents, qui restent concentrés sur des sujets à forte valeur ajoutée.

année 2023



Désert du Sahara,
Merzouga, Maroc

Année 2023

LES CHIFFRES CLÉS

UN RENFORCEMENT DE LA PRÉSENCE
INTERNATIONALE

UN ÉCOSYSTÈME RÉCOMPENSÉ

LE CENTRE D'EXCELLENCE

RISE 2025 : 5 PILIERS POUR DÉVELOPPER LA
CROISSANCE

L'ACCÉLÉRATION DE LA STRATÉGIE DES MARQUES
FORTES.

e
2023

CHIFFRES CLÉS

CHIFFRE D'AFFAIRES 2023

Résultats 2013

39 M€
53*
M\$CAD

Résultats 2023
366 M€

534*
M\$CAD



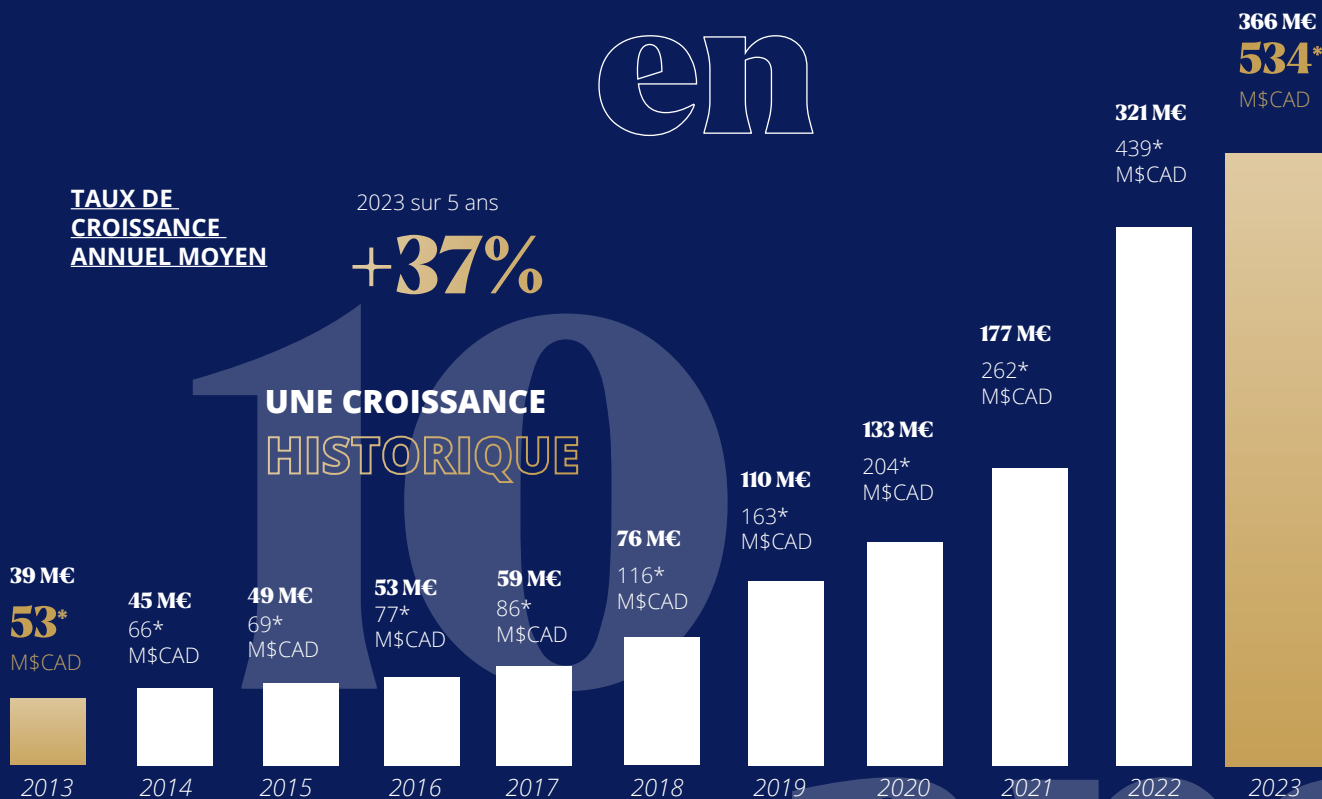
en

TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN

2023 sur 5 ans

+37%

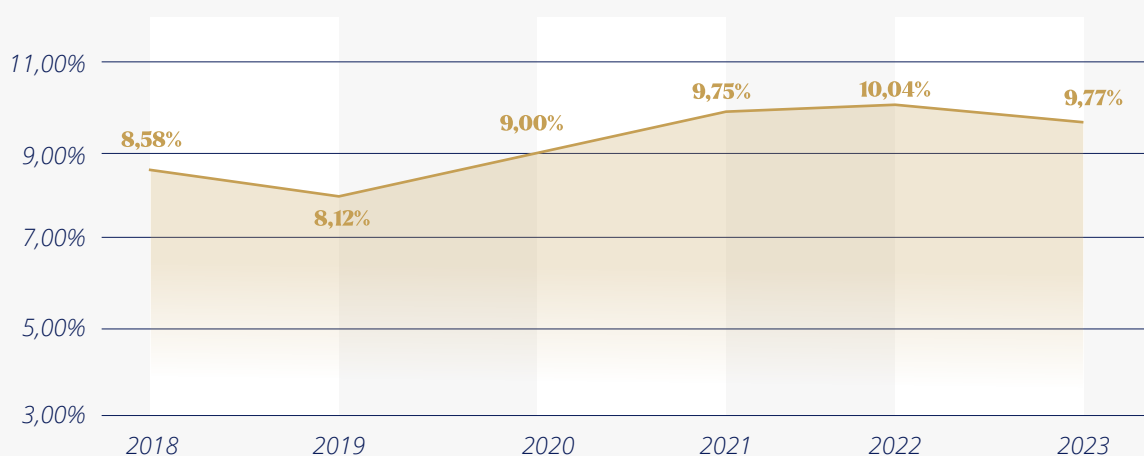
UNE CROISSANCE HISTORIQUE



Alan Associates 2023

ÉVOLUTION DE LA RENTABILITÉ

SOLIDITÉ DE LA RENTABILITÉ



ÉVOLUTION DU RESULTAT OPÉRATIONNEL D'ACTIVITÉ (ROA)

	2021	2022	2023
ROA(M€)	17,24	32,19	35,74
ROA(M\$CAD)	25,56*	44,08*	52,16*
VAR. EN %	43,9%	86,7%	11%
ROA EN %	9,75%	10,04%	9,77%

*Taux de change de la période tel que communiqué par la Banque Centrale Européenne

(2023 : 1 EUR = 1,4595 CAD ; 2022 : 1 EUR = 1,3695 CAD ; 2021 : 1 EUR = 1,4826 CAD ; 2020 : 1 EUR = 1,53 CAD ; 2019 : 1 EUR = 1,4855 CAD ; 2018 : 1 EUR = 1,5294 CAD ; 2017 : 1 EUR = 1,4647 CAD ; 2016 : 1 EUR = 1,4659 CAD ; 2015 : 1 EUR = 1,4186 CAD ; 2014 : 1 EUR = 1,4661 CAD ; 2013 : 1 EUR = 1,3684 CAD)

Année 2023

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



AMÉRIQUE DU NORD

+2,7%
de chiffre d'affaires vs 2022

156,2 M€
de CA 2023 vs 152,1 M€ en 2022

228* M\$Cad
de CA 2023 vs 208,3 M\$Cad en 2022

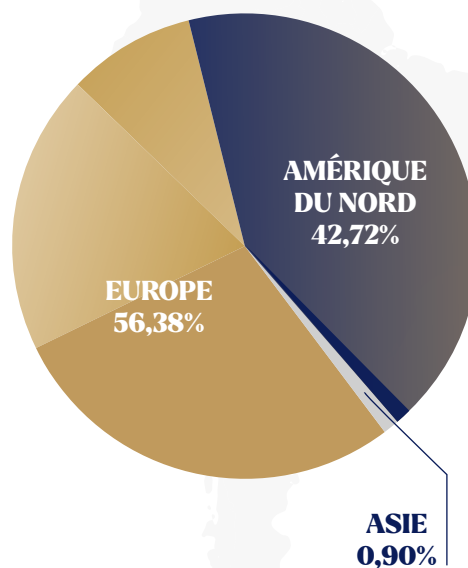
+34%
de ROA vs 2022

18,7 M€
de ROA au 2023 vs 13,91 M€ en 2022

27,3* M\$Cad
de ROA au 2023 vs 19,05 M\$Cad en 2022

1484
Effectif temps plein (ETP) moyen 2023

Pourcentage du chiffre d'affaires par zone géographique



*Taux de change de la période tel que communiqué par la Banque Centrale Européenne

(2023 : 1 EUR = 1,4595 CAD ; 2022 : 1 EUR = 1,3695 CAD ; 2021 : 1 EUR = 1,4826 CAD ; 2020 : 1 EUR = 1,53 CAD ; 2019 : 1 EUR = 1,4855 CAD ; 2018 : 1 EUR = 1,5294 CAD)

EUROPE

206,1 M€ **+22,4%**
 de CA 2023 vs 168,4 M€ en 2022
 de chiffre d'affaires vs 2022

300,8* M\$Cad
 de CA 2023 vs 230,7M\$Cad en 2022

16,9M€ **-7,4%**
 de ROA au 2023 vs 18,3 M€ en 2022
 de ROA vs 2022

24,7* M\$Cad
 de ROA au 2023 vs 25 M\$Cad en 2022

2049
 Effectif temps plein (ETP) moyen 2023

ASIE

3,3 M€
 de CA 2023 vs 0,12 M€ en 2022

4,8* M\$Cad
 de CA 2023 vs 0,16 M\$Cad en 2022

0,14 M€
 de ROA au 2023 vs -0,04 M€ en 2022

0,2* M\$Cad
 de ROA au 2023 vs -0,05M\$Cad en 2022

50

Effectif temps plein (ETP) moyen 2023

PAYS OÙ ALAN ALLMAN ASSOCIATES EST IMPLANTÉ :

- | | |
|---------------------|-----------|
| Belgique | Maroc |
| Canada | Monaco |
| Émirats Arabes Unis | Pays-Bas |
| Espagne | Portugal |
| États-Unis | Singapour |
| France | Suisse |
| Hong-Kong | Taiwan |
| Luxembourg | Tunisie |
| Madagascar | |
| Malaisie | |

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR PÔLE D'ACTIVITÉ

HIGH TECH

Chiffre d'affaires en 2023

252M€

vs 241M€ en 2022

Chiffre d'affaires en 2023

368^{*} M\$CAD

vs 331* M\$CAD en 2022

% du CA 2023

68,9%

Variation 2023 vs 2022

+4,3%

STRATÉGIE & MANAGEMENT

Chiffre d'affaires en 2023

96M€

vs 74M€ en 2022

Chiffre d'affaires en 2023

140^{*} M\$CAD

vs 102* M\$CAD en 2022

% du CA 2023

26,2%

Variation 2023 vs 2022

+29,0%





DIGITAL MARKETING

Chiffre d'affaires en 2023

13,3M€

Chiffre d'affaires en 2023

19,5* M\$CAD

% du CA 2023

3,6%

*Taux de change de la période tel que communiqué par la Banque Centrale Européenne

(2023 : 1 EUR = 1,4595 CAD ; 2022 : 1 EUR = 1,3695 CAD ; 2021 : 1 EUR = 1,4826 CAD ; 2020 : 1 EUR = 1,53 CAD ; 2019 : 1 EUR = 1,4855 CAD ; 2018 : 1 EUR = 1,5294 CAD)

TRANSFORMATION INDUSTRIELLE

Chiffre d'affaires en 2023

4,8M€

vs **5M€** en 2022

Chiffre d'affaires en 2023

6,9* M\$CAD

vs 6,8* M\$CAD en 2022

% du CA 2023

1,3%

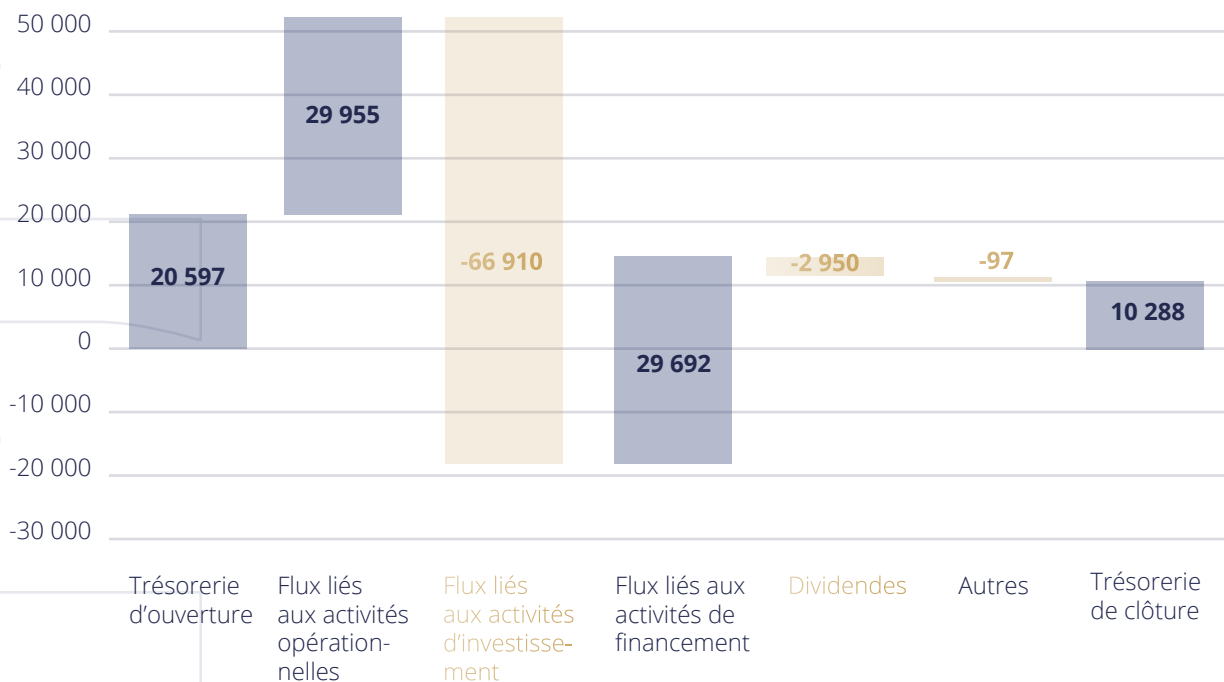
Variation 2023 vs 2022

-5,1%



FOCUS CHIFFRES

FLUX NET DE TRÉSORERIE 2023 (EN K€)



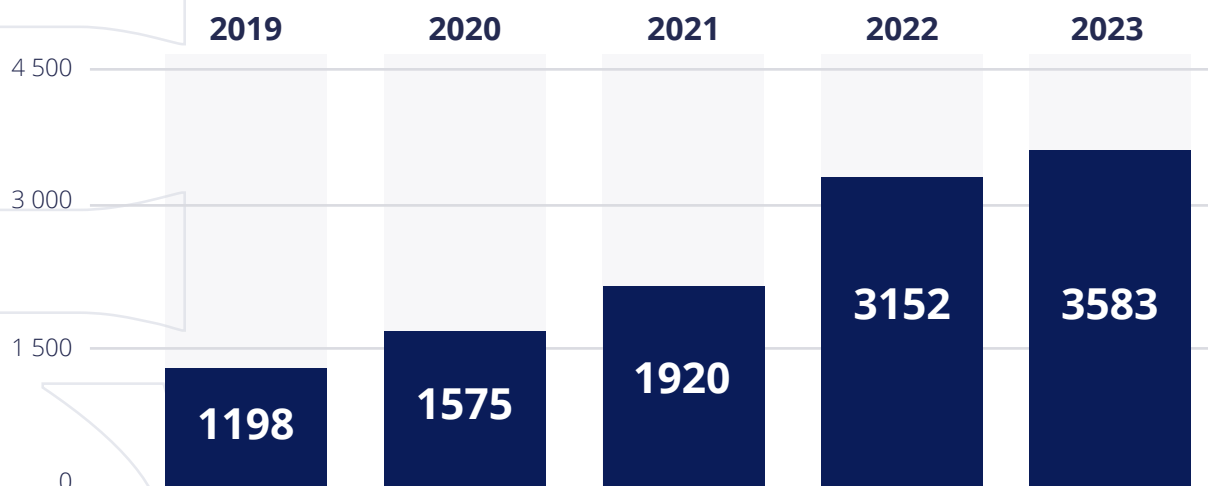
RÉPARTITION DES EFFECTIFS

+31,8%

Taux de croissance de la moyenne des ETP sur les 5 dernières années

3838

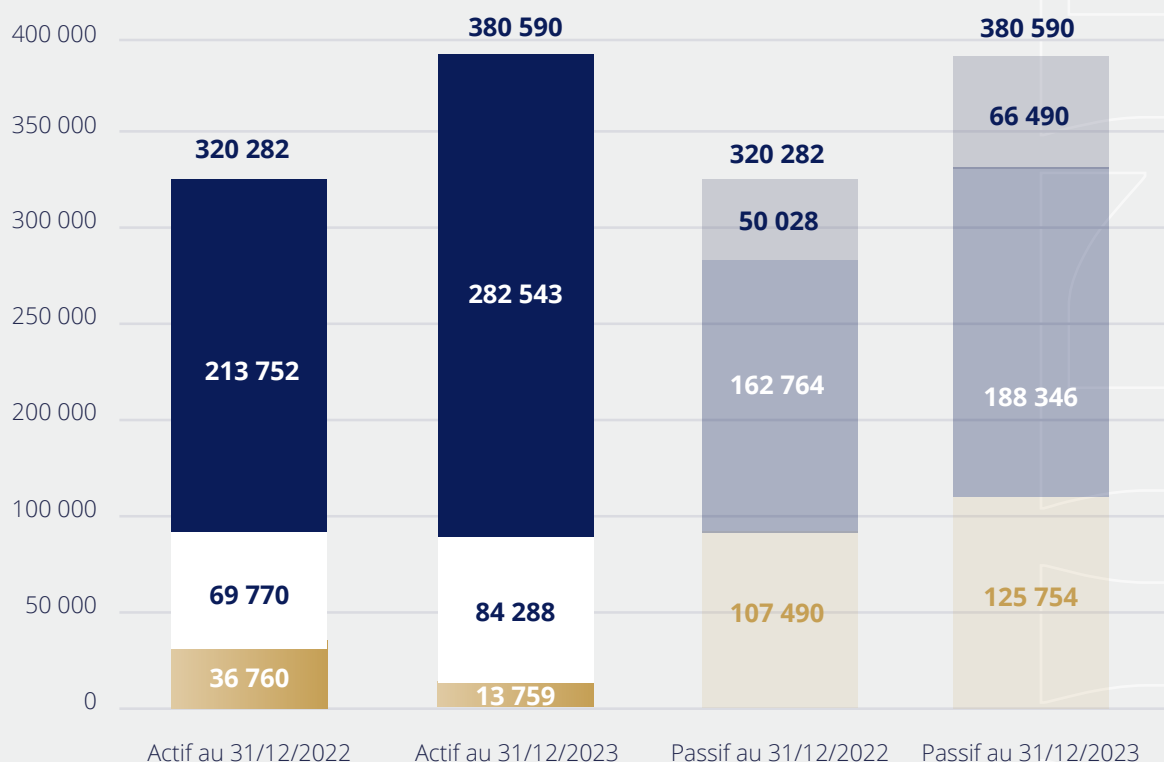
Effectif au 31/12/23



BILAN

Actifs (en K€)	31/12/2022	31/12/2023
Actifs non courants	213 752	282 543
Actifs courants (hors disponibilités)	69 770	84 288
Disponibilités	36 760	13 759
TOTAL ACTIF	320 282	380 590

Passifs (en K€)	31/12/2022	31/12/2023
Capitaux propres	50 028	66 490
Passifs non courants	162 764	188 346
Passifs courants	107 490	125 754
TOTAL PASSIF	320 282	380 590



 Actifs non courants	 Capitaux propres
 Actifs courants (hors disponibilités)	 Passifs non courants
 Disponibilités	 Passifs courants

COMPTE DE RÉSULTAT

(en K€)	31/12/2022	31/12/2023	Var. en %
Chiffres d'affaires	320 669	365 602	+14,01%
Résultat Opérationnel d'Activité	32 186	35 736	+ 11,03%
Résultat Opérationnel d'Activité en %	10,04%	9,77 %	



ALAN ALLMAN ASSOCIATES

L'année
2023

LUMINET Solutions

Acquisition de **luminet** pour le cabinet ited



JANVIER

Création du pôle **Digital Marketing** avec l'acquisition du groupe **Evisiance**, (**Lux modernis**, **Emagineurs**) et **Excelsior**



EVSIANCF

LUXMODERNIS

excelsior.



EMAGINEURS



1ère place Monde au classement indépendant Happy at Work

JUIN

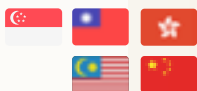


Parution du **rapport semestriel 2023**

SEPTEMBRE

we+

Expansion de la marque **we+ en Asie**

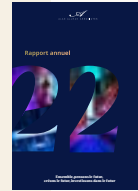


DÉCEMBRE



HUMANS 4 HELP

Acquisition de **Humans4Help**



Publication du rapport financier annuel **2022**

AVRIL

FCPE

Lancement du premier FCPE

MAI

Lambda

DX

Acquisition de **Lambda** pour le cabinet Victrix

Acquisition de **Data eXcellence**

Expansion aux Pays-Bas



winning

Acquisition de **Winning** et expansion en Espagne et au Portugal



NOVEMBRE

Un renforcement de la présence internationale

En 2023, Alan Allman Associates a consolidé sa présence au Benelux (avec les Pays-Bas), au Canada et en France. L'écosystème s'est également renforcé en Asie, jusque là plateforme d'observation et s'est implanté dans la péninsule ibérique.

Le premier semestre 2023 avec l'acquisition d'Evisiance a vu la création du 4^{ème} pôle d'expertise «Conseil en Marketing Digital». Un investissement important pour l'écosystème.

Le 1^{er} semestre a aussi permis à l'écosystème d'expérimenter des plateformes nearshore (Madagascar, Dubaï, Maroc...).

L'écosystème à travers l'acquisition de Humans4Help a renforcé sa présence sur les enjeux liés à la RPA (Robotic Process Automation).



Cloud Forest,
Singapour

**“EN 2023, 8 CABINETS
FONT CONFIANCE
À ALAN ALLMAN
ASSOCIATES POUR
ACCÉLÉRER LEUR
DÉVELOPPEMENT ET
ONT DONC REJOINT
L'ÉCOSYSTÈME (...)”**

En 2023, 8 cabinets font confiance à Alan Allman Associates pour accélérer leur développement et ont donc rejoint l'écosystème : Luminet et La Société Conseil Lambda au Canada ; Humans4Help, Excelsior et les agences du groupe Evisiance en France, Data eXcellence aux Pays-Bas, WINNING Consulting dans la péninsule ibérique et we+ en Asie.



Erasmusbrug, Rotterdam, Pays-Bas

La péninsule ibérique vient renforcer les positions d'Alan Allman Associates en Europe. Elle connaît une croissance significative dans des secteurs tels que la banque, les technologies de l'information, les énergies renouvelables et l'industrie pharmaceutique, secteurs sur lesquels Alan Allman Associates possède déjà des expertises pointues. Alan Allman Associates étend ainsi sa présence à Lisbonne, Porto, Madrid et Barcelone.

L'Asie, jusqu'à présent plateforme d'observation pour l'écosystème, a vu le développement de la marque we+ principalement à Singapour et Hong-Kong, avec des extensions dans la région (Shanghai, Taiwan...). Cette zone constitue une étape stratégique dans le développement d'Alan Allman Associates et renforce l'engagement en faveur de l'excellence dans le domaine du conseil. La présence sur cette zone permettra de mieux servir les clients et de contribuer au déve-

loppement durable de cette région prometteuse.

Cette stratégie de croissance externe est un élément clé du plan RISE 2025, qui guide le développement ambitieux vers l'avenir.



UN SAVOIR-FAIRE EN MATIÈRE DE CROISSANCE EXTERNE

Alan Allman Associates possède une expertise avérée en matière de croissance externe, développée depuis sa création en 2009. L'écosystème possède en interne des équipes dédiées à l'acquisition et à l'intégration de nouveaux cabinets, ce quel que soit leur taille.

L'équipe Acquisition se concentre sur l'identification de marques spécialisées dans des segments de niche et/ou des domaines distinctifs, favorisant ainsi les synergies positives et créatrices de valeur. L'objectif est de renforcer les marques existantes au sein de notre

écosystème ou de développer de nouvelles expertises en acquérant des cabinets spécialisés détenant un savoir-faire différenciant.

Quant à **l'équipe Intégration**, elle prend en charge l'accueil des nouveaux cabinets, leur consolidation et leur développement.

Alan Allman Associates a spécifiquement développé des processus pour assurer aux cabinets rejoignant l'écosystème la meilleure expérience possible.



Jardins de la Baie,
Singapour

We+ Asia

Abdellah Hajji

VP General Manager APAC

Alan Allman Associates, une base solide pour une croissance soutenue

La décision de rejoindre l'écosystème Alan Allman Associates a été motivée par plusieurs facteurs. Tout d'abord, l'attrait d'un environnement plus structuré : l'écosystème Alan Allman Associates offre un cadre qui non seulement améliore l'efficacité organisationnelle, mais fournit également une base solide pour une croissance soutenue. De plus, les perspectives de croissance prometteuses de l'écosystème ont renforcé notre conviction.

La vision stratégique et les initiatives présentées par Alan Allman Associates nous positionnent sur une trajectoire de succès avec un potentiel d'expansion significatif. La stratégie d'acquisition dans la région Asie-Pacifique (APAC) s'est avérée être un déterminant clé dans notre processus de prise de décision. En nous alignant avec un écosystème qui démontre une approche ciblée et efficace des acquisitions sur ce marché à fort potentiel, nous sommes prêts à capitaliser sur de nouvelles opportunités et à contribuer au succès

global de l'écosystème Alan Allman Associates.

Un support pour l'excellence opérationnelle

Chaque jour, l'écosystème Alan Allman Associates apporte des avantages tangibles qui contribuent de manière significative à notre excellence opérationnelle. L'engagement à favoriser une meilleure organisation est évident dans les pratiques quotidiennes et les efforts de collaboration au sein de l'écosystème. Cet engagement s'étend à l'accès à des fonctions partenaires expertes, garantissant que nos équipes reçoivent l'assistance et les ressources dont elles ont besoin pour exceller. En outre, la mise en œuvre d'une approche plus structurée au quotidien améliore notre efficacité et renforce les bases sur lesquelles repose notre succès. La fusion de ces éléments transforme non seulement nos opérations quotidiennes, mais renforce également notre confiance dans la valeur durable que l'écosystème Alan Allman Associates apporte à we+ en Asie.

La stratégie d'acquisition dans la région Asie-Pacifique (APAC) s'est avérée être un déterminant clé



Alan Allman Associates, catalyseur de performance

L'écosystème Alan Allman Associates se distingue par sa recherche continue de l'excellence opérationnelle, marquée par l'amélioration des processus et un engagement ferme en faveur de l'amélioration de la productivité. L'approche unique de l'écosystème s'étend à son processus de recrutement, qui se caractérise par une méthodologie méticuleuse et stratégique, garantissant l'acquisition de talents de premier plan qui s'alignent parfaitement sur nos objectifs organisationnels. Également, l'accent mis par l'écosystème sur les ventes croisées permet non seulement d'élargir notre base de clients, mais aussi de renforcer notre capacité à répondre à des besoins divers, et ce à l'échelle internationale. Cette stratégie se traduit par une nette augmentation des performances de l'entreprise, car l'écosystème affine et optimise en permanence ses pratiques afin de favoriser une croissance et une réussite durables.

En substance, l'écosystème Alan Allman Associates se distingue comme un catalyseur de performances élevées grâce à l'importance qu'il accorde à la rationalisation des processus, à l'embauche stratégique et à une approche centrée sur le client.



we +



MAAT, Lisbonne,
Portugal



WINNING Consulting

Leandro Pereira

VP General Manager IBERIA

Alan Allman Associates, un écosystème de conseil renommé et présent dans le monde entier

La décision stratégique de rejoindre l'écosystème Alan Allman Associates témoigne de nos valeurs communes, de nos aspirations et de notre recherche de synergies.

En nous joignant à Alan Allman Associates, nous exploitons la force et l'expertise collectives de deux entités et nous nous donnons les moyens de faire face aux complexités futures avec une plus grande résilience et un ensemble de compétences diversifiées. Le réseau international d'Alan Allman Associates, combiné à notre connaissance du marché ibérique, crée une plateforme dynamique pour une expansion rapide et une portée mondiale accrue.

Notre intégration est une fusion de forces complémentaires. Notre expertise locale, associée à l'expérience mondiale et aux capacités technologiques d'Alan Allman Associates, nous permet d'offrir une gamme plus complète de solutions adaptées aux besoins variés de nos clients.

L'un des aspects essentiels dans le fait de rejoindre Alan Allman Associates est l'opportunité qu'il offre à nos équipes. L'union des forces avec Alan Allman Associates ouvre la porte à des nouveaux projets et

à une expérience internationale, offrant à nos talents des possibilités inégalées de développement professionnel et d'exposition au monde. Cela permet non seulement d'améliorer notre offre de services, mais aussi d'enrichir la vie professionnelle des membres de notre équipe.

Ces précédents garantissent une intégration transparente qui préserve nos principes fondamentaux tout en offrant de nouvelles possibilités de croissance et d'innovation. Ensemble, nous pouvons offrir un portefeuille de services plus diversifié et plus solide pour répondre à un plus large éventail de besoins des clients et fournir une valeur et une expertise inégalées dans de multiples secteurs.

Notre décision de rejoindre Alan Allman Associates marque le début d'un nouveau chapitre. Il s'agit d'un alignement stratégique qui promet la croissance, l'innovation et un engagement inébranlable en faveur de l'excellence. Nous sommes très enthousiastes à l'idée de cette évolution, car elle ouvre la voie à un avenir où nous pourrions redéfinir le paysage du conseil, en apportant

une valeur inégalée à nos clients et à nos parties prenantes, tout en offrant à nos équipes l'expérience incroyable de travailler sur des projets internationaux.

La différence WINNING Consulting

Notre relation avec le monde universitaire est tout à fait unique, et nous appliquons un modèle de conseil scientifique aux projets de nos clients. Nous faisons de la recherche fondamentale et appliquée pour résoudre les problèmes de nos clients, nous avons une connaissance avancée de la gestion de projets avec des centaines d'articles publiés, donc maintenant notre façon de penser peut être partagée avec l'ensemble des cabinets, membres de l'écosystème. Cela permet de

Alan Allman Associates de créer un avantage concurrentiel majeur sur le marché.

Des approches de conseil plus holistiques et intégrées

L'intégration de WINNING Consulting dans l'écosystème Alan Allman Associates apporte un certain nombre d'avantages qui sont

Notre intégration est une fusion de forces complémentaires.

évidents dans les opérations quotidiennes de l'entreprise. L'un des avantages les plus importants est l'accès à un large éventail de compétences et de services. Cette intégration permet à WINNING Consulting d'offrir à ses clients des solutions complètes qui répondent à un large éventail de besoins dans plusieurs secteurs d'activité. Cette expérience de guichet unique est non seulement pratique pour les clients, mais elle permet également des approches de conseil plus holistiques et intégrées.

Un autre avantage clé est le renforcement de l'innovation et de la créativité qui découle de la collaboration avec différents cabinets au sein de l'écosystème. Cette collaboration favorise un environnement propice à l'échange d'idées, ce qui permet de proposer aux clients des solutions plus innovantes et plus créatives. La diversité des perspectives et des expériences au sein de l'écosystème contribue à l'élaboration de stratégies uniques et avant-gardistes qui se démarquent sur le marché du conseil.

L'écosystème permet également un partage efficace des

ressources. WINNING Consulting peut tirer parti d'une technologie et d'une expertise partagées, ce qui se traduit par une efficacité et une rentabilité accrues. Ce partage des ressources permet à l'entreprise d'accéder à des outils et à des connaissances avancés sans en supporter le coût total, ce qui lui permet d'offrir des services plus compétitifs.

Le fait de faire partie d'un écosystème plus large et reconnu renforce considérablement la présence sur le marché et la reconnaissance de la marque. Pour WINNING Consulting, cela signifie attirer plus de clients et s'engager dans des projets plus importants ou plus médiatisés, grâce à la réputation collective et à la visibilité de l'écosystème d'Alan Allman Associates.

En termes d'évolutivité, l'écosystème offre la flexibilité nécessaire pour adapter les services aux besoins dynamiques des clients. Qu'il s'agisse d'augmenter la taille des projets ou de réduire celle des services spécialisés, l'écosystème garantit que les clients ont toujours accès au niveau d'expertise et d'assistance approprié.

L'amélioration de la gestion des risques est un autre avantage notable. La diversité de l'écosystème permet une répartition et une gestion plus efficaces des risques. Les entreprises de l'écosystème peuvent se soutenir mutuellement, en partageant leurs idées et leurs stratégies afin de relever plus efficacement les défis.

L'approche écosystémique favorise des relations durables et à long terme avec les clients. En offrant des solutions intégrées et complètes, WINNING Consulting peut établir une base de confiance et de fiabilité avec ses clients, ce qui est crucial pour la fidélisation et le succès commercial à long terme. Globalement, pour WINNING Consulting, l'intégration dans l'écosystème Alan Allman Associates signifie une amélioration significative de sa capacité à fournir des services de conseil innovants, efficaces et complets, en favorisant la croissance et en établissant des relations plus solides avec ses clients dans le processus.

LET'S WINNING TOGETHER!





Data eXcellence

Guido Jurgens

Directeur Data eXcellence

Data eXcellence : Un leader de la migration de données fonctionnelles au service de votre transformation digitale

Data eXcellence est un spécialiste reconnu dans la réalisation de migrations de données fonctionnelles. Notre méthodologie éprouvée nous permet d'assurer des migrations prévisibles et totalement maîtrisées, levant ainsi un poids important des épaules de nos clients en pleine transformation digitale. En 15 ans d'existence, Data eXcellence est devenu une entreprise de plus de 60 collaborateurs, capable de mener à bien des migrations de données complexes et d'envergure internationale. Notre approche et notre organisation standardisées constituent un atout majeur pour notre développement à l'international, au-delà des Pays-Bas.

Ces dernières années, nous avons investi massivement dans la notoriété de notre marque et dans les relations avec les éditeurs de logiciels et les partenaires d'intégration. La migration de données étant un service sensible au facteur temps, il est crucial pour nos clients de pouvoir trouver une aide rapide et qualifiée en cas de besoin. C'est pourquoi nous mettons l'accent sur notre visibilité et notre collaboration avec les acteurs clés du marché, tels que les éditeurs et les intégrateurs.

En 2023, dans une optique d'accé-

lération de notre croissance, nous sommes lancés à la recherche d'un partenaire international. Ce partenariat, nous l'avons trouvé auprès d'Alan Allman Associates.

Alan Allman Associates, un partenaire pour accélérer notre croissance, mais pas seulement

Au-delà de la croissance, l'adhésion à l'écosystème Alan Allman Associates répond également à notre volonté de poursuivre notre professionnalisation. L'écosystème offre un réservoir de connaissances dans de nombreux domaines, tels que les RH, le recrutement, la vente et la création d'un environnement de travail agréable. L'échange et le partage d'expériences au sein de l'écosystème constituent une valeur ajoutée essentielle pour Data eXcellence, qui bénéficie ainsi de l'expérience des autres membres d'Alan Allman Associates.

Des rendez-vous réguliers sont organisés sur des thématiques variées au sein de l'écosystème. Data eXcellence conserve son indépendance en tant que spécialiste de la migration de données. Toutefois, la force de l'écosystème nous permet d'accéder à un réseau d'acteurs que nous n'aurions jamais pu identifier seuls. Nous constatons également que la coordination régulière nous aide à progresser et à aborder les questions de manière structurée.

Outre le réseau et le partage



Amsterdam, Pays-Bas

des connaissances, la puissance de l'écosystème Alan Allman Associates réside aussi dans notre appartenance à une entité plus large. Cela nous ouvre de nouvelles portes et nous permet, aux côtés d'autres membres de l'écosystème, d'offrir un service client encore meilleur et de mieux accompagner nos clients dans leur transformation.

En résumé, en tant que membre de l'écosystème Alan Allman Associates, Data eXcellence noue des contacts avec des acteurs jusque-là inaccessibles, apprend des autres membres comment s'améliorer et développe, conjointement avec eux, des solutions toujours plus performantes au service de nos clients.

UNE SITUATION GAGNANT-GAGNANT-GAGNANT



Année 2023

Un écosystème récompensé

Alan Allman Associates, labellisé Happy at work pour la 7ème année consécutive

Alan Allman Associates se positionne depuis 4 ans dans le top 3 au classement indépendant Happy at work *Choose my company* et décroche pour la seconde fois la 1ère place monde.

Avec une note de 4,37/5, cette première place attribuée par nos talents reconnaît qu'il est possible de concilier performance économique et bien-être au travail. En effet, 84,1% de nos collaborateurs sont satisfaits de la manière dont ils articulent leur vie professionnelle et leur vie personnelle, soit 12 points de plus que la moyenne des entreprises du secteur du conseil.

Ils sont également 86,1% à apprécier la qualité des relations humaines dans l'écosystème, faisant par là même d'Alan Allman Associates un des leaders sur cette question. 82,9% voient l'impact et l'utilité de leur travail au quotidien (soit 11 points de plus que les entreprises du secteur du conseil).

8 collaborateurs sur 10 recommandent fortement les cabinets de l'écosystème pour y travailler.

CERTIFIED

HappyIndex®AtWork
WORLD 2023

ISO 9001 – un référentiel au service de tous

La certification ISO 9001 est un gage de qualité reconnu à l'échelle internationale. Elle atteste de l'engagement d'un cabinet à fournir des prestations de qualité, tout en cherchant constamment à améliorer ses performances.



Ainsi, l'obtention de la certification ISO 9001 démontre notre engagement envers l'excellence, la satisfaction de nos clients et talents, l'amélioration continue, et constitue le socle de notre réussite.

Des cabinets de marque forte soutenus par des processus solides et en constante évolution pour s'adapter au mieux aux contingences.

La performance de nos processus est revue annuellement en présence des dirigeants, des fonctions partenaires et de la direction générale. Cette revue nous permet d'analyser nos bonnes pratiques mais également les écueils que nous rencontrons. C'est de concert que nous décidons des évolutions qui sont mises en œuvre l'année suivante. Ainsi nos processus représentent les besoins de tous et un pas supplémentaire vers l'excellence opérationnelle.

Un référentiel pour faciliter le business.

En 2023, deux sources d'enrichissement complémentaires ont été décidées et sont en cours de déploiement.

Un pour tous : L'initiative T.O.P. (Track On Performance) a pour objectif d'enrichir nos processus et notre référentiel avec les projets d'amélioration des cabinets. Ces projets internes sont analysés pour détecter une opportunité de déploiement à l'ensemble de l'écosystème. Ainsi, chaque cabinet peut enrichir Alan Allman Associates de ses pratiques.

Tous pour tous : Le Center of Excellence (COE) nouvellement créé, et qui a pour objectif d'internationaliser l'écosystème dans les domaines de nos savoir-faire, de notre capacité à conquérir de nouveaux territoires et profiter de la présence internationale de nos clients vient également nous challenger sur nos processus existants. Ces projets décidés par les dirigeants et menés par les meilleurs experts nous apportent des opportunités d'améliorations structurées et maîtrisées qui entrent immédiatement dans notre référentiel.

Une source d'enrichissement pour la démarche RSE.

Le programme RSE s'alimente de nombre de processus structurés dans le référentiel à l'image des achats responsables, des enquêtes employés et clients et bien d'autres. En contrepartie, cette dernière vient également alimenter notre référentiel par l'apport de nouveaux centres d'intérêt tel que le mécénat de compétences qui vient enrichir notre processus de gestion des PRO ou le point d'attention sur l'égalité des chances données à chaque candidat dans son parcours de recrutement.

La dynamique globale et tous les éléments constitutifs du référentiel permettent aux cabinets d'avoir des bases solides pour aider leur développement. Cette année la certification ISO 9001 a été renouvelée pour les cabinets Aiyu, Alpha2F, Althéa, Argain, Comitem, Dynafin, Forward, GDG, Satisco, Siderlog, Victrix, WE+ ainsi que les fonctions partenaires d'Alan Allman Associates.

Cette obtention renouvelée de notre certificat est un signe distinctif qui nous différencie de nos concurrents, renforce notre crédibilité, augmente notre visibilité sur le marché et fait partie intégrante de notre ADN. Cette année encore, de nouveaux cabinets, forts de ce constat demandent à être intégrés dans la démarche, prouvant ainsi sa valeur ajoutée.



Certification ISO 27001

En 2022, Alan Allman Associates a souhaité démarrer une démarche de certification ISO 27001 visant à garantir l'application des meilleures pratiques en matière de sécurité de l'information.

En 2023, deux cabinets, Victrix et Data eXcellence sont certifiés ISO 27001:2013 ouvrant ainsi la voie au déploiement progressif vers d'autres cabinets de l'écosystème. Cette dynamique confirme ainsi la volonté de renforcer la cybersécurité, la protection des données personnelles et l'assurance de la confidentialité des informations traitées dans son périmètre.

Plus de détails concernant la certification ISO 27001:2013 dans le chapitre 4.2 Sécurité et protection des données de la DPEF.

Alan Allman Associates récompensé pour ses performances RSE depuis une dizaine d'année.



Alan Allman Associates décroche le label Bronze Ecovadis pour ses performances RSE en 2023.

Cette récompense prouve qu'il est, ensemble, possible de construire un avenir non seulement ambitieux mais également inclusif et durable.



**Mount Juliet,
Tennessee, États-Unis**

Centra



d'excellence

Année 2023

Le centre d'excellence



L'un des enjeux pour Alan Allman Associates est d'exploiter au maximum ses formidables capacités de développement organique qui sont : l'internationalisation de certaines offres (et savoir-faire), le développement

de ses clients internationaux et la conquête territoriale de ses cabinets. Pour encadrer ce grand programme d'internationalisation Alan Allman Associates a développé depuis avril 2023, un centre d'excellence (COE).

CROISSANCE ORGANIQUE

Du Canada vers l'Europe
De l'Europe vers le Canada
 Nearshore - Offshore
 La conquête de clients à l'international

LES ENJEUX DU CENTRE D'EXCELLENCE

EXCELLENCE DES SAVOIR-FAIRE

Offre internationale
Savoir-faire
 Best practices
 Investissement mutualisé

RSE & QUALITÉ

RSE (ecovadis,...)
HAW
CSAT

ISO 9001

T.O.P (Track on performance)
 COE governance

Le COE : une structure pour expérimenter et créer des synergies

Plus haut, plus vite, plus efficient (*Stronger, faster, leaner*), tel pourrait être le slogan du centre d'excellence Alan Allman Associates. Le COE est le lieu de l'innovation et de l'excellence opérationnelle.

Le COE, 4 priorités pour 2024

- **L'internationalisation des clients** : bénéficier de la présence internationale de l'écosystème pour créer de la valeur et décupler les opportunités pour nos clients. L'ouverture de 10 nouveaux pays en 2023 permet à l'écosystème de dynamiser la relation client au-delà des frontières. Avec une présence sur tous les continents, Alan Allman Associates propose à ses clients une disponibilité 24/7.
- **L'internationalisation des marques et des offres** : l'enjeu est de favoriser la création d'offres d'excellence totalement internationales. En 2024, l'écosystème va accélérer le rapprochement de certaines de ses marques pour renforcer sa stratégie de marque

forte et mettre à disposition de ses clients des expertises reconnues à l'international, notamment dans le domaine de la finance et de la cybersécurité. Cette stratégie a débuté fin 2023 avec notamment le déploiement de la marque we+ en Asie.

- **L'intelligence artificielle** : en interne, l'objectif est de pouvoir améliorer la productivité et l'agilité de l'écosystème. Pour les clients, certains cabinets ont développé des expertises pointues sur ce sujet, notamment Althéa, Humans4Help ou Victrix.
- **Le développement de plateformes nearshore** : l'écosystème propose un catalogue de services et de produits, avec des outils et des process qui permettent d'améliorer les performances.

Le centre d'excellence représente l'opportunité d'accélérer une croissance pérenne et le rayonnement d'Alan Allman Associates.

RISE 2025

Objectif
500 millions
d'euros

Année 2023

RISE 2025 : 5 piliers pour développer la croissance

Le plan stratégique, RISE 2025, est décliné au sein de chaque cabinet de l'écosystème et repose sur cinq piliers :



CLIENTS

Développer les **secteurs prometteurs & résilients**

Maintenir la **diversité de notre portefeuille**

Conserver notre **indépendance**



TALENTS

Recruter > 700 talents/an

Orienter notre investissement en **formation vers les métiers d'avenir**

Investir dans **l'innovation**

S'assurer du **bien-être** des salariés



GÉOGRAPHIE

Consolider notre présence en Europe et Amérique du Nord

Accompagner l'Asie

Renforcer notre présence dans la péninsule ibérique



OFFRES

Continuer à déployer des **marques fortes**

Poursuivre la **montée en gamme**

Favoriser le **cross-selling**



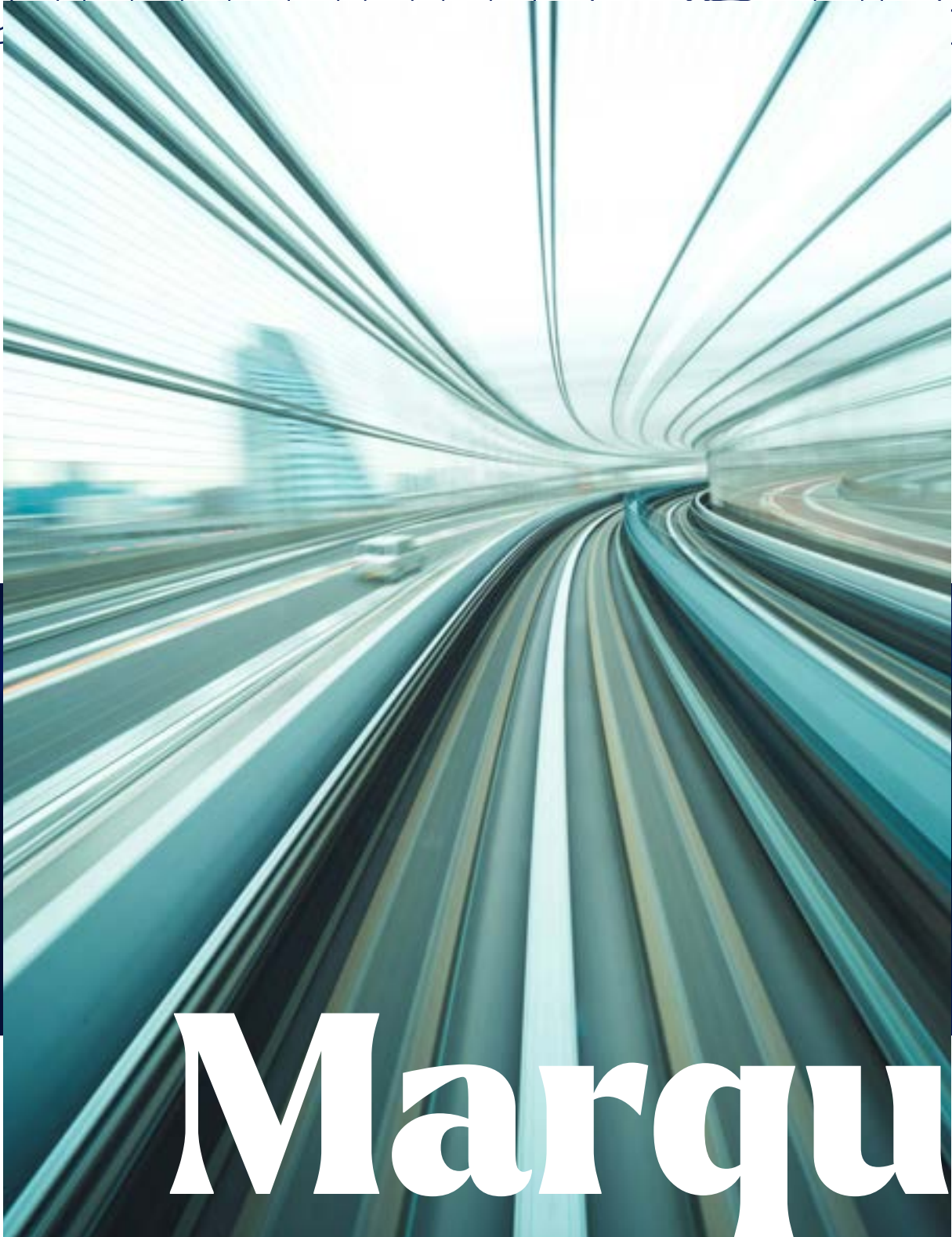
FINANCE

Continuer notre **croissance externe**

Maintien du **projet Antilope**

Année 2023

Stratégie



Marque

Année 2023

L'accélération de la stratégie des marques fortes

L'ambition d'Alan Allman Associates avec le plan stratégique RISE 2025 est de doubler de taille entre 2020 et 2025 et d'atteindre 500 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2025.

Renforcement et l'accélération de la stratégie de marques fortes en 2024

Au cours des dernières années, Alan Allman Associates a connu une croissance remarquable grâce à son engagement envers l'excellence opérationnelle et à sa capacité à anticiper les besoins de ses clients. Le marché dans lequel l'écosystème évolue exige des marques fortes, expertes et référentes qui non seulement anticipent et répondent aux besoins, mais qui deviennent également des repères incontournables. En rapprochant certaines de ses marques, Alan Allman Associates renforce leur expertise, leur permet de passer une taille critique et consolide sa présence sur le marché.

Après le lancement de we+ en Asie fin 2023, Alan Allman Associates va accélérer sa stratégie de marques fortes. L'objectif : rapprocher des cabinets aux expertises similaires ou complémentaires pour créer des marques internationales fortes sur un sujet ou un domaine.

Ainsi, les cabinets ACI Projets, Argain et Siderlog Conseil lancent une nouvelle marque Argain Consulting Innovation, spécialiste en management de projets et performance des organisations.

D'ici à la fin du premier semestre, dans le cadre du Plan Alan Allman 3.0 et afin d'être encore plus présents et experts sur le marché, tant pour le recrutement que pour nos clients, d'autres projets vont être menés comme par exemple une marque internationale forte en finance, alors même que le secteur de la finance a marqué un ralentissement de son développement en fin d'année. Preuve s'il en est de notre capacité d'adaptation et d'innovation.

Jean-Marie
THUAL



En accélérant notre stratégie de marques fortes, nous visons à répondre de manière proactive aux demandes de nos clients, qui recherchent des partenaires de confiance capables de les accompagner notamment dans leur transformation digitale, et à l'international. Ces marques fortes nous permettent, en concentrant nos moyens, de renforcer l'innovation, l'agilité opérationnelle, et l'expérience de nos clients et de nos talents.

*Jean-Marie Thual,
Président et Fondateur Alan Allman Associates*

fortes



Jardins de la Baie,
Singapour



CLIFF



Les clients

DES CLIENTS SATISFAITS

CHIFFRES CLÉS

LA RÉOLUTION PRO-ACTIVE
DES PROBLÈMES

CLIENTS

Les clients

Des clients satisfaits



LA SATISFACTION DES CLIENTS, UNE PRIORITÉ ABSOLUE DE TOUS LES CABINETS D'ALAN ALLMAN ASSOCIATES

C'est pourquoi, cette année encore, nous utilisons l'indicateur NPS (Net Promoteur Score) pour mesurer leur satisfaction.

Chaque réponse compte. Les retours nous aident à améliorer nos services et à répondre plus efficacement à leurs besoins. Pour nous, un client satisfait devient notre meilleur ambassadeur et nous aide à progresser.

Leurs commentaires, au-delà de la simple note qui nous permet d'identifier les domaines à améliorer, nous permettent de renforcer notre relation avec eux.

Cette année, **notre taux de recommandation s'établit à 63,9%**. Ce score à l'image de la moyenne du secteur des technologies et services (64%), atteste de notre volonté d'être des partenaires de valeur pour nos clients. Ce partenariat, déjà salué par une très grande majorité d'entre eux, a démontré son efficacité avec des clients dont la relation contractuelle s'étend au-delà de douze ans. Par ailleurs, pour une propor-

tion non négligeable des cabinets ayant mené l'enquête, le score NPS atteint des sommets, **dépassant les 80%**.

Une enquête d'une représentativité indéniable.

En avril 2023, 22 cabinets ont interrogé 1260 clients. Ces personnes interrogées représentent plus de 80% du portefeuille de clients actifs démontrant ainsi que tous les avis comptent, même les potentiels détracteurs... Bien au-delà des enquêtes d'opinion traditionnelles, on constate que 45% d'entre eux ont accepté de répondre. Cet excellent taux est à mettre au crédit de nos managers qui, grâce à la relation étroite qu'ils entretiennent avec leurs clients, réussissent à obtenir d'eux une réponse écrite qu'ils rechignent à donner à nos homologues.

Un engagement de tous les cabinets envers la satisfaction client.

En 2023, à l'image des années précédentes, cette enquête embarque l'ensemble des cabinets, y compris les nouveaux arrivants. De ce fait, toutes les structures ayant rejoint l'écosystème au premier trimestre 2023 ont participé à la démarche. Ainsi, la volonté du COMEX d'étendre l'enquête NPS comme mesure de la satisfaction à l'ensemble de ses cabinets permet de démontrer que l'intégration des nouveaux cabinets dans la culture d'Alan Allman Associates se fait rapidement et avec l'approbation des clients.

Anne-Sylvie GOSSÉLIN

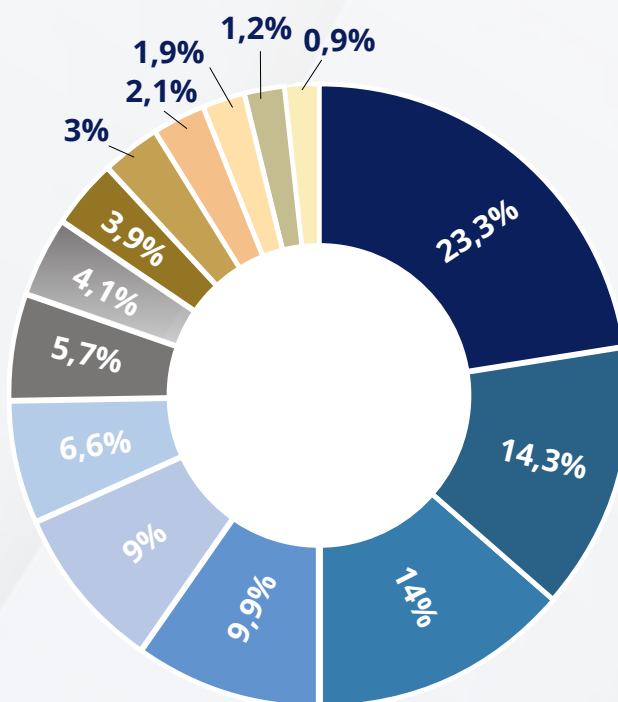
Directeur Organisation &
Qualité



Les clients

Chiffres clés

Les cabinets de l'écosystème Alan Allman Associates interviennent sur des clients positionnés sur des secteurs porteurs et résilients : services publics, High-tech, Luxe, Energie, Santé & Pharmaceutique...



- Banque
- High Tech
- Service Public
- Assurance
- Distribution / Luxe
- Industrie
- Autres
- Energie
- Santé-Médico Social
- Construction
- Transport
- Agroalimentaire
- Média-télécom
- Transport
- Aéronautique

**Lorsqu'un client est
victime d'une attaque,
certains grands
assureurs mondiaux
utilisent les services de
Alan Allman Associates
pour relancer les
opérations.**



MAAT, Lisbonne, Portugal

Les clients

La résolution pro-active des problèmes

L'écosystème Alan Allman Associates, grâce à ses marques fortes expertes, est au cœur de nombreux enjeux clients et des défis accrus que représente la transformation digitale. Leur approche consiste à élargir le spectre des solutions proposées, offrant une gamme étendue pour accélérer la transformation digitale de leurs clients.

Faire plus avec moins : grâce aux solutions technologiques

L'**hyperautomatisation**, englobant des technologies telles que la **RPA**, le process mining et l'**automatisation IA**, constitue un **axe majeur**. Plusieurs cabinets de l'écosystème, tels que Human4Help, Winning et Dynafin, sont déjà actifs dans ce domaine, soulignant son importance croissante. Au sein même de l'écosystème, automatiser et robotiser les processus d'affaires permettent de gagner en agilité et en productivité, ne serait-ce que pour faire face à la pénurie de talents.

L'intégration de l'intelligence artificielle (IA) est devenue incontournable pour accélérer drastiquement la transformation digitale, avec la montée en puissance de solutions clients innovantes. La démarche Alan Allman Associates sur l'IA trace une histoire captivante, mettant en lumière des solutions différenciantes. **L'écosystème a également intégré l'IA générative dans son modèle** de fonctionnement.

Même si on entend beaucoup parler de l'IA et un peu moins de la **sécurité informatique**, il y a de plus en plus d'attaques chez les clients. Et les attaques des pirates sont plus intrusives et réussissent souvent à ralentir ou même arrêter les opérations chez plusieurs clients qui étaient mal protégés. À cet effet, lorsqu'un client est victime d'une attaque, certains grands assureurs mondiaux utilisent les services de Alan Allman Associates pour relancer les opérations.

Dans la sphère de la relation client, axée sur le management consulting et le conseil, notre engage-

ment se concentre sur la **résolution proactive des problèmes** (problem-solving). Nous sommes pleinement conscients des enjeux de nos clients et agissons en tant que fournisseurs de solutions intégrées, combinant des expertises variées et une capacité de déploiement international. L'objectif est de répondre aux besoins spécifiques de chaque client, en offrant des solutions personnalisées.

En matière de développement sectoriel, nous avons l'ambition de renforcer notre présence dans le **secteur de l'énergie**, avec un objectif de doublage en 2024. Des investissements significatifs sont prévus dans les cabinets et une approche cross-sectorielle sera privilégiée, capitalisant sur un secteur porteur et aux investissements solides. Parallèlement, le **secteur financier** demeure un secteur majeur, continuant d'occuper une place prépondérante dans nos activités.

Dans une perspective multi-cabinet, notre écosystème se distingue par sa masse critique, mettant en avant des réponses uniques à travers la collaboration de deux, trois, voire quatre cabinets/marques renommées. Cette approche, en phase avec la demande croissante, maintient notre logique d'expertise tout en offrant une capacité globale et une orientation client prononcée. C'est aussi toute la logique derrière l'accélération de la stratégie de marques fortes.



Florent
SAINSHOT

VP, Directeur Général
des Opérations France



David
RAMAKERS

VP, General Manager
Benelux



Let's

TRAIN

FE



Les talents

CONTINUER À ATTIRER LES MEILLEURS TALENTS

LA GESTION DE CARRIÈRE DE NOS TALENTS :
UNE PRIORITÉ



TALENTS

Les talents

Continuer à attirer les meilleurs talents



Frédéric
De Jenlis

Directeur
du recrutement France

Joanne
Hurens

Vice-Présidente exécutive,
RH et recrutement



Les enjeux en termes de recrutement pour les prochaines années sont cruciaux pour Alan Allman Associates. La pénurie de talents est une réalité à laquelle nous devons faire face.

Pour y parvenir, nous avons mis en place une approche professionnelle et mutualisée pour nos chargé(e)s de recrutement, qui sont de véritables partenaires commerciaux. Nous avons également positionné le recrutement au cœur de notre transformation digitale. En outre, nous travaillons à renforcer notre marque employeur pour attirer les meilleurs talents et offrons un accompagnement personnalisé pour assurer une intégration réussie. Nous avons aussi investi dans de nouveaux outils d'aide au recrutement pour renforcer notre présence internationale et toucher des talents spécialisés partout dans le monde.

Notre approche globale du recrutement nous permet d'attirer les meilleurs collaborateurs, qui sont essentiels pour atteindre nos objectifs et assurer la croissance de notre écosystème.

Un objectif : recruter plus de 700 talents en 2024

Le recrutement chez Alan Allman Associates est un réseau mondial composé de plusieurs chargés de recrutement répartis stratégiquement à travers le monde. En 2024, l'enjeu est de renforcer la collaboration entre les équipes de recrutement dans les différents pays, favorisant ainsi une synergie accrue. En Amérique du Nord, la force de recrutement va s'étendre en Ontario pour desservir les autres provinces canadiennes et les États-Unis.

Notre souhait est de recruter en 2024 plus de 700 nouveaux talents dans l'écosystème. Pour atteindre cet objectif, l'accent est mis sur l'intégration plus poussée de l'intelligence artificielle dans les processus de recrutement. De plus, la cooptation est activement encouragée comme un moyen efficace d'identifier et d'attirer des talents exceptionnels. Ces initiatives s'inscrivent dans la vision d'optimiser continuellement les méthodes de recrutement pour répondre aux défis en constante évolution du marché.



Les talents

La gestion de carrière de nos talents : une priorité

Christèle
DELLY

Directeur des Opérations
de Formation & Carrière



En 2023



ALAN ALLMAN ASSOCIATES ACADEMY

89 604 heures
de formations

59 469 heures
de formations certifiantes

66,37 %
de formations certifiantes



CAMPUS
ALAN ALLMAN ASSOCIATES



La formation professionnelle revêt un rôle crucial dans la stratégie globale de gestion des ressources humaines au sein de l'écosystème. À travers une approche proactive et innovante, la vision de la formation professionnelle entend répondre aux défis spécifiques du contexte professionnel actuel et s'articule autour de la maximisation du potentiel des talents.

Cela englobe un développement continu des compétences techniques, managériales et interpersonnelles, créant ainsi une force de travail hautement qualifiée et alignée sur les besoins des cabinets, des clients et du marché.

La notion de carrière linéaire avec une seule formation initiale est de plus en plus obsolète. La formation continue devient cruciale, c'est la raison pour laquelle, afin de rester compétitifs, le catalogue de forma-

tion proposé par notre organisme de formation interne Alan Allman Associates Academy, certifié QUALIOP, va continuer à s'enrichir. Aujourd'hui, plus de 55% de notre effectif est formé, avec plus de 85% de formations certifiantes. L'université en ligne, APU, permet également de renforcer l'offre de formation continue en mode hybride, avec plus de 4000 formations en elearning. Et en y intégrant des technologies d'intelligence artificielle dans les programmes de formation, l'écosystème offre des expériences plus personnalisées, adaptées aux besoins individuels de chaque collaborateur.

Une université en ligne a également été lancée en Amérique du Nord en 2023. Le Campus Alan Allman Associates offre des formations collaboratives et innovantes.

Cela permet d'optimiser l'efficacité

de la formation et de maximiser le retour sur investissement.

La formation continue joue un rôle essentiel dans notre capacité à anticiper les besoins de nos clients et donner un avenir à nos talents. En investissant dans le développement professionnel des collaborateurs, Alan Allman Associates renforce leurs compétences dans des métiers d'avenir.

Finalisation du premier FCPE Alan Allman Associates

Soucieux d'associer ses employés à sa réussite, Alan Allman Associates a mis en place un plan d'actionnariat salarié en deux temps. En 2022, l'écosystème a débuté par un plan d'attribution gratuite d'actions. Cette année, il a franchi une nouvelle étape en lançant un FCPE (Fonds Commun de Placement d'Entreprise) en mai.

Ouvert à tous les collaborateurs en Belgique, au Canada et en France, le FCPE a rencontré un franc succès. En effet, il a offert la possibilité à la majorité des collaborateurs de devenir actionnaires de l'écosystème. Cette initiative offre de nombreux avantages aux employés. Elle leur permet de :

- Participer à la réussite de l'écosystème en bénéficiant de sa croissance.
- Se sentir impliqués dans l'écosystème et sa stratégie de développement.
- Renforcer le sentiment d'appartenance.
- Fidéliser les talents en leur offrant un intérêt direct dans le succès d'Alan Allman Associates.

Le lancement du FCPE est une nouvelle étape importante dans l'engagement d'Alan Allman Associates à associer ses talents à la création de valeur de l'entreprise. Il s'agit d'une véritable opportunité pour chaque collaborateur de devenir acteurs de la réussite de l'entreprise et de partager sa croissance.

CERTIFIED



HappyIndex® AtWork
WORLD 2023

1^{ER} MONDIAL
du classement Happy
At Work avec une
note de 4,37/5

79,4% de taux de
recommandation

R



Kananaskis, Calgary,
Alberta, Canada

R

S

E

RSE

UNE CROISSANCE RESPONSABLE ET DURABLE

Une croissance responsable et durable

Alan Allman Associates : une croissance responsable et ambitieuse, guidée par les principes de RSE

En 2023, Alan Allman Associates a poursuivi sa trajectoire engagée en matière de Responsabilité Sociétale d'Entreprise (RSE), en plaçant la décarbonation et la réduction de son empreinte environnementale au cœur de ses priorités. L'année a également été marquée par une croissance géographique significative, soulignant l'importance pour Alan Allman Associates de minimiser son impact environnemental à travers l'ensemble de ses implantations à l'international.

En ligne avec le plan RISE 2025, Alan Allman Associates vise une intensification de ses efforts RSE. L'accent sera mis sur les domaines d'impact prioritaires, avec l'humain comme élément central du développement durable de l'entreprise

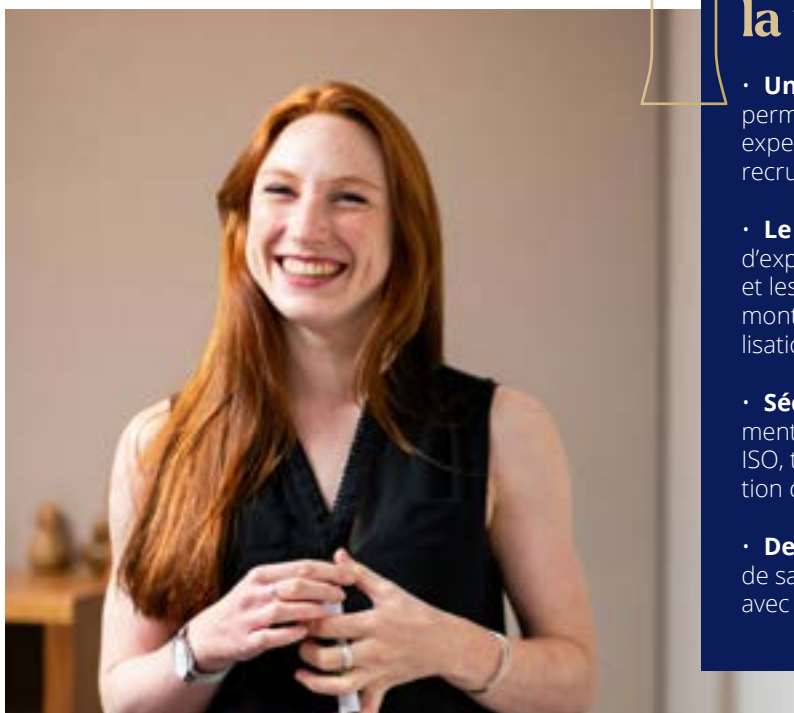
La politique RSE au sein d'Alan Allman Associates, c'est sept grands enjeux sur lesquels l'écosystème s'engage :

1. Contribuer à l'augmentation de la valeur client ;
2. Assurer les meilleurs standards d'éthique et de gouvernance.
3. Adopter une politique d'achats responsables

4. Innover et développer les compétences
5. S'assurer du bien-être au travail des salariées et des salariés ;
6. Promouvoir l'équité et l'égalité au sein de l'écosystème ;
7. Réduire notre impact environnemental ;

L'ensemble des cabinets de l'écosystème se mobilise autour d'initiatives concrètes pour donner vie à nos 7 grands enjeux RSE.

Retrouvez l'intégralité de nos engagements dans notre Déclaration de Performance Extra Financière.



1 Contribuer à l'augmentation de la valeur client

- **Une stratégie de Marques Fortes** permettant d'être plus présents et experts sur le marché tant pour le recrutement que les clients
- **Le Centre d'Excellence**, hub d'expertise, centralise les ressources et les savoir-faire pour permettre une montée en gamme et une internationalisation des offres
- **Sécurité des données** : déploiement d'un système de sécurité certifié ISO, tests d'intrusion réguliers, intégration de l'intelligence artificielle...
- **Des clients satisfaits** : une enquête de satisfaction auprès de ses clients, avec un score NPS de 63,9%

Assurer les meilleurs standards d'éthique et de gouvernance

2

- **Anti-corrupcion** : tolérance zéro en matière de lutte contre la corruption.
- **Charte éthique** : formalisant les principes communs à l'écosystème, conformément à des standards élevés d'intégrité, d'excellence et d'humanisme.



Adopter une politique d'achats responsable

3

- **La Charte Fournisseurs** : 67,8% de nos sous-traitants ont déjà signé la charte
- **Partenaires responsables** : Alan Allman Associates sélectionne rigoureusement ses partenaires pour garantir une chaîne d'approvisionnement responsable et éthique.



Innover et développer les compétences

4

- **Alan Allman Associates Academy** plus de 4500 formations certifiantes en partenariat avec les plus grandes universités
- **Campus Alan Allman Associates Canada lancé en début d'année 2023** : formation sur-mesure pour répondre aux besoins des consultants.





5

S'assurer du bien-être au travail des salariées et salariés

- **Engagement solidaire** : à travers le mécénat de compétences.
- **Le défi solidaire** : " On s'active pour une bonne cause". L'objectif est de parcourir le plus de kilomètres pour soutenir une association de son choix.
- **Happy At Work** : 1^{er} au classement monde avec un taux de recommandation de 79,4%

Promouvoir l'équité et l'égalité au sein de l'écosystème

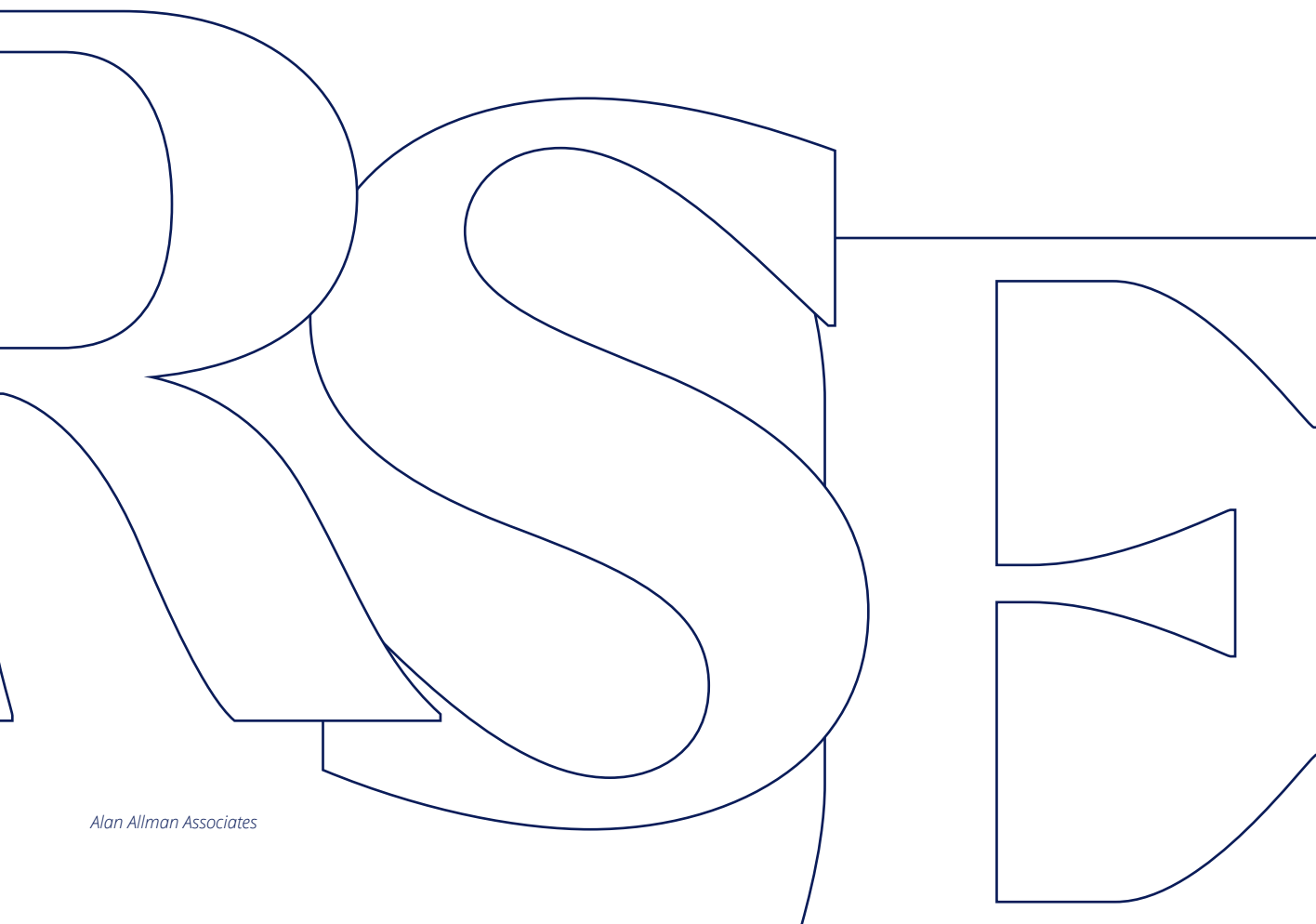
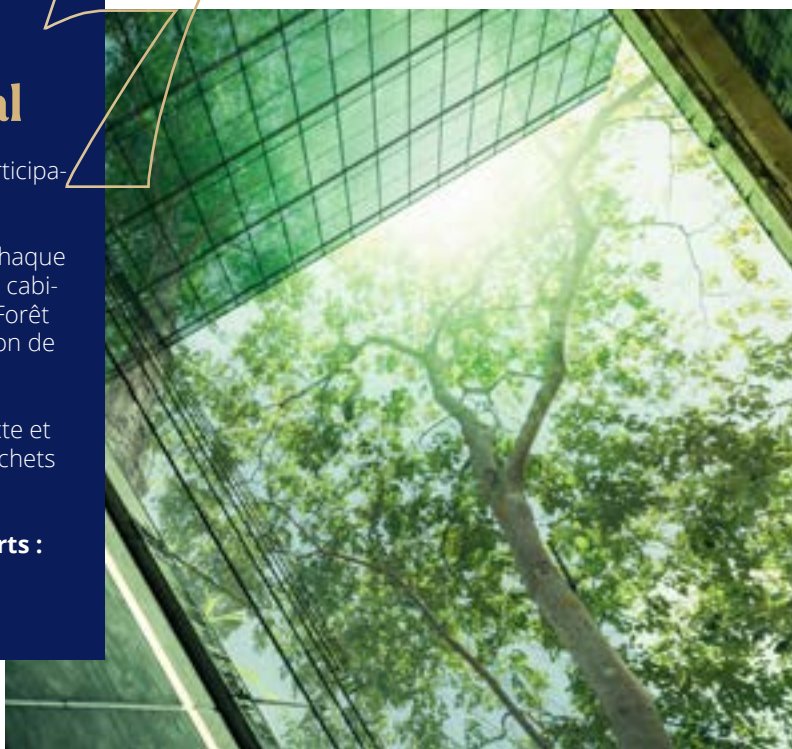
- **Une gouvernance plus inclusive** : en 2023, nomination de 3 dirigeantes au sein de l'écosystème.
- **L'égalité professionnelle** : dans un secteur d'activité historiquement masculin, Alan Allman Associates s'engage résolument en faveur de l'égalité professionnelle entre les sexes. L'écosystème refuse toute discrimination et encourage la diversité sous toutes ses formes.

6



Réduire notre impact environnemental

- **Numérique Responsable** : participation au Digital CleanUp Day 2023.
- **Des cabinets engagés** : pour chaque nouveau collaborateur recruté, les cabinets partenaires de Créateurs de Forêt s'engagent à financer la restauration de 10 m² d'espaces naturels
- **Réseau ELISE** : service de collecte et de recyclage de l'ensemble des déchets de bureau.
- **Dématérialisation des supports** : avec notamment l'utilisation d'outil comme DocuSign.



NOS IMPLAN



Bureaux Alan Allman Associates,
Montréal, Québec, Canada

Nos implantations

EUROPE

AMÉRIQUE DU NORD

ASIE

NTATIONS

Nos implantations

EUROPE



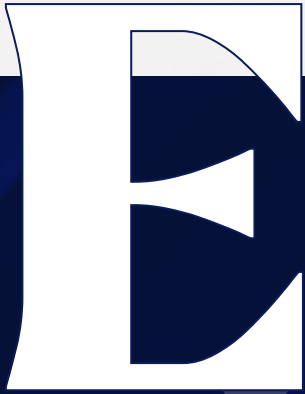
Lisbonne,
Portugal



EUROPE

EUROPE

France



Florent
SAINSON

VP, Directeur Général
des Opérations France



En 2023, l'activité en France a connu une croissance. Nous avons intégré 3 nouveaux cabinets : Humans4help, Evisiance (avec 10 agences de communication) et Excelsior. Ces deux dernières acquisitions nous ont permis de créer un 4ème pôle d'expertise : le pôle Marketing Digital.

Les priorités 2024

1/ **Finaliser la convergence des cabinets acquis en 2023** en mettant en cohérence leur stratégie respective avec de la stratégie globale de l'écosystème.

2/ **Accélérer le renforcement de nos marques** par consolidation de domaines d'expertise. En France, nous avons notamment rapproché ACI Projets, Argain et Siderlog Conseil pour donner naissance à la marque Argain Consulting Innovation, marque désormais axée sur 4 pôles d'expertise complémentaires : la gouvernance des organisations, la Performance des projets, le Cycle de vie des produits et la Valorisation des données

La France est également partie prenante dans la création de marques internationales, avec notamment fin 2023 le déploiement de la marque we+ en Asie ou encore la création avec nos collègues du Benelux, d'un pôle européen dans le domaine de la Finance. D'autres renforcements de marques sont actuellement en cours de réflexion.

3/ **Accélérer le déploiement de l'IA** selon 3 axes :

- Rationaliser notre fonctionnement interne pour une meilleure agilité et réactivité tout en diminuant nos coûts de fonctionnement
- Augmenter la productivité de

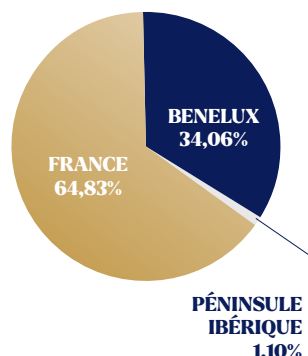
nos services packagés (CDS, TMA,...)

- Intégrer cet atout majeur dans de nombreuses offres de services et de conseils : notre Centre d'excellence est sollicité à ce titre.

4/ **Maintenir nos ambitions de croissance externe** : de nombreux projets sont à l'étude pour venir renforcer l'expertise de nos cabinets durant le second semestre 2024.

5/ **Déployer le centre d'excellence** : Il constitue l'outil central pour accélérer les projets à l'international (cf pages 47-48)

L'un des enjeux majeurs pour 2024 sera de renforcer la cohérence et la coopération entre les différentes marques de l'écosystème en nous concentrant principalement sur le déploiement de stratégies commerciales adaptées aux situations : selon le secteur, l'offre ou le client, nous définissons une stratégie « globale cabinets », « multi cabinets » ou « mono cabinet ».



Bureaux Alan Allman
Associates, Issy-les-
Moulineaux, France

Benelux



David RAMAKERS

VP, General Manager
Benelux

Après une année marquée par une croissance exceptionnelle dans la région du Benelux en 2022, soulignée par l'intégration de 5 nouvelles marques, une augmentation du chiffre d'affaires qui a plus que doublé, et une présence renforcée dans la région néerlandophone de la Belgique ainsi qu'au Luxembourg, l'année 2023 a été importante pour Alan Allman Associates. Nous nous sommes concentrés sur la mise en valeur des synergies entre nos cabinets de conseil et sur le renforcement de notre infrastructure organisationnelle pour soutenir une croissance durable et rentable.

Malgré un environnement macroéconomique complexe caractérisé par un taux d'inflation élevé dans la région du Benelux, ainsi que des pressions spécifiques telles que l'indexation automatique des salaires en Belgique et des charges fiscales accrues, notre écosystème a réalisé une croissance à deux chiffres dans le Benelux, dépassant le taux de croissance moyen du PIB, tout en atteignant nos objectifs stratégiques :

- **Expansion internationale** : capitalisant sur la croissance robuste du PIB des Pays-Bas et ses secteurs en pleine expansion, nous nous sommes lancés sur le marché grâce à l'acquisition stratégique de Data eXcellence et avons renforcé la position de nos sociétés belges. Au Luxembourg, réputé pour son secteur financier solide et son paysage technologique innovant, nous avons internationalisé des marques comme DynaFin Consulting. Nous avons également élargi notre spectre de services pour inclure des domaines très demandés

tels que la protection et la sécurité des données, l'excellence opérationnelle, et la conformité réglementaire.

- **Croissance du portefeuille client** : conscients du paysage économique diversifié, où des secteurs tels que les énergies renouvelables, la santé et la technologie sont en hausse, nous avons diversifié notre base clientèle, minimisant consciemment la dépendance à l'égard des comptes clés.

- **Développement et rétention des talents** : dans un marché du travail très concurrentiel, inhérent au contexte de globalisation, particulièrement dans les domaines de la transformation digitale, notre engagement envers le développement et la rétention des meilleurs talents était primordial.

- **Optimisation de l'efficacité opérationnelle** : l'écosystème s'est concentré sur l'amélioration de l'efficacité opérationnelle, en particulier par le biais d'une automatisation accrue, tout en resserrant le contrôle des coûts, une mesure cruciale dans une région où les coûts opérationnels sont notablement élevés.

Alors que nous avançons en 2024, nos objectifs sont axés sur une accélération de la croissance au Luxembourg et aux Pays-Bas, une position stratégique dans des secteurs en pleine expansion tels que l'énergie et la santé, ainsi qu'une forte réponse aux défis régionaux tels que la transformation numérique, la libéralisation du marché du travail et l'intégration de l'IA dans nos solutions client et cadres opérationnels.



Bureaux Alan
Allman Associates,
Bruxelles, Belgique



Alan Allman Associates

Péninsule ibérique



Leandro
PEREIRA

Directeur Général Winning
VP General Manager IBERIA

L'année 2023 a marqué un tournant majeur pour Alan Allman Associates avec l'intégration réussie de WINNING Consulting dans l'écosystème. Cette décision stratégique annonce une nouvelle ère de croissance et d'innovation, notamment dans la région ibérique, renforçant notre position de leader dans l'industrie.

Nos réalisations en 2023 ont été tout simplement remarquables. Nous avons connu une croissance de 19,1 % du chiffre d'affaires, témoignant de la solidité de nos stratégies et de notre engagement envers l'excellence. Notre base de clients s'est considérablement élargie, avec plus de 220 clients actifs au Portugal et en Espagne, reflétant notre pénétration croissante sur le marché et la confiance grandissante de nos clients.

Dans un grand pas vers une reconnaissance mondiale, nous avons obtenu l'accréditation internationale de HIMSS (Healthcare Information and Management Systems Society) et de l'OTAN. Cela renforce non seulement notre crédibilité, mais élargit également notre champ de compétences pour des collaborations et des projets internationaux. De plus, nous avons sécurisé de nouveaux clients stratégiques, tels que Decathlon, CaixaBank et Mapfre. Ces partenariats sont cruciaux pour renforcer notre présence sur le marché et diversifier notre portefeuille clients.

Une initiative clé en 2023 a été la convergence totale de nos modèles de gouvernance au Portugal et en Espagne. Cela a abouti à la création d'équipes uniques et transversales sur le territoire, améliorant l'effica-

cité et favorisant des opportunités de ventes croisées dans la région. Nous avons également adopté un modèle d'organisation en hélice, augmentant considérablement notre agilité organique et renforçant notre expertise dans divers domaines.

Notre attention portée à la cohésion d'équipe et à la culture d'entreprise s'est manifestée à travers deux événements majeurs - le WINNING Day et le Dîner de Noël. Cela a permis aux équipes de se retrouver, et a également renforcé notre engagement envers un environnement de travail collaboratif et inclusif.

La région ibérique compte une équipe de 265 consultants, un indicateur clair de notre influence croissante et de nos capacités sur le marché.

En regardant vers 2024, nos ambitions sont élevées. Nous visons une croissance forte. Un objectif clé est d'inviter activement les cabinets membres de notre écosystème à collaborer sur des projets et à développer leur présence dans la région.

L'Espagne, composante vitale de la région ibérique, est sur le point de connaître une forte croissance commerciale. Nous visons à y diversifier notre base de clients et à y intensifier considérablement nos activités commerciales. En interne, nous nous engageons à assurer une intégration sans faille de tous les processus avec les outils d'Alan Allman Associates et à mettre en œuvre la certification ISO 27001.

En résumé, notre vision pour 2024

est de créer un nouvel empire dans la région ibérique, qui non seulement atteint un succès commercial sans précédent, mais favorise également un épanouissement immense et des opportunités de croissance pour l'ensemble de nos talents. Cette vision résume notre volonté d'exceller et notre engagement à faire d'Alan Allman Associates un acteur majeur de l'innovation et l'excellence.



Bureaux Alan
Allman Associates,
Barcelone, Espagne

Nos implantations



Aerial Bayview Avenue,
Toronto, Canada



AMÉRIQUE DU NORD

Nord

Amérique du nord

Benjamin MATHIEU

Administrateur



Durant l'année 2023, l'économie canadienne a été fortement impactée par la croissance du taux directeur. Ce contexte économique dont l'objectif était de freiner l'inflation a eu un impact sur les investissements des entreprises qui ont stoppé, reporté ou annulé certains projets, notamment les moins stratégiques. Les économistes prévoient une perspective positive vers la fin 2024 avec un abaissement du taux directeur.

Dans ce contexte, nous avons été très heureux d'accueillir deux nouveaux cabinets au sein de l'écosystème canadien. Premièrement, l'entreprise Luminet, spécialisée en téléphonie IP qui intègre notre marque ited et enfin la société Lambda dont l'expertise en gouvernance et sécurité informatique vient renforcer le Cabinet Victrix, déjà une marque de référence dans notre marché.

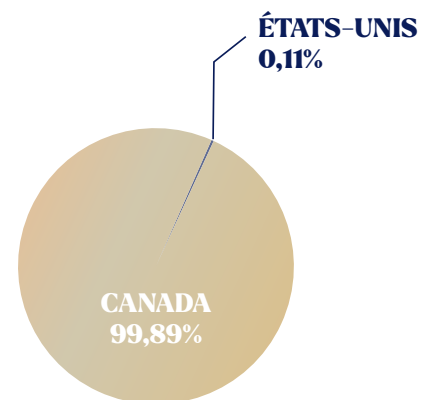
Nous avons également fusionné deux de nos sociétés - ainsi, Noverka a rejoint Sourcevolution. Ces deux sociétés avaient des offres de services très similaires et il était naturel de les fusionner pour offrir de meilleures perspectives de carrières à nos employés et plus de profondeur à nos clients. En conséquence, Sourcevolution possède aujourd'hui plus de 400 collaborateurs.

Nous sommes des femmes et des hommes d'affaires passionnés au plus haut point par la technologie. Plusieurs projets porteurs utilisant l'IA ont été réalisés avec nos clients durant l'année 2023 et cela nous a inspiré à créer des initiatives et des laboratoires en interne de l'écosys-

tème supportés par des investissements significatifs. Nous croyons fortement à l'accélération de ce domaine pour l'année 2024 et nous sommes commis à continuer notre effort dans ce secteur d'innovation.

En 2023, le chiffre d'affaires en Amérique du Nord a progressé. Dans un contexte exigeant, nous nous sommes rapidement adaptés et avons mis davantage d'emphase sur les clients où nous avons réussi à démontrer notre valeur ajoutée. Nous sommes très fiers de la progression de nos revenus en dehors de la province de Québec. Dans le même temps, nos revenus aux États-Unis ont eux progressé. C'est sur ces deux territoires que nous allons concentrer nos efforts de diversification dès maintenant.

Nous maintenons le cap sur la croissance en 2024.



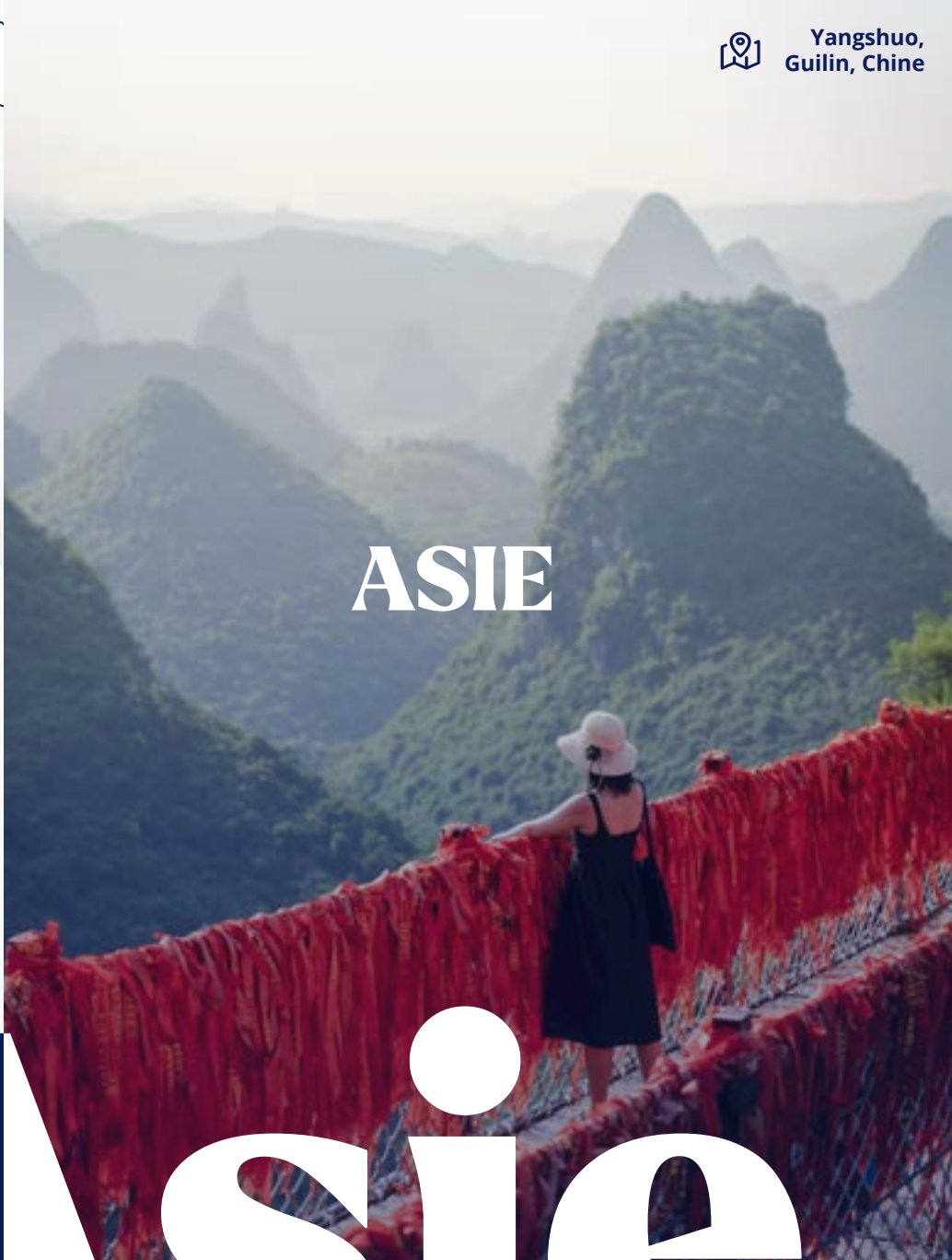
Bureaux Alan Allman Associates, Montréal, Québec, Canada

Nos implantations

Asia



Yangshuo,
Guilin, Chine



ASIE

Asie

Asie



L'Asie, jusqu'à présent plateforme d'observation pour l'écosystème, a vu le développement de la marque we+ principalement à Singapour et Hong Kong en 2023, avec des extensions dans la région (Shanghai, Taiwan...). Cette zone constitue une étape importante dans la stratégie d'expansion d'Alan Allman Associates, renforce l'engagement en faveur de l'excellence et consolide sa position de société de conseil aux entreprises de premier plan dans la région.

La présence sur cette zone permet de mieux servir les clients et de contribuer au développement durable de cette région prometteuse.

En 2023, we+ a franchi une étape importante avec l'ouverture de son bureau à Shanghai. Cette expansion a non seulement consolidé l'ancrage de Alan Allman Associates en Chine, mais a également fourni une passerelle stratégique pour exploiter les vastes opportunités offertes par le marché chinois, connu pour sa croissance économique rapide et ses avancées technologiques.

La présence locale d'Alan Allman Associates, à travers la marque we+, dans chaque pays souligne son engagement à comprendre les besoins et les dynamiques uniques des marchés qu'elle dessert. En maintenant une forte présence locale, l'écosystème peut adapter ses services aux besoins spécifiques de ses clients dans chaque pays, ce qui lui permet d'entretenir des relations solides avec eux et de leur fournir des solutions personnalisées. Les activités d'Alan Allman Associates dans plusieurs pays

offrent des possibilités de ventes croisées. En s'appuyant sur les diverses compétences et capacités de son réseau, l'écosystème propose des solutions intégrées à ses clients, en combinant les forces de ses différentes filiales et en fournissant des services complets à valeur ajoutée.

En outre, we+ a réussi à établir une forte présence au sein des entreprises internationales opérant en Asie, et est devenu un partenaire de confiance pour ces organisations, offrant des conseils et un soutien pour naviguer dans les complexités du marché asiatique et atteindre leurs objectifs stratégiques.

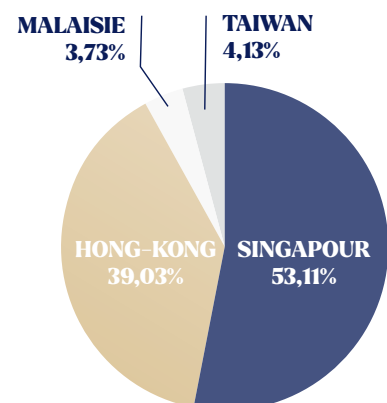
En 2024, Alan Allman Associates entend étendre son empreinte géographique en Asie, en établissant une forte présence dans d'autres pays et en tirant parti de son expertise et de ses solutions pour servir une gamme variée d'industries et de secteurs sur l'ensemble du continent.

Tout d'abord, nous étudions des projets en Australie, dans le but de diversifier notre expertise dans la région. Ces acquisitions nous offriraient de nouvelles opportunités et synergies, ce qui nous permettrait de mieux servir nos clients. Nous sommes également en train d'étudier l'ouverture de nouveaux bureaux en Corée du Sud et aux Philippines. Ces expansions signifieraient notre engagement à établir une présence robuste sur ces marchés dynamiques, ce qui nous permettrait d'exploiter leur potentiel et de fournir des services localisés à nos clients.

Conscients de l'importance de la

transformation numérique, nous avons donné la priorité aux investissements dans les technologies de pointe telles que l'analyse de données, l'intelligence artificielle (IA), le cloud computing et les plateformes low-code. Ces investissements nous donneront les moyens de proposer des solutions innovantes et de rester à la pointe des tendances du secteur.

Aussi, nous recherchons activement des opportunités de croissance dans les secteurs du commerce électronique, de la vente au détail et de l'assurance. Ces secteurs offrent un immense potentiel d'expansion et nous tirons parti de notre expertise et de notre connaissance du marché pour capitaliser sur ces opportunités. Nous visons ainsi à diversifier notre portefeuille, à élargir notre base de clients et à générer une croissance durable pour notre écosystème.



OFFRE D'EXC



Offres d'Excellence

NOUS SOMMES DES MENEURS D'UNE RÉVOLUTION
TECHNOLOGIQUE ET HUMAINE

LA RÉVOLUTION DE L'IA GÉNÉRATIVE DANS LE
MONDE DES AFFAIRES : VERS UNE PRODUCTIVITÉ
AMPLIFIÉE

ACCOMPAGNER LA TRANSFORMATION DES
ACTIVITÉS ET LA CRÉATION DE VALEUR



OFFRES
D'EXCELLENCE

Des offres d'excellence
pour répondre aux
nouveaux enjeux **de nos**
clients

L'Intelligence Artificielle

Nous sommes des meneurs d'une révolution technologique et humaine

althéa

David Bellaïche
VP France, Pôle Stratégie et Management,
Directeur Général Althéa



Le potentiel de l'Intelligence Artificielle (IA) redéfinit les contours de notre réalité. Elle s'impose comme une force incontournable, rendant inéluctable le changement dans tous les secteurs, y compris celui du Conseil. Chez Alan Allman Associates, notre engagement envers l'innovation positive n'est pas nouveau. C'est notre ADN, la pierre angulaire sur laquelle repose l'écosystème. Comment l'IA façonne-t-elle notre avenir ? Pourquoi sommes-nous les catalyseurs de cette révolution ?

La magie de l'IA : au-delà de la technologie

Alors que les résultats tangibles du métavers ou de la blockchain se font attendre, l'impact de l'IA sur notre économie et notre société est déjà tangible et profond. Cette révolution technologique est, à son cœur, une révolution humaine. Elle est à l'intersection des humanités et des sciences, un domaine où les grands artistes et ingénieurs se rencontrent.

L'IA est notre nouveau moyen d'expression, une puissance sur laquelle démultiplier notre créativité, c'est-à-dire la qualité humaine la plus fondamentale. Elle réinvente notre manière de concevoir, produire, innover. Imaginez un instant, que serait-il advenu de Léonard de Vinci ou de Michel-Ange s'ils avaient eu accès à l'IA ?

La transformation du conseil et des attentes client

L'introduction de l'IA dans le domaine du Conseil est en train de redéfinir notre profession. Les mutations vont en s'intensifiant. Lancé en mars 2023, GPT-4 est considéré comme une IA faible. Nous attendons avec impatience GPT-5 qui sera considéré comme une IA forte.

En parallèle de ces transformations, les attentes de nos clients évoluent, tout comme les méthodes de travail de nos consultants. Nos clients s'attendent à ce que nous soyons non seulement experts dans nos domaines, mais aussi aguerris aux dernières avancées de l'IA. Ils recherchent des partenaires capables de les orienter et de les accompagner dans cette nouvelle ère pour qu'ils puissent augmenter leur valeur ajoutée et gagner en efficacité.

Produire un cahier des charges en un jour au lieu de dix n'est plus une utopie mais une réalité chez Alan Allman Associates. Notre objectif ? Intégrer l'IA à tous les niveaux de notre activité de conseil, repoussant ainsi les frontières de l'efficacité et de l'excellence.

C'est pourquoi chez Alan Allman Associates, la formation et la certification aux différents modèles et applications de l'IA sont une priorité absolue. Nous avons

Cette révolution technologique est, à son cœur, une révolution humaine.

déjà formé nos dirigeants dans le monde à l'utilisation quotidienne de Chat GPT et la création de GPTs. C'est à présent au tour des collaborateurs d'être formés en présentiel et en e-learning. Ces formations permettront, en 2024, à tous les talents d'Alan Allman Associates d'être aguerris aux techniques de prompt.

Notre leadership et notre rôle d'évangéliste

Notre mission ne s'arrête pas à l'adoption de l'IA au sein de notre structure ; elle s'étend à nos clients. Nous voulons les amener à la frontière de l'innovation technologique, à être des pionniers plutôt que des suiveurs. Dans cet esprit, nos marques se positionnent en évangélistes de l'IA, guidant nos clients à travers ses applications identifiées.

Comme au début de chaque révolution, nombreux sont aujourd'hui les cas d'usage que nous ne connaissons pas encore. L'écosystème Alan Allman Associates est un atout majeur pour nos marques afin de se positionner en leader dans le conseil en IA, et être en avance par rapport aux concurrents.

Notre présence internationale, combinée à une structure d'entreprises à taille humaine et à notre Centre d'Excellence, nous permettent d'identifier rapidement les tendances émergentes et de réagir avec agilité.

Notre « proof of value » et notre Vision Stratégique

L'IA est un levier stratégique essentiel pour réaliser notre plan 2025. A cet égard, nous portons fondamentalement cette philosophie « **We are not selling, we are solving** ». Nous cherchons à anticiper les besoins de demain, à créer des solutions avant même que le marché en prenne conscience. L'IA n'est pas seulement un outil, c'est le miroir de notre engagement à résoudre les défis les plus complexes, à imaginer l'inimaginable.

Embarquer avec nous sur le train de l'IA

Le train de l'IA a quitté la gare, et chez Alan Allman Associates, nous sommes dans le premier wagon, depuis 3 ans. Certains concurrents sont restés à quai.

Comme chez Lewis Carroll ces derniers devront « courir pour rester sur place ». L'heure n'est plus au doute mais à l'action. Nous tenons à rejeter les vieilles idées pour embrasser pleinement cette nouvelle ère. Alan Allman Associates incarne le Conseil à l'ère de l'Intelligence Artificielle.

Être des
pionniers
plutôt que des
suiveurs.

Artificial

Intelli- gence



ficielle

L'Intelligence Artificielle

La Révolution de l'IA Générative dans le Monde des Affaires : vers une Productivité Amplifiée



Mario Perron
 Chef de l'intelligence artificielle
 chez Victrix

Depuis les années 90, l'intelligence artificielle (IA) a connu une évolution remarquable. D'une IA nichée et déductive, nous sommes passés à une IA prédictive, puis à l'ère actuelle de l'IA générative. Cette dernière ne se contente plus de «savoir» mais elle «voit» et «comprend», ouvrant des perspectives révolutionnaires pour les entreprises.

Chez Victrix, notre approche se concentre sur l'accompagnement de nos clients à travers quatre enjeux clés :

1

L'Automatisation des Formulaires et des Documents Complexes

Nos solutions transforment la gestion de documents, alliant l'efficacité de l'IA à la précision humaine pour des processus optimisés.

2

L'Amplification des Employés et des Entreprises

Nos assistants IA normés, éthiques et sécurisés s'adressent à la plupart des domaines d'affaires, dont la Finance, la Santé, l'Énergie, etc.



La Recherche Augmentée

Nos experts en IA permettent une exploitation optimale des données pour des mises à jour et des analyses automatisées, propulsant la prise de décision.



Le Support Clientèle Augmenté

Dans des secteurs critiques comme la Santé et la Finance, notre IA analyse et assiste les échanges avec les clients, améliorant significativement la qualité du service.

En complément, Victrix propose des services innovants pour maximiser l'utilisation de l'IA :

- Une approche de collaboration et de co-innovation permettant de partager les risques avec nos clients dans des Projets Complexes : notre ambition est d'appliquer notre expertise à des projets d'envergure et d'avoir un impact significatif dans la conduite des affaires de nos clients, notamment dans la finance, la santé et l'assurance, où coordination et gestion des données sont vitales;
- L'IA Express : Expérimentation et recommandations rapides pour faciliter l'adoption de l'IA et créer un retour rapide sur investissement;
- IA Explicative en Mode Ques-

tion-Réponse : Spécifiquement conçue pour des secteurs comme la finance et l'ingénierie, cette offre combine des outils avancés à un contexte enrichi, pour des réponses précises et adaptées.

- En combinant plusieurs outils IA (parmi les 2500 disponibles à ce jour) dans une architecture cognitive adaptée aux processus métiers, nous redéfinissons la productivité et la satisfaction client, prouvant que l'IA générative est un atout distinctif pour les entreprises prêtes à embrasser l'innovation.

En conclusion, l'IA générative chez Victrix est bien plus qu'une avancée technologique ; elle est un catalyseur de croissance et d'innovation, promettant un futur où les capa-

cités humaines sont augmentées pour une efficacité et satisfaction accrue. L'ère numérique actuelle offre des possibilités infinies à ceux qui choisissent d'innover et de s'adapter avec nous.

Le pôle marketing digital

Accompagner la transformation des activités et la création de valeur



Arnaud Malherbe
Directeur Général Adjoint
Evisiance



Ludovic Broquereau
Directeur Général Adjoint
Evisiance

Autrefois linéaire et prévisible, le monde est aujourd'hui devenu un environnement volatil, incertain, complexe et ambigu. Les activités des entreprises ou des acteurs publics sont directement impactées : les priorités, projets et stratégies changent rapidement, les interactions se multiplient et les cycles s'accélèrent. De nouveaux enjeux émergent et forcent la transition avec pour effet une transformation des comportements et des usages à un rythme sans précédent. En parallèle, la transformation digitale s'accélère. L'internet est entré dans la 3ème révolution des technologies décentralisées (web 3.0). Data, apps, objets connectés, IA, blockchain, NFT... pénètrent progressivement toutes les activités professionnelles.

Comment réinventer l'expérience avec ses marques, son marché, ses clients et partenaires, ses collaborateurs, pour rester une entreprise compétitive et performante ?

Comment, en tant que collectivité publique, transformer l'expérience avec ses usagers, ses agents pour garantir son attractivité ?

L'enjeu est bien d'accompagner la transformation des activités et la création de valeur en associant le meilleur des talents, de la créativité et de la data.

Comment ? En utilisant les technologies du numérique les plus avancées pour délivrer l'expérience utilisateur la plus authentique, la plus impactante, la plus interactive, la plus engageante et la plus collaborative.

La création en 2023 du 4ème pôle d'expertise Marketing Digital au sein de l'écosystème Alan Allman Associates répond à ce besoin plus crucial que jamais. Elle ouvre la voie à des synergies fortes entre les expertises métiers portées par l'écosystème pour délivrer des solutions intégrées et personnalisées à ses clients s'appuyant sur des

équipes multidisciplinaires d'experts et spécialistes : développeurs front et back, spécialistes du marketing, designers UX/UI, experts en SEO, en marketing de contenu, en analyse de données, en protection des données, cybersécurité...

Sous la marque Evisiance, Alan Allman Associates Digital Marketing accompagne aujourd'hui par exemple son client Vatel, le réseau mondial d'écoles de management hôtelier, pour concevoir et déployer une stratégie digitale d'acquisition gagnante. L'impact est majeur sur son positionnement de référent des métiers et des formations du management de l'hôtellerie et du tourisme auprès de ses communautés cibles. Dans le secteur public, Evisiance conçoit, développe, et maintient en conditions opérationnelles l'écosystème des sites web de la Région Sud, pilier de sa stratégie digitale d'interaction et de communication avec ses administrés. Avec le système de gestion des contenus (CMS, Content Management System) industrialisé, mutualisé et intégré que propose Evisiance, la Région Sud optimise ses investissements et ses opérations digitales pour délivrer la meilleure qualité de service.

L'écosystème Alan Allman Associates est ainsi positionné pour répondre aux besoins les plus complexes du marché mais aussi pour façonner, dès aujourd'hui, l'avenir du marketing digital.

