

RAPPORT

01

RAPPORT D'ACTIVITÉ

ÉDITO

LA GOUVERNANCE 2025

L'ÉCOSYSTÈME

L'ANNÉE 2024

CLIENTS

TALENTS

RSE

UN ÉCOSYSTÈME INTERNATIONAL

D'ACTIVITÉ

ÉDITO

L'année 2024 a été une **année charnière** pour notre écosystème. 15 ans après sa création en 2009, Alan Allman Associates a restructuré ses marques, commencé leur internationalisation, renforcé ses offres d'excellence autour de **l'intelligence artificielle, la data, la cybersécurité, le cloud**, renforcé son équipe de direction, investi dans de nouveaux locaux, proposé de nouvelles formations autour d'offres de pointe notamment. Malgré ces investissements, et dans un contexte économique mondial compliqué, 2024 a cependant permis à Alan Allman Associates de continuer sa **croissance de chiffre d'affaires** et avec une gestion rigoureuse de **solidifier sa rentabilité à 9,28%**. Cela démontre une nouvelle fois toute la résilience de notre modèle unique en écosystème de cabinets de conseil, et surtout l'excellence de nos équipes. Une croissance que nous souhaitons responsable et guidée par nos 7 enjeux de Responsabilité Sociétale d'Entreprise (RSE).

Du conseil amont au delivery des projets

Avec une approche centrée sur la résolution proactive des problèmes (problem-solving), des **innovations constantes dans des technologies de pointe** et une **capacité de déploiement international**, les cabinets de l'écosystème proposent à leurs clients des solutions personnalisées pour les accompagner face aux **défis numériques : de la spécification, à la planification et à la livraison de tout projet digital**. En 2024, Alan Allman Associates, à travers son **Centre d'Excellence**, a renforcé ses investissements notamment dans l'Intelligence Artificielle, la data, le cloud ou encore la cybersécurité. Cet engagement envers l'excellence et notre accompagnement stratégique sont d'ailleurs reconnus par nos clients : en 2024, notre score NPS atteint 69,3 %, soit 6 points de plus qu'en 2023 (enquête de satisfaction client menée en juin 2024), score illustré par de nombreux témoignages de nos clients dans ce rapport.

L'excellence des équipes

Les 3300 talents de l'écosystème ont également bénéficié en 2024 de ces investissements. Une formation à l'intelligence artificielle générative a été proposée à 100% de nos collaborateurs. Le Centre d'Excellence et les communautés métiers leur permettent également de travailler sur des projets innovants et d'échanger avec leurs pairs. L'occasion de développer en continu ses compétences qui est d'ailleurs reconnue par nos équipes dans l'enquête indépendante Happy

at work Choose my Company. L'écosystème est labellisé Happy at work pour la 8ème année et a obtenu en 2024 la 3ème place monde. L'écosystème a également investi dans de nouveaux locaux un peu partout dans le monde, offrant à ses collaborateurs un cadre de travail moderne et favorisant les échanges.

Alan Allman Associates peut également compter sur la **qualité de son équipe de management**. Une équipe agile qui se remet en cause chaque jour. L'écosystème a également renforcé son équipe de direction au niveau mondial, en accueillant son nouveau CFO monde, Nicolas Cossard, et revu son organisation au sein de la fonction finance.

Un modèle agile

Alan Allman Associates a accéléré en 2024 sa transformation, notamment en réunissant, dans le cadre de sa stratégie de marques fortes, les cabinets aux expertises proches ou complémentaires. L'écosystème a ainsi réduit son portefeuille de marques (de 38 à 15) pour fournir à ses clients une meilleure lisibilité, simplifier l'organisation, développer les synergies commerciales, améliorer l'agilité opérationnelle et devenir incontournable sur ses axes d'excellence (Data, Cybersécurité, Cloud...). Ces marques spécialistes nous permettent d'être agile quelque soient le client, le secteur ou la zone géographique. Nous disposons ainsi de **marques internationales capables de répondre aux défis mondiaux de nos clients**.

L'indépendance comme force

Alan Allman Associates est aujourd'hui solidement implanté en Europe, Amérique du Nord, et Asie-Pacifique. L'équilibre entre ces trois zones géographiques nous met en **capacité de saisir l'ensemble des opportunités sur les zones majeures de la planète**. Cette indépendance géographique est renforcée par une indépendance financière, sectorielle et clients. Nos nombreux partenaires bancaires de premier ordre dans le monde entier nous confèrent également une agilité financière. Une vraie force qui nous permet **d'allier résilience et agilité**, soutenue par nos partenaires bancaires à travers le monde.

Croissance résiliente et rentabilité durable

En dépit d'un contexte économique mondial complexe et d'investissements importants, l'écosystème a réalisé en 2024 un chiffre d'affaires de 374,3 millions d'euros, en crois-

sance de +3,3% (hors cessions 2024) par rapport à 2023.

En Europe, dans le cadre de notre stratégie d'optimisation de portefeuille et de recentrage sur nos activités stratégiques, nous avons procédé à des opérations de *carve-out*, entraînant la cession des sociétés HRPartners et Sirius en 2024.

Malgré un contexte économique marqué par un ralentissement du secteur bancaire, Alan Allman Associates a su **préserver sa dynamique de croissance** en Europe et a stabilisé son chiffre d'affaires en Amérique du Nord.

En Asie, Alan Allman Associates continue à consolider ses positions. L'écosystème a aussi poursuivi son expansion géographique avec une implantation dans de nouvelles zones stratégiques, telles que Séoul par exemple.

Nouvelle ère

En 2025, Alan Allman Associates rentre dans une nouvelle ère. Le début d'année a très bien commencé avec notamment notre expansion en Australie avec l'acquisition de PhoenixDX et de nouvelles offres en développement d'applications rapide (low - no code) à proposer à l'ensemble de nos clients.

Avec notre modèle résilient, solide, agile, performant et indépendant, nous sommes prêts à saisir toutes les opportunités dans les marchés dans lesquels nous sommes présents pour relever les nombreux défis de nos clients et leur assurer d'atteindre leur objectifs de croissance durable.

Je tiens à remercier l'ensemble de nos collaborateurs, partenaires clients et investisseurs pour leur confiance et leur soutien continu.

Jean-Marie Thual,
Président et Fondateur
Alan Allman Associates

Édito

PRÉSIDENT
ET FONDATEUR
ALAN ALLMAN ASSOCIATES

Jean-Marie
THUAL



LA GOUVERNANCE 2025



Jean-Marie Thual
Président et fondateur

COMITÉ EXÉCUTIF



Nicolas Cossard
CFO Monde



Florent Sainsot
VP, Directeur Général des Opérations France



David Ramakers
VP, General Manager Benelux



Leandro F. Pereira
VP, General Manager Iberia



Benjamin Mathieu
CEO Amérique du Nord

ADMINISTRATEURS INTERNES & INDÉPENDANTS



Jean-Marie Thual
Président du conseil d'administration



Karine Arnold
Administrateur



Audrey Barra Lesain
Administrateur



Florence Perrin-Méric
Administrateur



Benjamin Mathieu
Administrateur



Cédric Rath
Administrateur



Charles A Gratton
Membre de différents comités de gestion à titre de Vice-Président Développement



ALAN ALLMAN ASSOCIATES





L'ÉCOSYSTÈME

ALAN ALLMAN ASSOCIATES

UN ÉCOSYSTÈME INTERNATIONAL D'EXCELLENCE

Fondé en 2009, Alan Allman Associates est un écosystème de cabinets de conseil spécialisés en stratégie et transformation digitale. Fort d'une présence en Europe, en Asie-Pacifique et en Amérique du Nord, l'écosystème accompagne ses clients à travers une approche sur-mesure et innovante, couvrant des secteurs stratégiques et résilients tels que l'énergie, la santé ou encore le secteur public. Ses expertises s'étendent aux enjeux clés du numérique, notamment à la cybersécurité, l'intelligence artificielle, la data et le cloud, faisant d'Alan Allman Associates un acteur incontournable du conseil.

UN MODÈLE ORGANISATIONNEL UNIQUE

Alan Allman Associates se distingue par son organisation en **écosystème, un modèle singulier dans l'univers du conseil**. Chaque cabinet bénéficie d'un soutien stratégique et opérationnel favorisant sa croissance et son autonomie, tout en profitant d'une solidité financière et de synergies inter-cabinets. Ce modèle repose sur une **mutualisation intelligente des expertises transverses** (finance, RH, formation, juridique, marketing, communication, DSI, qualité...) permettant aux cabinets de se concentrer pleinement sur leur cœur de métier et d'apporter des solutions à haute valeur ajoutée à leurs clients.

UN PARTENAIRE CLÉ POUR LA TRANSFORMATION DES ENTREPRISES

Du conseil amont au projet de livraison, l'écosystème assure une approche ciblée et une réponse agile aux enjeux stratégiques des clients. Chaque cabinet porte une **expertise forte et reconnue par ses clients** (avec notamment un score NPS de 69,3% à l'enquête de satisfaction client menée en juin 2024) s'imposant ainsi comme un partenaire de référence pour accompagner la transformation et la croissance des entreprises.

ALAN ALLMAN ASSOCIATES, UN ÉCOSYSTÈME STRUCTURÉ POUR L'EXCELLENCE, LA SÉCURITÉ ET L'INNOVATION

Alan Allman Associates affirme son engagement envers **l'excellence opérationnelle et la sécurité** avec le renouvellement de la certification ISO 9001 et l'obtention de la certification ISO 27001. Tandis qu'ISO 9001 atteste de la rigueur et de la qualité des prestations,

ISO 27001 garantit une approche renforcée en matière de sécurité de l'information et de gestion des risques. Ces certifications, renouvelées pour plusieurs cabinets, démontrent la volonté de l'écosystème de proposer des services fiables et conformes aux standards internationaux.

Dans une dynamique d'innovation continue, Alan Allman Associates a également structuré en 2024 son **Centre d'Excellence**, un pôle stratégique dédié à l'exploration et au perfectionnement des expertises de pointe, notamment en cybersécurité, intelligence artificielle, data et cloud. Ce Centre d'Excellence favorise l'évolution des pratiques et l'adoption de solutions innovantes à l'échelle internationale.

Enfin, son engagement en matière de RSE est reconnu avec l'obtention du label **Bronze Ecovadis 2024**, témoignant de sa volonté d'allier croissance responsable, excellence technologique et engagement sociétal.

L'HUMAIN AU CŒUR DE L'ÉCOSYSTÈME

Avec plus de 3 300 talents à travers le monde, Alan Allman Associates place **l'épanouissement professionnel et la montée en compétences au centre de sa stratégie**. L'Alan Allman Associates Academy, son université en ligne et ses parcours de formation sur-mesure renforcent l'engagement de l'écosystème en faveur du développement des talents. Cette approche a permis à Alan Allman Associates d'être labellisé pour la huitième année consécutive «Happy at Work» par Choose My Company, atteignant en juin 2024 la 3ème place mondiale du classement.

Alan Allman Associates continue d'écrire son histoire avec ambition, en s'appuyant sur son modèle différenciant, son expertise et son engagement humain, pour accompagner durablement ses clients.



FONDATION D'UN ÉCOSYSTÈME UNIQUE DANS LE MONDE DU CONSEIL

Alan Allman Associates voit le jour sous l'impulsion de Jean-Marie Thual, avec une ambition forte : créer un écosystème de cabinets de conseil d'excellence, unique dans le secteur du conseil, et axé sur des valeurs humaines et une vision durable.



PERCÉE STRATÉGIQUE EN AMÉRIQUE DU NORD

L'écosystème franchit une étape majeure de son développement en s'implantant en Amérique du Nord, une expansion stratégique qui ouvre de nouvelles perspectives. Ce développement international positionne Alan Allman Associates au cœur des enjeux mondiaux de cybersécurité et de transformation digitale.



CROISSANCE PAR ACQUISITIONS CIBLÉES

Avec 8 acquisitions stratégiques, Alan Allman Associates poursuit son développement et élargit son portefeuille d'expertises. Cette année clé assoit davantage la capacité de l'écosystème à répondre aux besoins complexes de ses clients.



CONSOLIDATION ET INVESTISSEMENTS STRATÉGIQUES

Nouveaux locaux au Luxembourg, à Hasselt (Belgique), à Lille et à Montréal. Nouveaux outils (RPA, trésorerie). Lancement du Centre d'Excellence, lieu unique d'innovation cross cabinets sur des sujets majeurs comme l'Intelligence Artificielle, la data, la cybersécurité... Formation d'envergure. Ouverture de la zone nearshore. Accélération de la stratégie de marques fortes avec le rapprochement de marques aux expertises similaires ou complémentaires. L'année a été marquée par de nombreux investissements majeurs et structurants pour l'avenir.

CONSOLIDATION ET MONTÉE EN PUISSANCE

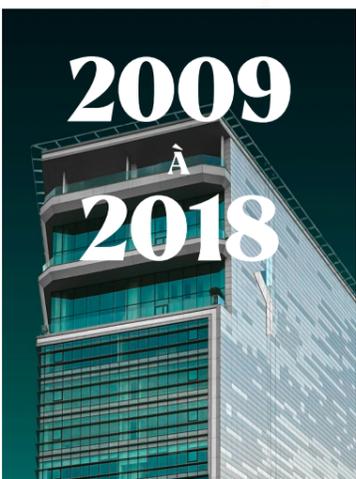
Dès sa création, Alan Allman Associates pose des bases solides pour bâtir un modèle durable. Entre 2016 et 2017, l'écosystème accélère sa croissance, s'imposant en France et au Benelux. En 2016, l'engagement des équipes est reconnu avec l'obtention pour la première fois du label Happy At Work, témoignant de la qualité de l'environnement de travail.

UNE ENTRÉE REMARQUÉE SUR LES MARCHÉS FINANCIERS

Alan Allman Associates affirme son ambition avec une entrée en bourse sur Euronext Paris en avril. En décembre, l'écosystème intègre les indices CAC Small, CAC Mid & Small et CAC All Tradable, et voit ses titres transférés au Compartiment B d'Euronext, marquant sa solidité financière et son rayonnement.

EXPANSION MONDIALE ET INNOVATION SECTORIELLE

Porté par 16 nouvelles acquisitions, Alan Allman Associates accélère son internationalisation, avec une implantation dans 10 nouveaux pays, dont 4 en Asie Pacifique.



L'HISTOIRE ALAN ALLMAN ASSOCIATES

DES EXPERTISES POINTUES PORTÉES PAR DES MARQUES FORTES

EXPERTISES

DE LA SPÉCIFICATION

Comprendre, cadrer, formaliser les besoins pour bâtir des solutions pertinentes

À LA PLANIFICATION,

Structurer, organiser et sécuriser les conditions de réussite des projets

À LA LIVRAISON

Exécuter, piloter, déployer avec rigueur et engagement de résultats

DE TOUT PROJET DIGITAL.

Finance
Conseil financier, risque, régulation, marché.




Smart Automation, IA
Smart Automation, IA & Data science.




Conseil Stratégique et Nouvelles Technologies
Management de projets, stratégie et innovation.




Project Management
Management de projets et performances des organisations.




RH, SIRH
Conseil RH & SIRH, change management.




Industrie 4.0
Industrie, digital, expertise CSR




Sécurité, Cybersécurité
Solutions cloud, cybersécurité, productivité, conseil stratégique.




Data
Migration, intégration des données, audit & reconciliation, experts logiciels & IBM.




Transformation Digitale
Digital, innovation, cloud solutions, développement, e-commerce, conseil talents, solutions et stratégie IT.




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




Services gérés
Services gérés, sécurité gérée, gestion systèmes d'informations.




Event
Événementiel.




MARQUES FORTES

EXPANSION STRATÉGIQUE D'ALAN ALLMAN ASSOCIATES EN AUSTRALIE AVEC L'ACQUISITION DE PHOENIXDX EN JANVIER 2025

L'acquisition de PhoenixDX par Alan Allman Associates marque une étape stratégique majeure dans son expansion en Australie et dans la région Asie-Pacifique. Créé en 2016, PhoenixDX s'est rapidement imposée comme un leader de la transformation numérique en Australie, grâce à son expertise dans le développement rapide d'applications, ses technologies de pointe et ses équipes hautement qualifiées. Partenaire clé d'OutSystems avec plus de 210 certifications et six MVP OutSystems, l'entreprise propose des solutions digitales agiles et innovantes, optimisant l'efficacité opérationnelle et soutenant des services critiques pour des clients prestigieux, dont des organismes gouvernementaux et des entreprises cotées à l'ASX. Cette acquisition renforce significativement l'offre d'Alan Allman Associates dans le développement low-code, l'innovation en IA et les services numériques dans la région ANZ (Australie-Nouvelle-Zélande) et APAC (Asie-Pacifique).



**Pedro
CARRILHO**



**Juan
MARTIN**

Co-fondateurs de PhoenixDX

Pourquoi avez-vous décidé de rejoindre l'écosystème Alan Allman Associates ?

Trouver le bon partenaire nous a pris deux ans. Alan Allman Associates partage les valeurs et l'esprit de PhoenixDX, notamment l'ambition de croissance mondiale, l'innovation et le maintien d'une culture axée sur la collaboration et la diversité. Ces valeurs sont essentielles, non seulement pour les entreprises, mais aussi pour les personnes avec lesquelles nous travaillons.

Les clients de PhoenixDX nous demandaient de diversifier nos services et de fournir des capacités digitales plus étendues. Nous voulions être capables de le faire et aussi de nous engager et de livrer des projets de niveau 1. De plus, nous cherchions des moyens de nous développer de manière organique et externe. La stratégie d'Alan Allman Associates était idéalement positionnée pour faire tout cela.

Pouvez-vous nous en dire plus sur PhoenixDX ?

PhoenixDX est l'une des entreprises digitales les plus dynamiques en Australie. Nous sommes spécialisés dans le développement rapide d'applications en nous appuyant sur l'intelligence artificielle, le low-code et des outils logiciels de nouvelle génération. Grâce à des méthodes de pointe et à des talents d'exception, nous accompagnons aussi bien des entreprises cotées à l'ASX que le gouvernement australien, avec des solutions utilisées quotidiennement par des milliers d'utilisateurs.

Notre approche agile nous permet de déployer des applications à fort impact plus rapidement et avec moins de risques que les méthodes de développement traditionnelles.

En tant que partenaire stratégique d'OutSystems en Australie, notre équipe de plus de 80 experts multidisciplinaires pilote la transformation numérique de bout en bout, couvrant l'ensemble du cycle de développement.

Qu'il s'agisse d'améliorer les expériences digitales des clients et des collaborateurs ou de moderniser des systèmes centraux, PhoenixDX aide les leaders IT à concevoir des solutions logicielles complexes qui optimisent l'efficacité opérationnelle, simplifient les processus et favorisent une innovation continue.

Quels sont les avantages de l'écosystème au quotidien ? En quoi cela fait-il une différence d'être membre d'Alan Allman Associates ?

L'expertise complémentaire des différentes marques au sein de l'écosystème nous permet de proposer une large gamme de services de transformation digitale. PhoenixDX continuera d'être dirigée par son équipe actuelle tout en renforçant son conseil d'administration avec des experts reconnus du secteur.

Nous restons profondément engagés à investir dans nos équipes et nos clients tout en conservant notre culture d'entreprise. Grâce à l'écosystème Alan Allman Associates, nous avons accès à des ressources de pointe, à un Centre d'Excellence et à une plateforme idéale pour accélérer notre développement dans la région APAC (Asie-Pacifique) et à l'échelle mondiale, en nous appuyant notamment sur le low-code et d'autres technologies innovantes.

Dans le cadre de la stratégie RISE 2030, nous prévoyons de nouveaux investissements en Australie, renforçant ainsi nos offres et consolidant notre part de marché dans le troisième plus grand marché technologique de l'APAC.

L'EXCELLENCE CERTIFIÉE : QUALITÉ ET SÉCURITÉ AU CŒUR DE NOS ENGAGEMENTS

Certains des cabinets*, membres d'Alan Allman Associates, sont **certifiés ISO 9001**, une norme internationale reconnue pour la **gestion de la qualité**. Cette certification reflète leur engagement à fournir des services de haute qualité, en mettant l'accent sur **l'amélioration continue, la satisfaction client et l'efficacité opérationnelle**. Grâce à cette démarche, ils garantissent à leurs clients des processus rigoureux, une traçabilité accrue et une gestion proactive des risques, tout en répondant aux exigences les plus strictes en matière de qualité. Cela renforce la confiance des partenaires et assure la pérennité des services proposés.

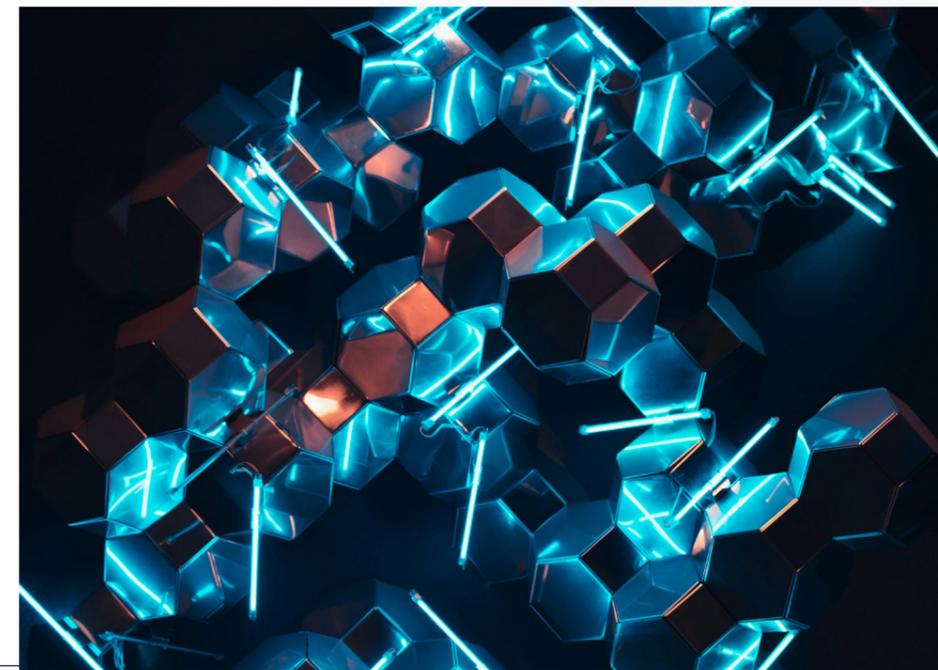
**Cabinets certifiés ISO 9001 version 2015 : Alan Allman Associates, Argain Consulting Innovation, Alpha2F, Althea, DynaFin, GDG, Satisco, Victrix (au Canada et en France), we+ France, Winning Portugal.*

Certains cabinets* de conseil de l'écosystème sont **certifiés ISO 27001**, une norme internationale reconnue pour la **gestion de la sécurité de l'information**. Cette certification démontre leur engagement à **protéger les données sensibles et à garantir la confidentialité, l'intégrité et la disponibilité des informations**. En mettant en place des mesures de sécurité rigoureuses et en adoptant une approche proactive de gestion des risques, ils assurent à leurs clients un environnement sécurisé et conforme aux meilleures pratiques du secteur. Cette certification renforce la confiance des partenaires et témoigne de leur capacité à répondre aux nombreux enjeux de cybersécurité.

**Cabinets certifiés ISO 27001 : Alan Allman Associates, ited, Victrix (au Canada et en France), Data eXcellence, PhoenixDX, we+ France.*

Les cabinets* certifiés ISO9001 se distinguent par leur conformité à la **norme ISO 10001**, qui symbolise leur engagement à offrir une **qualité de service client irréprochable**. Cette certification reflète l'approche rigoureuse et structurée pour assurer une expérience client optimale, grâce à des interactions transparentes et un engagement continu envers l'excellence. Cette stratégie se traduit par un Net Promoter Score (NPS) impressionnant de 69,3, confirmant l'efficacité de l'approche centrée sur le client.

**Cabinets certifiés ISO 10001 version 2018 : Alan Allman Associates, Argain Consulting Innovation, Alpha2F, Althea, DynaFin, Satisco, Victrix France, we+ France, Winning Portugal.*



ACTEUR

winning



WINNING RECONNU COMME ACTEUR CLÉ DE LA R&D AU PORTUGAL

Winning a obtenu officiellement en janvier 2025 le statut « *d'Inovação Científica* » de l'Agence Portugaise pour l'Innovation (ANI), reconnaissant formellement le cabinet comme une entreprise de R&D au Portugal. Cette réussite est le fruit de cinq

années de travail minutieux, impliquant la préparation d'une documentation approfondie et la fourniture de preuves solides attestant de son engagement en faveur de la recherche, du développement et de l'innovation.

« Cette reconnaissance officielle en tant qu'entreprise de R&D au Portugal est une étape importante pour nous, car elle valide notre engagement en faveur de l'innovation et nous offre de précieuses possibilités de croissance sur le marché. »

Leandro F. Pereira,
VP, General Manager
Alan Allman Associates Iberia

we+

UNE MARQUE ALAN ALLMAN ASSOCIATES EN PLEINE EXPANSION À L'INTERNATIONAL

- 2019 : CRÉATION DE LA MARQUE we+**
we+ est née de la fusion de trois cabinets experts en transformation digitale sur le marché français. Rapidement, la marque s'est développée en France et est aujourd'hui implantée dans 14 villes.
- 2023 : CAP SUR L'ASIE**
Fin 2023, fort de ce succès, we+ a relevé un nouveau défi en s'implantant en Asie. En quelques mois seulement, la marque a pris racine dans plusieurs grandes villes et pays de cette région, offrant un accompagnement de proximité à ses clients internationaux. Cette expansion a confirmé sa capacité à s'adapter et à prospérer au-delà des frontières.
- 2024 : UNE NOUVELLE ÉTAPE AU BENELUX**
En juin 2024, we+ franchit un cap stratégique avec la fusion de trois cabinets belges (Continuum, Digitalum et Jidoka), s'implantant ainsi au Benelux. Ce rapprochement permet de renforcer les expertises en développement, cloud et expérience client (CX) et d'élargir encore davantage son offre de services.
- 2025 : L'AMÉRIQUE DU NORD, UN NOUVEAU TERRAIN DE JEU**
Sourcevolution et GDG s'unissent pour lancer we+ en Amérique du Nord. Cette expansion marque une étape clé dans l'ambition de la marque d'accompagner ses clients à l'échelle internationale, en s'appuyant sur des expertises locales solides et reconnues. Avec cette présence mondiale, we+ confirme sa position d'acteur incontournable de la transformation digitale, capable d'adresser les enjeux technologiques des entreprises où qu'elles soient.

EN QUELQUES CHIFFRES

+1300
TALENTS

22
BUREAUX
DANS LE MONDE

+250
CLIENTS

PLEINE

Une marque internationale née de la croissance naturelle de l'écosystème

La création de la marque globale **we+** s'inscrit comme l'évolution naturelle de la croissance et de l'expansion géographique de notre écosystème. Avec des clients de plus en plus internationaux et des marchés interconnectés, il est impératif d'adopter une vision à la fois globale et locale. Nos clients recherchent avant tout de l'expertise et de la spécialisation. C'est en capitalisant sur l'ensemble des expériences acquises dans les différents pays dans lesquels nous sommes présents que nous sommes en mesure de proposer une offre qui nous positionne comme un partenaire fiable et pérenne.

Les évolutions technologiques et du marché sont extrêmement rapides : seule une base solide de compétences transversales et interfonctionnelles peut garantir notre succès. La diversité des modalités d'engagement que nous sommes désormais capables d'offrir nous confère un positionnement stratégique unique, avec l'ambition de devenir un **partenaire de référence de niveau Tier 1 pour les grands comptes internationaux**.

Un positionnement unique fondé sur l'excellence, la proximité et l'agilité

La marque **we+** repose sur trois piliers fondamentaux qui constituent notre avantage concurrentiel : **l'excellence, la proximité et l'agilité**.

- L'Excellence** : Nous mettons à profit les compétences développées au sein de nos différentes entités à travers le monde pour proposer des solutions à forte valeur ajoutée.
- La Proximité** : Malgré notre envergure internationale, nous maintenons une relation de proximité avec nos clients, en leur offrant des services adaptés aux spécificités locales tout en bénéficiant des expertises globales.
- L'Agilité** : La flexibilité de notre modèle nous permet d'accompagner efficacement les entreprises dans leurs enjeux de transformation digitale, en proposant des solutions sur mesure et réactives.

Notre capacité à partager et à mutualiser des expertises diverses tout en restant proches des enjeux locaux constitue un levier différenciant majeur, renforcé par un **historique de partenariat gagnant-gagnant avec nos clients**.

Les expertises de we+ en développement d'applications, expérience utilisateur, gestion de projets, data, infrastructures et cloud, positionnent la marque comme un **acteur incontournable de la transformation numérique**, pour les entreprises privées comme publiques.

Une dynamique déjà visible et de fortes ambitions pour 2025 et au-delà

Les premiers résultats de cette stratégie d'internationalisation sont prometteurs et déjà visibles. Les Business Managers de **we+** à travers le monde constatent les bénéfices d'une offre élargie et de qualité, capable d'adresser des besoins variés avec pertinence et réactivité. Il devient naturel d'intégrer et de déployer auprès des clients des expertises développées dans d'autres régions du monde, notamment dans le **commerce électronique et le développement d'applications**, tout en garantissant une assistance locale et une compréhension fine des enjeux métiers.

Les synergies entre **we+** et les autres cabinets de l'écosystème se renforcent également. Ces derniers tirent profit des compétences spécifiques de we+ pour enrichir leurs propres offres, notamment en matière de gestion des infrastructures et du cloud.

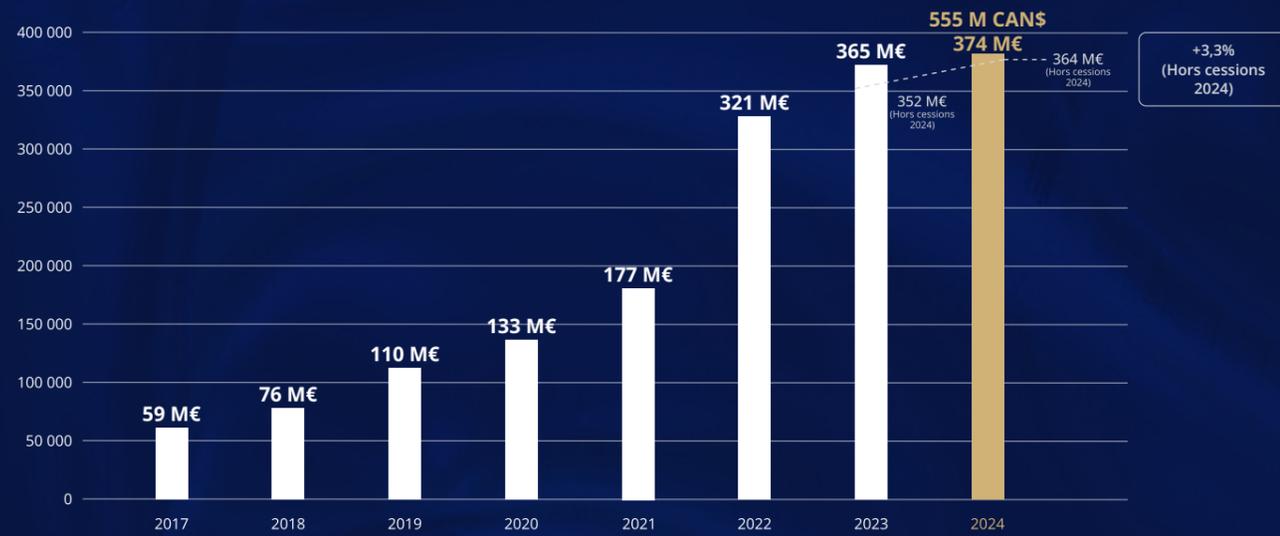
En 2025, **we+ s'implante en Amérique du Nord**, avec la fusion des cabinets GDG et Sourcevolution, déjà membres de l'écosystème Alan Allman Associates. À l'horizon 2025 et au-delà, le défi sera de **poursuivre cette dynamique de mutualisation des compétences**, tout en maintenant des standards élevés d'excellence et de proximité. Cette approche vise à consolider notre positionnement stratégique et à accélérer notre croissance sur les **marchés internationaux**.

PLEINE EXPANSION



L'ANNÉE 2024

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



ÉVOLUTION DE LA RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE D'ACTIVITÉ (en K €)



ÉVOLUTION DU RÉSULTAT OPÉRATIONNEL D'ACTIVITÉ (ROA)

	2022	2023	2024
ROA(M€)	32,19	35,74	34,76
ROA(M\$CAD)	44,08*	52,16*	51,51*
ROA EN %	10,04%	9,77%	9,28%

*Taux de change de la période tel que communiqué par la Banque Centrale Européenne
(2024 : 1 EUR = 1,4821 CAD ; 2023 : 1 EUR = 1,4595 CAD ; 2022 : 1 EUR = 1,3695 CAD)

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



AMÉRIQUE DU NORD

152,5 M€
de CA 2024 vs 156,2 M€ en 2023

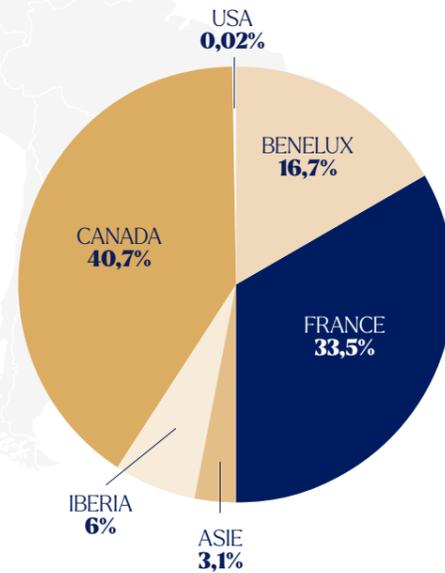
226* M\$Cad
de CA 2024 vs 228 M\$Cad en 2023

17,7 M€
de ROA en 2024 vs 18,7 M€ en 2023

26,3* M\$Cad
de ROA en 2024 vs 27,3 M\$Cad en 2023

1432
Effectif temps plein (ETP) moyen en 2024

POURCENTAGE DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE



*Taux de change de la période tel que communiqué par la Banque Centrale Européenne
(2024 : 1 EUR = 1,4821 CAD ; 2023 : 1 EUR = 1,4595 CAD ; 2022 : 1 EUR = 1,3695 CAD)

EUROPE

210,3 M€
de CA 2024 vs 206,1 M€ en 2023

16,5 M€
de ROA en 2024 vs 16,9 M€ en 2023

2078
Effectif temps plein (ETP) moyen en 2024

311,7* M\$Cad
de CA 2024 vs 300,8 M\$Cad en 2023

24,5* M\$Cad
de ROA en 2024 vs 24,7 M\$Cad en 2023

PAYS OÙ ALAN ALLMAN ASSOCIATES EST IMPLANTÉ :

- | | |
|--------------|-------------|
| Australie | Maroc |
| Belgique | Monaco |
| Canada | Pays-Bas |
| Corée du Sud | Philippines |
| Espagne | Portugal |
| États-Unis | Singapour |
| France | Suisse |
| Hong-Kong | Taiwan |
| Luxembourg | Tunisie |
| Madagascar | |
| Malaisie | |



ASIE

11,5 M€
de CA 2024 vs 3,3 M€ en 2023

0,51 M€
de ROA en 2024 vs 0,14 M€ en 2023

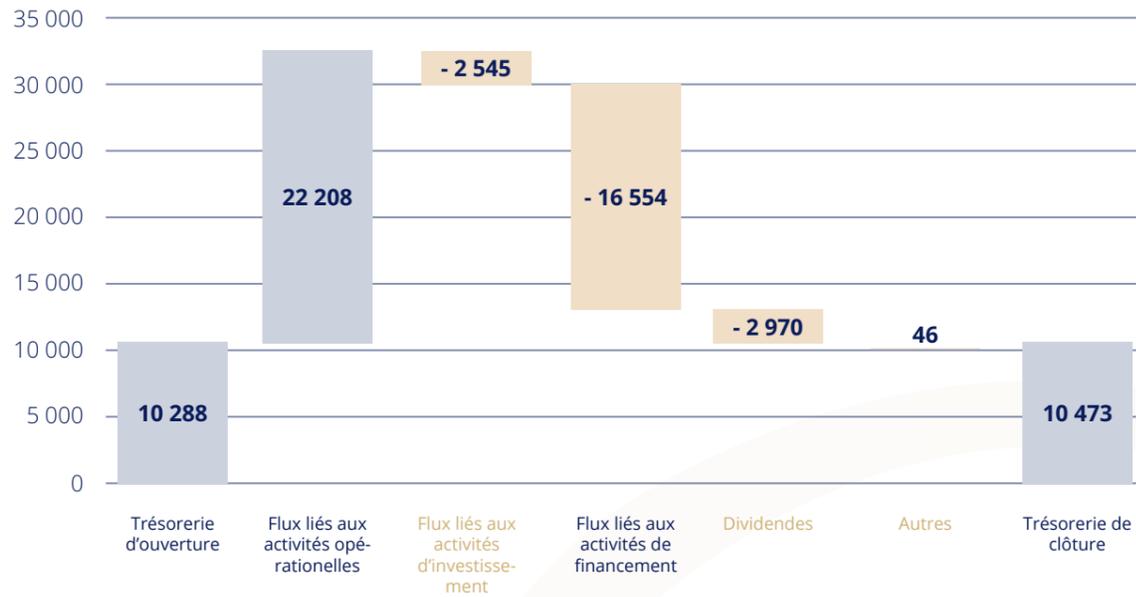
17,1* M\$Cad
de CA 2024 vs 4,8 M\$Cad en 2023

0,80* M\$Cad
de ROA en 2024 vs 0,2 M\$Cad en 2023

132
Effectif temps plein (ETP) moyen en 2024

FOCUS CHIFFRES

FLUX NET DE TRÉSORERIE 2024 (EN K€)

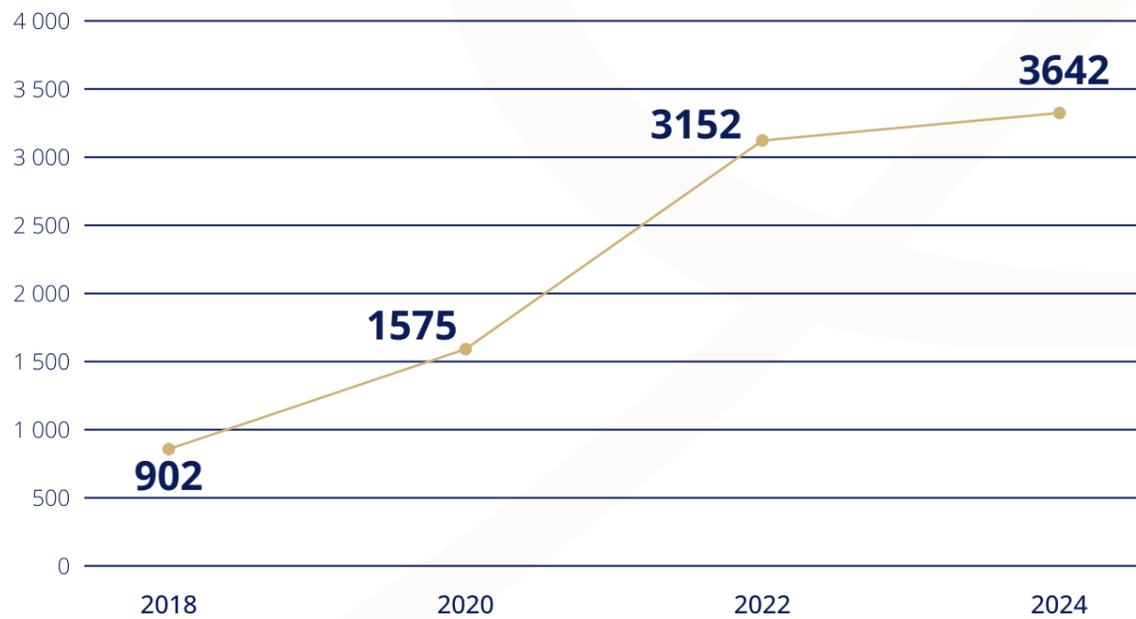


RÉPARTITION DES EFFECTIFS

24,9%

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

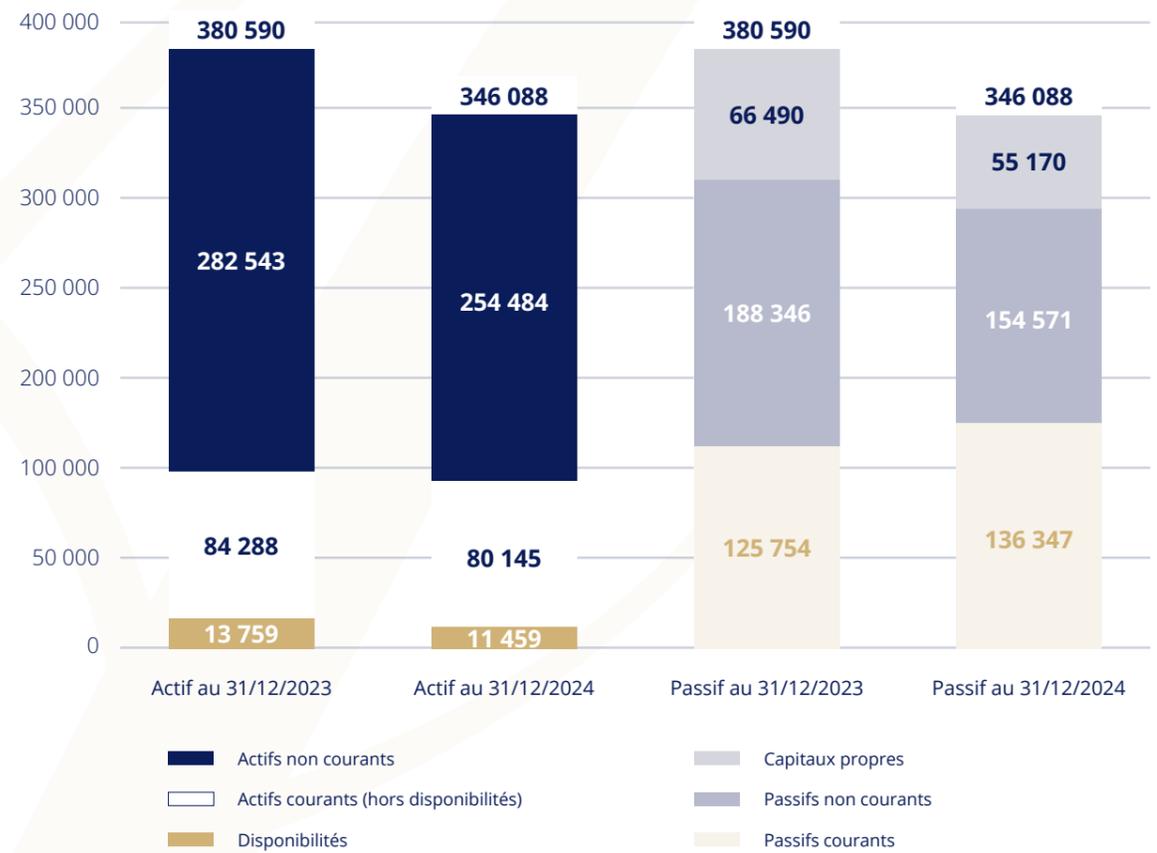
3366 Effectif au 31/12/24



Evolution des effectifs au 31 décembre

BILAN

Actifs (en K€)	31/12/2023	31/12/2024	Passifs (en K€)	31/12/2023	31/12/2024
Actifs non courants	282 543	254 484	Capitaux propres	66 490	55 170
Actifs courants (hors disponibilités)	84 288	80 145	Passifs non courants	188 346	154 571
Disponibilités	13 759	11 459	Passifs courants	125 754	136 347
TOTAL ACTIF	380 590	346 088	TOTAL PASSIF	380 590	346 088



COMPTE DE RÉSULTAT

(en K€)	31/12/2023	31/12/2024	Var. en %
Chiffre d'affaires	365 602	374 336	2,39 %
Chiffre d'affaires (Hors cessions 2024)	352 186	363 837	3,3 %
Résultat Opérationnel d'Activité	35 736	34 755	-2,75 %
Résultat Opérationnel d'Activité en %	9,77 %	9,28 %	-5,01 %

JANVIER

Nouveaux outils (RPA, trésorerie).
Nouveaux bureaux au **Luxembourg**.



MARS

Nouveaux bureaux à **Lille**.



MAI

Nouveaux bureaux à **Montréal**.
Ouverture de la zone **nearshore**.



JUIN



3ème place Monde au classement indépendant Happy at work des entreprises de plus de 1000 salariés.

VICTRIX

Lancement de la marque **Victrix en France**.



Nouveaux bureaux à **Hasselt, en Belgique**.



Défi solidaire « **On s'active pour la bonne cause** ».

DÉCEMBRE

Défi solidaire « **On s'active pour la bonne cause** ».

Nouveau site internet Alan Allman Associates.

FÉVRIER

Lancement



marque experte en performance des projets et organisations et valorisation de la donnée.



AVRIL

Publication du rapport **financier annuel 2023**.



SEPTEMBRE

we+

Expansion de la marque **we+** au **Benelux**.



Lancement du site de notre **Centre d'Excellence**, lieu d'innovation.



Lancement de la marque **DynaFin en France**.



Publication du rapport **financier semestriel 2024**.



RETROUVEZ TOUTES NOS RÉALISATIONS CLÉS ICI :



L'ANNÉE 2024



ALAN ALLMAN ASSOCIATES

2024, UNE ANNÉE D'INVESTISSEMENTS MAJEURS POUR ALAN ALLMAN ASSOCIATES

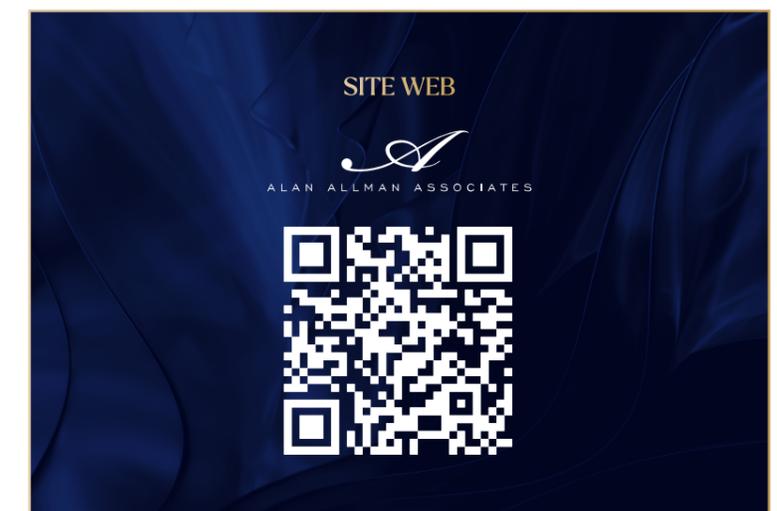
L'année 2024 a été marquée par de **nombreux investissements stratégiques pour l'avenir** : accélération de la stratégie de marques fortes, développement du centre d'Excellence et des offres d'expertise (Intelligence Artificielle, cybersécurité, smart automation, data et cloud), investissements dans de nouveaux outils, notamment en finance, nouveaux locaux, investissements dans la formation aux nouvelles technologies (*cf partie talents*), développement d'une zone nearshore, renforcement de l'équipe de direction au niveau mondial et concentration sur une stratégie commerciale plus contributive.

Accélération de la stratégie de marques fortes

Alan Allman Associates a accéléré en 2024 le rapprochement de marques aux expertises complémentaires ou similaires, renforçant ainsi sa stratégie de marques fortes. L'écosystème a ainsi réduit son portefeuille de marques (de 38 à 15) pour fournir à ses clients une meilleure lisibilité, renforcer son cœur d'expertise, simplifier l'organisation, développer les synergies commerciales et améliorer l'agilité opérationnelle. Cette stratégie de marques fortes, expertes et référentes permet à Alan Allman Associates de disposer de plus grandes capacités de réponse aux besoins de ses clients et de devenir incontournable sur ses axes d'excellence (Data, Cybersécurité, Cloud...). C'est pour l'écosystème une stratégie gagnante qui permet d'offrir de nouvelles opportunités à ses talents, de mutualiser les investissements commerciaux et de devenir des partenaires de premier rang pour ses clients.

Ainsi en 2024 Alan Allman Associates a procédé à plusieurs rapprochements.

- **Création de la marque**  **Argain Consulting Innovation**
marque experte en performance des projets & des organisations et valorisation de la donnée.
- **Extension de la marque**  **DYNAFIN en France**,
experte en services financier.
- **Lancement de la marque** **WE+** au Benelux,
marque experte en transformation digitale.
- **Lancement de la marque** **VICTRIX** en France,
experte en cybersécurité.



Centre



Le Centre d'Excellence

Les initiatives d'innovation chez Alan Allman Associates sont portées par les communautés métiers dans chacun des cabinets. Elles sont centralisées dans le Centre d'Excellence, inauguré en avril 2023.

Le Centre d'Excellence est dédié à l'innovation et à la synergie dans des domaines clés tels que l'intelligence artificielle, la cybersécurité, la data et à la formation sur ces expertises de pointe. Ce Centre d'Excellence vise à renforcer l'expertise de l'écosystème, à favoriser l'adaptabilité et à assurer un développement à la fois économique et pertinent.

Pour 2024, les priorités ont inclus :

- l'internationalisation de la clientèle, avec une présence mondiale permettant une disponibilité 24/7,
- la formation de près de 3 300 talents à des outils d'intelligence artificielle comme ChatGPT,
- et la convergence des marques pour offrir des expertises reconnues à l'échelle internationale.

Le Centre d'Excellence s'engage également dans des pratiques responsables et durables, alignées sur les objectifs de responsabilité sociétale de l'écosystème, en obtenant des certifications reconnues telles qu'Ecovadis, Happy at work, CSAT ou encore ISO 9001.



CROISSANCE ORGANIQUE

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

LES ENJEUX DU CENTRE D'EXCELLENCE

RSE & QUALITÉ

RSE (ecovadis,...)	ISO 9001
HAW	T.O.P (Track on performance)
CSAT	COE governance

EXCELLENCE DES SAVOIR-FAIRE

Offre internationale
Savoir-faire
Best practices
Investissement mutualisé

En 2024, 57 projets en Intelligence Artificielle ont été développés en France et en Belgique.

d'excellence

L'IA appliquée : Alan Allman Associates mise sur des solutions concrètes pour ses clients

Le parti pris d'Alan Allman Associates est de fournir à ses clients **des solutions en mode *problem solving***. L'idée n'est pas de faire de la recherche fondamentale, mais bien de **développer des solutions clés en main pour les clients de l'écosystème**.

Le Centre d'Excellence a centralisé plus d'une cinquantaine de projets développés par les cabinets de l'écosystème en intelligence artificielle sur plusieurs domaines clés comme le data management, les ressources humaines, le management du risque, la paie ou encore les opérations.

ALAN ALLMAN ASSOCIATES



Phare : L'innovation sociale au service de la transformation des RH

Humans 4 Help, membre de l'écosystème **Alan Allman Associates**, repense la gestion des ressources humaines avec **Phare**, une solution digitale innovante qui place **l'intelligence artificielle (IA) et la data au cœur des stratégies sociales**. Cette plateforme de pilotage des actions sociales répond aux nouveaux défis des entreprises : améliorer le bien-être des collaborateurs, renforcer la responsabilité sociétale (RSE) et optimiser la performance globale.

Le **bien-être au travail** est devenu un **enjeu majeur** pour les entreprises, comme en témoignent les chiffres récents. En 2024, seulement 34% des salariés déclarent se sentir bien dans leur emploi, avec une chute particulièrement marquée chez les jeunes de moins de 35 ans¹. Cette baisse alarmante souligne l'urgence d'agir pour améliorer les conditions de travail.

Cependant, certaines entreprises se démarquent positivement. Le label Happy Index® at Work, référence en matière d'évaluation du bien-être au travail, met en lumière les employeurs exemplaires.

¹ cf <https://teamupp.fr/chiffre-bien-etre-au-travail/>

Une solution intelligente pour des enjeux complexes

Dans ce contexte, **Phare** se positionne comme une solution stratégique vitale pour renforcer le lien social dans les entreprises. Cette plateforme intelligente **centralise toutes les actions sociales sur une plateforme unique et intuitive**, permettant aux organisations de relever efficacement les défis complexes liés au bien-être au travail :

- Automatiser la gestion des demandes des collaborateurs
- Analyser les indicateurs clés de performance (KPI) en temps réel
- Déployer des politiques sociales adaptées aux besoins spécifiques des équipes

Intelligence

L'intelligence artificielle au service du bien-être, au cœur de la stratégie RH

Phare ne se contente pas de collecter des données : **Phare intègre l'IA pour analyser et interpréter les données RH**, offrant ainsi :

- La détection précoce des signaux faibles pour anticiper les besoins
- L'automatisation des actions sociales basée sur des critères stratégiques
- Des recommandations personnalisées pour chaque organisation

Une vision data-driven des ressources humaines

Avec plus de **3200 indicateurs clés** intégrés, Phare permet aux décideurs RH :

- D'analyser en temps réel des tendances RH
- D'établir des corrélations entre le bien-être des collaborateurs, l'engagement et la performance globale
- De générer des rapports automatisés pour un pilotage stratégique éclairé

En centralisant la gestion des demandes des collaborateurs, l'analyse des KPI en temps réel, et le déploiement de politiques sociales adaptées, Phare s'impose comme un outil essentiel pour les entreprises soucieuses d'améliorer le bien-être au travail et de se démar-

quer dans les classements tels que le Happy Index® at Work.

Sécurité et conformité, des priorités absolues

Toutes les analyses réalisées par Phare respectent les normes de confidentialité les plus strictes, avec une anonymisation des données sensibles et une sécurité renforcée par des API sécurisées.

Une innovation au service des cabinets de l'écosystème Alan Allman Associates

En intégrant Phare, les cabinets membres d'Alan Allman Associates bénéficient d'un levier stratégique pour :

- Renforcer l'engagement et la rétention des talents
- Aligner leurs actions sociales sur les objectifs RSE
- Anticiper les évolutions du marché grâce à l'analyse prédictive

Phare incarne une nouvelle génération de solutions RH : **une plateforme où l'intelligence artificielle, la data et la responsabilité sociale convergent pour façonner l'entreprise de demain.**

" Phare est né d'une conviction forte : les entreprises ne peuvent plus se contenter de réagir, elles doivent anticiper. Grâce à l'IA, nous offrons aux RH un outil qui capte les signaux faibles, prédit les tendances et transforme la donnée en action concrète. "

Lila Benhammou,
Fondatrice de Humans4Help

winning

Intelligence artificielle : la nouvelle ère de la gestion de projet

Winning a publié cette année un ouvrage sur le management de projet à l'ère de l'intelligence artificielle. Il explore en profondeur la manière dont **l'intelligence artificielle redéfinit la gestion de projet, en automatisant les tâches répétitives et en améliorant la prise de décision grâce à l'analyse de données.** Il met en avant la convergence entre l'IA et le management de projet : l'IA permet notamment d'anticiper les risques à travers l'analyse prédictive, d'optimiser l'allocation des ressources et de renforcer la collaboration entre les équipes

en fluidifiant la communication. Grâce à des **études de cas et des exemples concrets**, le livre illustre comment les outils intelligents transforment déjà les pratiques dans divers secteurs. Il met également en garde contre les défis éthiques et les biais algorithmiques qui peuvent fausser les décisions et créer des inégalités. En offrant **un guide détaillé pour intégrer l'IA dans la gestion de projet** et en identifiant les compétences clés nécessaires pour s'adapter à cette nouvelle ère, l'ouvrage se veut un outil indispensable pour tous ceux souhaitant rester compétitifs et tirer parti des opportunités offertes par cette révolution technologique.



DEMANDER LE
TÉLÉCHARGEMENT
DU LIVRE
(EN ANGLAIS) :



ALAN ALLMAN ASSOCIATES



Satisco synchronicity



La data synchronicity : le futur de la gestion des données événementielles

La synchronisation des données est un processus essentiel permettant de maintenir la cohérence des informations entre plusieurs systèmes ou appareils. Elle assure une mise à jour automatique et continue des changements, garantissant que toutes les parties concernées disposent des données les plus récentes possible. En utilisant des outils d'automatisation, basés sur les événements, des pratiques d'intégration robustes et l'Intelligence Artificielle, **les entreprises peuvent réaliser une synchronisation des données en temps réel, améliorant la résilience, l'efficacité et la prise de décision.**

Dans le contexte de l'évolution technologique, le concept de synchronisation des données va bien au-delà de la simple transmission d'informations en temps réel. Historiquement, le temps réel impliquait qu'une opération génère une transaction, laquelle est ensuite immédiatement transmise et intégrée dans le système de la contrepartie. Cependant, **la synchronisation des données ou Data Synchronicity repose sur la réaction instantanée aux événements pouvant modifier les données.** Lorsqu'un événement imprévu, tel qu'un décès ou un blocage de compte, se produit, une synchronisation immédiate est nécessaire entre tous les systèmes et les entreprises concernés.

La *Data Synchronicity* ne se limite pas à réagir à des événements isolés, mais englobe également l'analyse de combinaisons d'événements qui peuvent déclencher des actions significatives. Pour cela, il est crucial d'implémenter des flux de données permettant d'identifier

les événements pertinents créateurs de valeur et nécessitant une réaction immédiate. Elle devient alors un outil indispensable pour les entreprises souhaitant réagir rapidement et efficacement aux changements, assurant une meilleure gestion des données et une optimisation des processus décisionnels.

Pour en savoir plus :
www.satisco.com

DÉCOUVREZ
L'INTERVIEW
D'ALAIN KUNNEN
SUR BFM BUSINESS



Alain KUNNEN

CEO Satisco

LOW



Alan Allman Associates accélère dans le no code/low code avec PhoenixDX

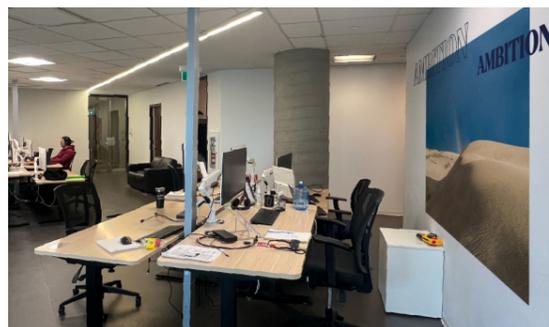
Suivant cette dynamique d'innovation continue pour ses clients, Alan Allman Associates a récemment renforcé son offre d'expertise en matière de **technologies no code et low code** en acquérant PhoenixDX, société de conseil technologique basée en Australie.

PhoenixDX est spécialisée dans le développement de logiciels utilisant des plateformes low code/no code, notamment OutSystems. Ces technologies permettent de développer des applications rapidement et efficacement, réduisant ainsi le temps de mise sur le marché et les coûts associés. Elles sont particulièrement adaptées pour les entreprises souhaitant accélérer leur transformation digitale sans mobiliser des ressources de développement traditionnelles importantes.

Pour en savoir plus www.phoenix-dx.com



CODE



ALAN ALLMAN ASSOCIATES

Alan Allman Associates a investi **dans de nouveaux bureaux** au Luxembourg, à Lille, à Montréal et à Hasselt (en Belgique). Sur un concept de bureaux partagés par les cabinets de l'écosystème d'une même zone, **ces espaces de travail favorisent les échanges entre les équipes et le cross business.**

Investissements

Les investissements financiers en 2024 : une transformation stratégique

En 2024, Alan Allman Associates a poursuivi la **modernisation de ses fonctions supports**, en intégrant de nouveaux outils et des solutions d'automatisation, **notamment à la direction financière**. L'écosystème a également travaillé sur son organisation du département Finance. En octobre, l'écosystème a, d'ailleurs accueilli **Nicolas Cossard en tant que CFO Monde**, marquant ainsi une nouvelle étape dans le pilotage financier de l'écosystème.

Nicolas Cossard livre sa vision de la fonction finance au sein d'Alan Allman Associates.

Financiers

Des investissements technologiques pour une finance plus agile

En 2024, Alan Allman Associates a réalisé des **investissements majeurs dans les outils financiers**, avec un accent particulier sur **l'automatisation et l'intelligence artificielle**. L'intégration de la RPA (Robotic Process Automation), des bots et de l'IA permet désormais aux équipes financières d'être **plus proactives** et de disposer de rapports financiers préremplis.

Ces innovations représentent un changement profond pour la fonction finance de l'écosystème : elles permettent de **réduire les délais de traitement, d'améliorer la précision des reportings et d'optimiser le partage des informations** avec les cabinets de l'écosystème. Grâce à ces outils, les équipes peuvent désormais se concentrer sur des tâches à forte valeur ajoutée, comme l'analyse et la prise de décision stratégique, plutôt que sur des tâches administratives répétitives. L'intelligence artificielle joue également un rôle clé dans le contrôle de gestion, offrant des **réponses plus rapides et des analyses plus précises**. Cela améliore non seulement la qualité des données, mais facilite également la prise de décision en fournissant des insights plus pertinents et actualisés.

Une vision ambitieuse pour la fonction finance

L'ambition de la fonction finance chez Alan Allman Associates est de faire converger les sociétés de l'écosystème vers des **modes opératoires similaires**, favorisant ainsi une meilleure intégration et une cohérence accrue.

Depuis le rapprochement des marques, une dynamique plus intégrée s'est mise en place, avec une **plateforme financière unifiée** qui applique les règles et standards de l'écosystème. Cette homogénéisation des pratiques vise à accélérer l'intégration des sociétés et à améliorer l'efficacité globale de la gestion financière.

Un autre axe stratégique est le **développement du rôle de business partner au sein des équipes finance**. L'objectif est de créer une fonction où chaque expert agit comme un référent sur une expertise spécifique, plutôt que de se limiter à la gestion financière d'un seul cabinet. Cette approche favorise un accompagnement plus stratégique et transverse au sein de l'écosystème.

L'année 2024 marque également une étape clé avec une sensibilisation accrue aux outils basés sur l'IA, qui deviennent un pilier central de la transformation

NICOLAS COSSARD



Nicolas COSSARD

CFO Monde

“

J'ai décidé de rejoindre Alan Allman Associates afin de contribuer à son modèle unique mêlant agilité et ambition. Rejoindre une société faisant preuve d'un haut degré de résilience a été également un facteur clé dans ma décision de rejoindre l'écosystème.

financière. En 2025, l'objectif sera d'accélérer encore cette dynamique, en capitalisant sur les premiers bénéfices observés dès le quatrième trimestre 2024. Les gains d'efficacité attendus seront encore plus significatifs, tant en termes de productivité que d'optimisation des coûts.

Des bénéfices concrets pour les équipes financières et les partenaires de l'écosystème

Pour les équipes financières, ces innovations permettent de **réduire les tâches chronophages, d'accélérer les délais de traitement et de renforcer la qualité des analyses**. Elles offrent également une meilleure visibilité sur les performances financières et facilitent l'anticipation des tendances économiques.

Pour les partenaires de l'écosystème, ces avancées garantissent des reportings plus fiables et précis, facilitant ainsi le pilotage stratégique et la prise de décision. L'amélioration de la fluidité des échanges financiers contribue également à une collaboration plus efficace et structurée.

Grâce à cette transformation, Alan Allman Associates est mieux préparé à relever les défis de demain avec une finance digitalisée et optimisée.

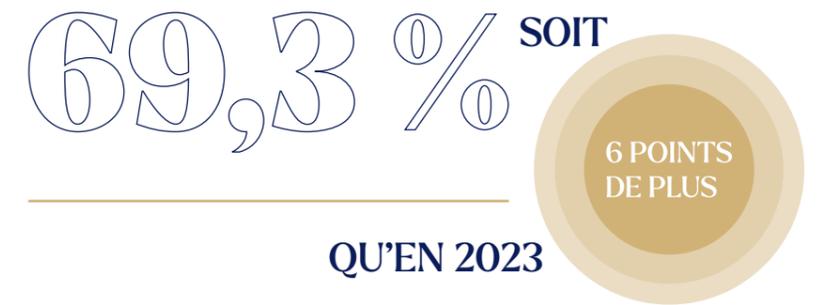


ALAN ALLMAN ASSOCIATES

Alan Allman Associates a le plaisir de travailler avec de nombreux partenaires bancaires de première ordre, lui permettant une agilité financière. La qualité des échanges avec nos interlocuteurs nous ont permis de bâtir des relations de confiance avec l'ensemble de ces institutions financières. L'écosystème est fier de pouvoir compter sur leur soutien.



TAUX DE
RECOMMANDATION :



LA SATISFACTION CLIENT : UNE PRIORITÉ D'ALAN ALLMAN ASSOCIATES

Alan Allman Associates adopte une **approche centrée sur la résolution proactive des problèmes** (*problem-solving*), en s'appuyant sur son expertise en management consulting et en conseil. Grâce à des **solutions intégrées, combinant des compétences diversifiées et une capacité de déploiement international**, l'écosystème répond de manière personnalisée aux besoins spécifiques de ses clients.

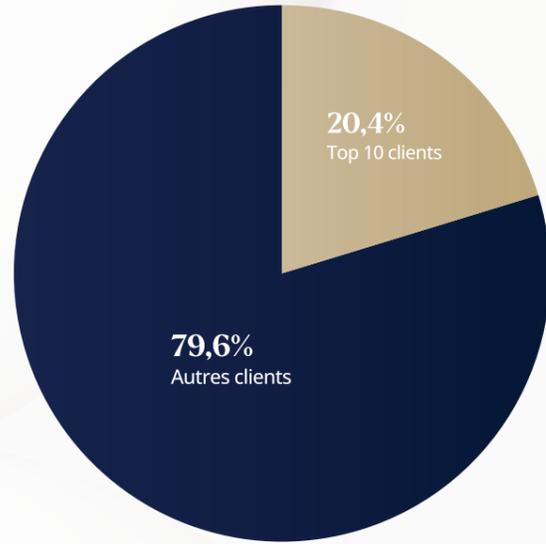
Chez Alan Allman Associates, la satisfaction client est mesurée chaque année via l'indicateur NPS (Net Promoter Score). Cet outil permet de recueillir des retours précieux, essentiels pour améliorer les services et renforcer les relations avec les clients.

En 2024, le **taux de recommandation atteint 69,3 %**, soit 6 points de plus qu'en 2023. Ce résultat témoigne de la capacité d'Alan Allman Associates à établir des partenariats solides, certains clients leur faisant confiance depuis plus de dix ans. Par ailleurs, plusieurs cabinets de l'écosystème ont obtenu des scores NPS supérieurs à 80 %, preuve de l'excellence de leur relation client.

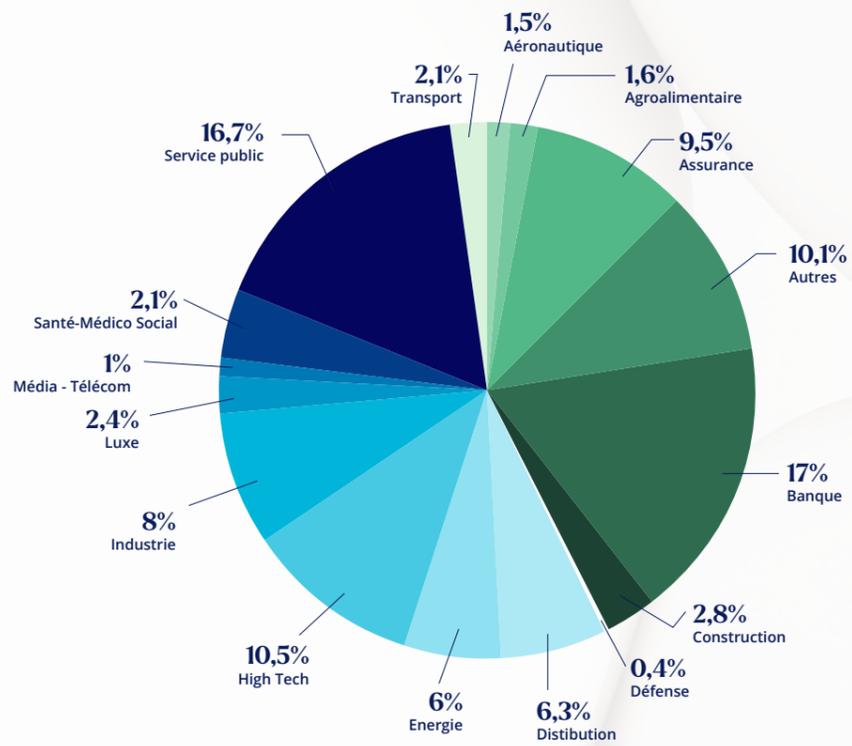
L'innovation est au cœur de l'ADN de l'écosystème. Cette année, Alan Allman Associates a renforcé son offre en investissant dans des technologies de pointe telles que l'Intelligence Artificielle, la data, le cloud ou encore la cybersécurité, permettant d'accompagner ses clients face aux défis numériques. **Cet engagement envers l'excellence technologique positionne l'écosystème comme un acteur de référence dans son secteur.**

CLIENTS

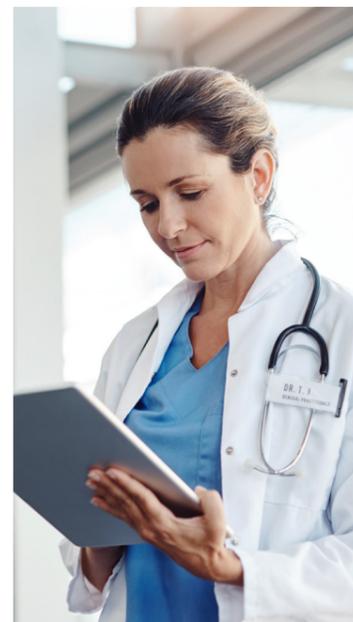
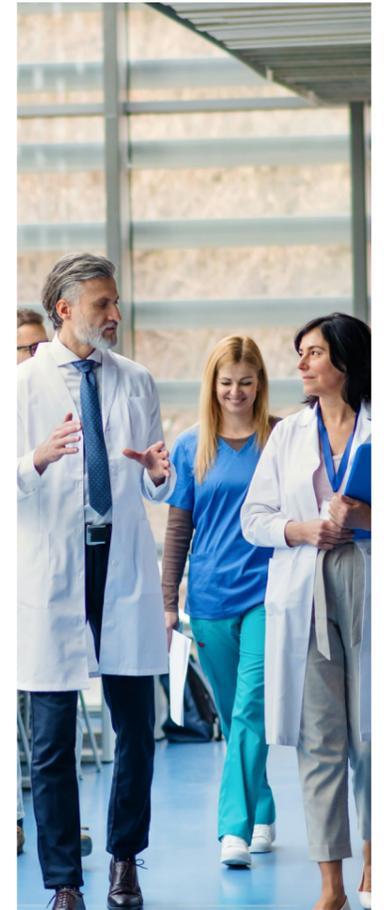
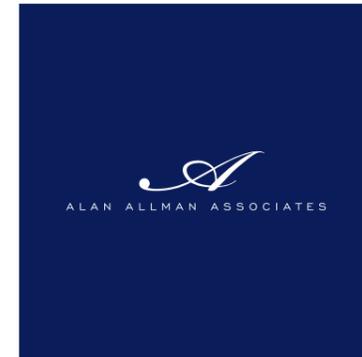
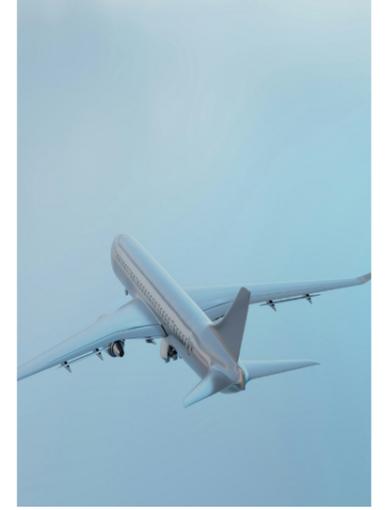
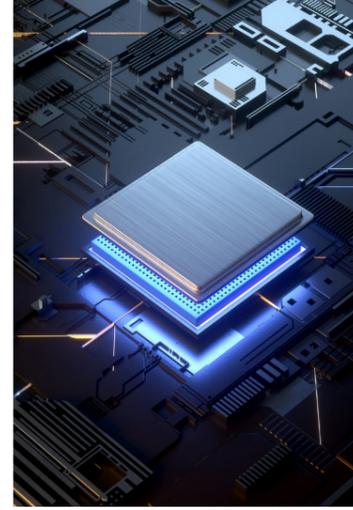
CHIFFRES CLÉS



Le taux de dépendance clients de l'écosystème est faible et sensiblement stable.



La part des clients dans les secteurs bancaires et High-Tech diminue sensiblement au profit notamment de clients présents sur des secteurs résilients (Secteur public, énergie, santé et défense).



LES NOUVEAUX ENJEUX DE LA RELATION CLIENT



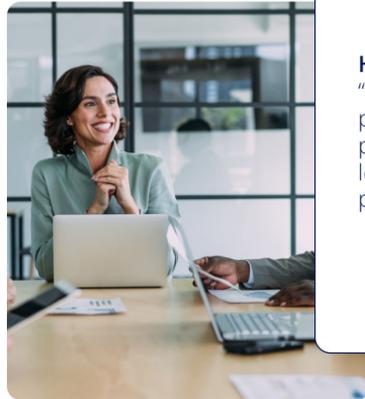
Althéa - Métropole Grand Nancy
 "En 3 mots : Clarté, simplicité et efficacité. En moins de 5 mois, Althéa a su nous apporter des solutions concrètes pour régulariser les 24 derniers mois avec des résultats immédiats notamment en termes de trésorerie"

Olivier Montaigne
 DRH mutualisé de la Métropole et de la Ville de Nancy



Alan Allman Associates est positionné sur des secteurs porteurs. Pouvez-vous nous en dire plus ?

Alan Allman Associates est stratégiquement **positionné sur des secteurs à forte croissance**, tirant parti de la transformation numérique et des enjeux de durabilité qui redéfinissent les modèles économiques. **Les domaines de la finance, de l'énergie, de la santé et de l'administration publique offrent des opportunités significatives**, en raison de l'accélération de l'adoption des technologies numériques après la pandémie. L'écosystème se concentre également sur le marché en expansion du conseil en technologies de l'information (TI) et des ERP, porté par **l'adoption croissante des solutions cloud et d'intelligence artificielle**. Les services proposés incluent **l'optimisation des infrastructures TI, la cybersécurité et la gestion des données**, des domaines où la demande continue d'augmenter face aux défis de digitalisation et de résilience opérationnelle. Cette stratégie permet à Alan Allman Associates de répondre efficacement aux besoins évolutifs des entreprises tout en consolidant sa position sur des marchés clés.



Humans4help
 "Humans4help a une capacité à être agile et faire preuve de réactivité dans les projets. Ils savent être présents et disponibles"

UpCoop

EC Solutions
 "During the implementation, ECS played the role of a partner working with us and advising us and creating solutions that would adapt to the growth of our business" (*Pendant la mise en œuvre, ECS a joué le rôle d'un partenaire en travaillant avec nous, en nous conseillant et en créant des solutions adaptées à la croissance de notre entreprise.

Shiv Manchanda
 Director of Information Systems at Guillevin



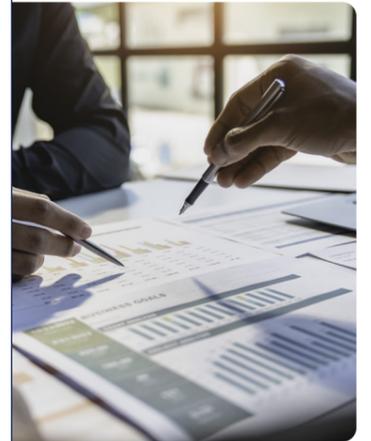
we+
 "Sans hésitation, je recommanderais we+ à mes partenaires. Leur expertise, leur réactivité et leur connaissance du marché en font un partenaire de choix pour toutes les entreprises qui ont besoin de renforcer leurs équipes."

Jean-Christophe
 RSI Pôle Végétal - AGROMOUSQUETAIRES



Argain Consulting Innovation
 "Les équipes d'Argain Consulting Innovation ont su saisir notre besoin et notre contexte. Nous avons pu compter sur des experts compétents, capables de répondre à nos exigences et de collaborer en toute confiance. Le projet SAM a permis de générer des économies substantielles et d'apporter de la valeur à l'organisation."

Olivier Merminod
 ex-Responsable du Domaine Licence chez Enedis



Quels sont les grands enjeux auxquels sont confrontés aujourd'hui nos clients ?

Les clients sont aujourd'hui confrontés à des **enjeux majeurs liés à l'intégration accélérée de l'intelligence artificielle et des solutions numériques dans tous les secteurs**. L'adaptation rapide à ces technologies est essentielle pour ne pas décrocher face à la concurrence, et le temps pour agir est compté. La **cybersécurité demeure également une priorité critique** avec l'augmentation significative des cybermenaces, exigeant des stratégies robustes de protection des données. Parallèlement, la **pénurie de talents spécialisés dans les technologies de l'information représente un défi important**, freinant la mise en œuvre des projets technologiques. **L'automatisation et l'interopérabilité des systèmes**, notamment ERP, **deviennent indispensables** pour maintenir l'efficacité opérationnelle. Enfin, la **pression croissante des réglementations**, en particulier dans des secteurs comme la finance et la santé, combinée à la nécessité d'adopter des pratiques durables alignées sur les directives internationales, **oblige les entreprises à repenser leurs stratégies numériques de manière proactive**. L'ensemble de ces enjeux impose une approche dynamique et anticipative, en phase avec l'esprit du plan stratégique RISE 2030, pour accompagner efficacement les clients dans leur transformation.

Nouveaux Enjeux

“Difficile de s'améliorer quand le niveau de satisfaction est aussi élevé”

client cabinet Althéa



L'écosystème est aujourd'hui porteur à travers ces cabinets d'offres d'excellence autour de l'intelligence artificielle, la data, la cybersécurité ou encore le cloud. Pouvez-vous nous parler de ces offres ?

L'écosystème Alan Allman Associates propose des offres d'excellence centrées notamment sur l'intelligence artificielle, la data, la cybersécurité et le cloud, répondant aux enjeux stratégiques des entreprises. La plateforme DoubleU, disponible via Winning Consulting, illustre cette approche en offrant une assistance au travail basée sur l'IA, garantissant des interactions sécurisées et privées avec les données de l'entreprise. Cette solution s'intègre de manière fluide avec des systèmes tels que l'ERP, le CRM et les RH, permettant une exploitation en temps réel des informations tout en assurant la sécurité des données. Dans le même temps, les cabinets de l'écosystème accompagnent leurs clients en déployant des stratégies avancées de gouvernance des données (data virtualization, data platform, data migration), d'optimisation des infrastructures cloud hybrides et de protection des actifs numériques. L'expertise en cybersécurité a notamment permis de réduire de 40 % les risques d'exposition aux cyberattaques pour plusieurs grandes entreprises grâce à des solutions de type Zero Trust et SOC managés. Cette combinaison d'innovations technologiques et d'intégration sur-mesure permet d'améliorer significativement la prise de décision et l'efficacité opérationnelle des clients.

En quoi le modèle unique en écosystème de cabinets de conseil est-il une véritable valeur ajoutée pour nos clients ? Comment est-il perçu par nos clients ?

Le modèle unique d'écosystème de cabinets de conseil offre une véritable valeur ajoutée pour les clients en combinant agilité, spécialisation et expertise sectorielle. En proposant un réseau collaboratif d'expertise spécialisée, il permet de répondre précisément aux besoins et défis spécifiques des clients tout en facilitant l'intégration et la rationalisation des solutions. Cette approche plus souple et plus agile contraste avec les structures traditionnelles et permet aux clients d'accéder directement à des experts de premier plan et à des solutions innovantes dans différents domaines. Les bénéfices sont tangibles, avec une réactivité accrue et une satisfaction client améliorée. Cette capacité d'exécution transverse et coordonnée renforce la perception positive des clients envers ce modèle différenciant.

“J'irai jusqu'à dire que j'ai l'impression que nous avons un service privilégié”

client cabinet GDG



“我對這次的合作很滿意*”
(*Je suis très satisfait de la collaboration)

client cabinet we+ en Asie



“Continuar a dar prioridade a qualidade dos serviços prestados e qualidade dos consultores*” (*Continuer à donner la priorité à la qualité des services fournis et à la qualité des consultants)

client cabinet Winning



La relation client évolue sans cesse. Quels sont nos prochains défis sur ce sujet ?

La relation client évolue rapidement et les défis à venir nécessitent une approche équilibrée entre technologie et proximité humaine. Les nouveaux outils, notamment l'IA, permettent d'accélérer les processus et de réduire les délais d'avant-vente, mais il est essentiel de renforcer le lien et la proximité avec les clients par une présence accrue sur le terrain. Le risque serait de se perdre dans une virtualité excessive, alors que la confiance se bâtit sur le long terme grâce aux interactions physiques. Parallèlement, les attentes des clients en matière de services personnalisés basés sur les données et accessibles via divers canaux numériques sont de plus en plus fortes. Le maintien de la confiance, en particulier concernant l'utilisation éthique des données, sera crucial, tout comme l'adaptation à des modèles de travail hybrides qui nécessitent des stratégies d'engagement innovantes. L'évolution des attentes impose également une relation client plus proactive et orientée vers des résultats concrets, avec l'intégration de services à valeur ajoutée et des partenariats stratégiques. C'est pourquoi Alan Allman Associates investit dans des plateformes collaboratives et des centres d'excellence sectoriels afin d'anticiper les besoins émergents et de personnaliser ses offres de manière plus précise et impactante.

“I'm very satisfied, I think sometimes DX can be even more visible*” (*Je suis très satisfaite, mais je pense que DX peut parfois être encore plus visible.)

client cabinet Data eXcellence



Argain Consulting Innovation

Si je devais résumer notre collaboration avec Argain Consulting Innovation, il y a l'interaction avec des échanges constructifs et une prise en compte des enjeux de nos secteurs d'activité et de notre contexte. Il y a également l'expertise du cabinet, qui est reconnue. En somme, Argain Consulting Innovation fait partie de nos partenaires avec qui une relation de confiance a été très facile à créer.

Guillaume DE LATTRE
Vice Président d'OP'nSoft



Nouveaux Enjeux



La **Althéa Football Cup** est un **tournoi de football inter-entreprises**, qui a lieu chaque année au mois de septembre. Initié par le cabinet de conseil Althéa, cet événement rassemble les principaux **acteurs du secteur RH/SIRH**. Depuis sa création en 2008, l'Althéa Football Cup est devenue un rendez-vous annuel incontournable, favorisant la convivialité et le réseautage au sein de la communauté RH/SIRH.

L'édition 2024 s'est déroulée au prestigieux **Centre National du Football de Clairefontaine**, réunissant près de 700 participants, dont 17 équipes masculines et 9 équipes féminines. Les entreprises participantes comprenaient des leaders du marché tels qu'ADP, CEGEDIM, CGI, et Sopra HR Software.

Outre les compétitions, les participants ont eu l'opportunité de visiter le Château de l'équipe de France et de partager un dîner convivial en clôture de l'événement.

RETROUVER LES PHOTOS
DE L'ÉVÉNEMENT



DÉCOUVRIR LA VIDÉO
DE L'ÉVÉNEMENT



TALENTS

**FORMER,
ACCOMPAGNER,
VALORISER :
L'ENGAGEMENT D'ALAN
ALLMAN ASSOCIATES
ENVERS SES TALENTS**



**Christèle
DELLY**

Directeur des Opérations
de Formation et Carrière



**Joanne
HURENS**

Vice-Présidente exécutive,
RH et recrutement

Alan Allman Associates, ce sont **plus de 3300 talents dans le monde**. L'investissement dans la carrière des talents en leur offrant des **parcours de formation certifiants, des opportunités d'évolution rapide et un environnement bienveillant**, tourné vers l'innovation, est une des priorités de l'écosystème. La culture entrepreneuriale et l'engagement envers la mobilité internationale permettent à chacun de s'épanouir et de contribuer activement à la croissance de l'écosystème. **Alan Allman Associates recrute plus de 500 talents en 2025.**

Quelles sont les qualités et compétences recherchées chez un candidat pour rejoindre l'écosystème ?

Chez Alan Allman Associates, nous recherchons des **profils dynamiques, engagés et dotés d'un véritable esprit entrepreneurial**. Que ce soit en tant que consultant ou manager, chaque talent joue un rôle clé dans notre écosystème.

Consultants : Nous valorisons des experts capables de concilier **compétence métier, analyse pointue et excellent relationnel** pour accompagner nos clients dans leurs projets stratégiques.

Managers : Nous recherchons des **véritables leaders**, dotés d'une vision stratégique, capables de piloter la performance et de faire grandir leurs équipes.

Trois qualités nous semblent essentielles pour réussir dans l'écosystème :

- **Collaboration et esprit d'équipe :**

Nous cherchons des talents prêts à partager leurs compétences tout en continuant à apprendre. Intégrer notre écosystème, c'est s'inscrire dans une dynamique de progression : nous formons nos talents et souhaitons qu'ils aient cette soif d'apprendre et de grandir avec nous.

- **Excellence et exigence :**

L'excellence est au cœur de notre ADN. Nous recherchons des personnes qui visent toujours le travail bien fait, prêtes à devenir des experts reconnus dans leur domaine. Grâce à nos parcours de formation et d'accompagnement, nous aidons chaque collaborateur à atteindre le plus haut niveau d'expertise.

- **Ambition et esprit de conquête :**

Nous apprécions les profils dotés de «*drive*», de persévérance et d'un fort esprit de conquête. Chez nous, l'audace et la détermination sont des atouts majeurs pour relever les défis et saisir les opportunités de croissance.

Intégrer Alan Allman Associates, c'est rejoindre un écosystème où la performance collective s'appuie sur l'excellence individuelle et l'envie d'évoluer ensemble.

Qu'est-ce qui différencie l'expérience de travail chez Alan Allman Associates par rapport à d'autres entreprises du secteur ?

Rejoindre Alan Allman Associates, c'est intégrer un écosystème dynamique, bienveillant et tourné vers l'excellence, où chaque consultant joue un rôle central dans notre succès.

Ce qui fait notre différence, c'est :

- **Un accompagnement personnalisé et des opportunités de développement rapide**

Dès leur arrivée, nos talents bénéficient d'un parcours de formation structuré, de certifications reconnues et de l'intégration à des communautés d'expertise, renforçant ainsi leurs compétences professionnelles et humaines. Notre proximité managériale et notre suivi personnalisé garantissent un accompagnement tout au long de la carrière.

Également, notre culture bienveillante et collaborative place l'humain et l'innovation au cœur de la performance.

- **Une culture entrepreneuriale et internationale**

Chez Alan Allman Associates, l'esprit entrepreneurial est valorisé : chacun est encouragé à innover, à prendre des initiatives et à contribuer activement à la croissance de l'écosystème, permettant à chacun d'avoir un impact réel.

Grâce à sa présence mondiale, chacun a la chance de travailler à l'international, d'interagir avec des experts de haut niveau et d'intervenir sur des projets d'envergure avec des entreprises technologiques de premier plan.

- **Un engagement humain et responsable**

L'humain est au centre de l'écosystème depuis sa création en 2009. Alan Allman Associates investit chaque jour dans sa politique RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises), car une entreprise performante est avant tout une entreprise engagée et responsable.

Quels sont les outils et initiatives mis en place pour accompagner les consultants dans leur développement professionnel et personnel ?

Chez Alan Allman Associates, nous investissons constamment dans la formation et l'accompagnement de nos consultants, en leur offrant des outils et des initiatives innovants pour favoriser leur développement professionnel et personnel.

Notre **Alan Allman Associates Academy**, organisme de formation intégré, propose des **parcours de formation continue et certifiante**, couvrant aussi bien les expertises métier que les compétences en leadership et en gestion de projet. Cette offre de formation est enrichie par l'accès à notre **université en ligne et à des plateformes de e-learning, dont LinkedIn Learning**, permettant à tous nos collaborateurs de développer leurs compétences en toute autonomie.

Nous proposons également :

- **Un parcours d'intégration structuré**, conçu pour accompagner chaque nouvel arrivant dans sa prise de poste.
- **Des coachings individualisés et un programme de mentoring**, offrant un suivi personnalisé à chaque étape de leur carrière.
- **Des communautés d'expertise et des workshops collaboratifs**, favorisant le partage de bonnes pratiques, l'innovation et l'émulation collective.

Notre approche de formation est moderne et tournée vers l'avenir.



Tous nos collaborateurs bénéficient de formations e-learning, notamment sur des thématiques de pointe comme le cloud, l'intelligence artificielle, la cybersécurité, la data... Nous avons également proposé en 2024 à 100% de nos collaborateurs une formation certifiante à ChatGPT pour soutenir l'apprentissage et l'optimisation des pratiques professionnelles. A date 70% d'entre eux ont participé à cette formation.

Nous allons également développer en 2025 un **parcours de recrutement international**, avec une plateforme ouverte à tous les collaborateurs, leur permettant de consulter et de candidater directement aux offres d'emploi au sein de l'écosystème, tout en encourageant la cooptation.

Chez Alan Allman Associates, chaque consultant évolue dans un environnement stimulant, où la montée en compétences et l'épanouissement professionnel sont au cœur de notre engagement.

Comment les valeurs de notre écosystème, axées sur l'humain et l'innovation, se traduisent-elles dans le quotidien des consultants ?

Chez Alan Allman Associates, nous plaçons au quotidien **l'écoute, la bienveillance et la communication** au centre de notre culture d'entreprise. Cela se traduit notamment par :

- **Un management de proximité**, favorisant l'échange et la compréhension des besoins de chaque collaborateur, même au plus haut niveau de l'entreprise.
- **Une ouverture à la collaboration à tous les niveaux de l'entreprise**, encourageant l'intelligence collective.
- **Des temps forts de convivialité**, comme les afterworks ou 5@7, véritables moments d'échange et de partage, renforçant l'esprit d'équipe.

L'innovation est au cœur de nos pratiques, guidant notre approche projet et notre esprit entrepreneurial. Nous équipons nos consultants avec des outils digitaux de

pointe, facilitant l'efficacité et la collaboration. Nos méthodes de travail s'appuient sur l'agilité et la recherche constante de nouvelles solutions pour répondre aux défis de nos clients. Nous valorisons la volonté d'avancer, de se remettre en question et de toujours viser l'excellence.

Notre démarche en faveur de l'épanouissement de nos collaborateurs est saluée par l'obtention du label Happy at Work, où nous avons atteint la 3e place mondiale en 2024, preuve de notre engagement à placer nos talents au centre de notre réussite collective..



CHIFFRES 2024

- Taux des effectifs formés : **65.15%**
- Taux d'heures certifiantes : **83.23%**
- Nombre d'heures de formation : **50 950 heures**
- Note globale : **3,66/4**
- Efficacité de la formation : **3,68/4**
- Taux de recommandation : **100%**

L'IA AU CŒUR DE LA MONTÉE EN COMPÉTENCES DES TALENTS D'ALAN ALLMAN ASSOCIATES

Si les clients sont au centre des priorités du Centre d'Excellence, Alan Allman Associates investit également dans la montée en compétences de ses talents, en les **formant activement à l'intelligence artificielle (IA)**. Cette initiative vise à renforcer l'expertise collective et à stimuler l'innovation dans l'ensemble des métiers de l'écosystème.

Une attention particulière est portée sur l'appropriation des modèles d'IA générative, notamment ChatGPT, afin de permettre aux équipes de **maximiser leur efficacité, d'accélérer la production de contenus et d'améliorer l'interaction avec les clients**.

Pour accompagner cette montée en compétences, Alan Allman Associates a mis à la disposition de l'ensemble de ses collaborateurs des **catalogues de prompts** spécialement conçus pour faciliter l'usage de l'IA dans leurs missions quotidiennes. Ces catalogues, **élaborés en fonction des besoins métiers**, couvrent des cas d'usage variés : prospection commerciale, rédaction de propositions commerciales, gestion de projets ou encore analyse de données.

Cette démarche s'inscrit pleinement dans la stratégie de transformation digitale de l'écosystème, visant à faire de **l'IA un levier clé de performance, créativité et différenciation au service des clients**.



UNE FORMATION

CERTIFIANTE
PROPOSÉE
À 100%

DE NOS TALENTS



ALAN ALLMAN ASSOCIATES ACADEMY

LINKEDIN LEARNING

ACCÈS À LINKEDIN LEARNING POUR TOUS NOS TALENTS

Dans le cadre de l'engagement de l'écosystème en faveur du développement des compétences, Alan Allman Associates met à disposition de l'ensemble de ses talents un **accès à LinkedIn Learning en 2025**. Cette plateforme de formation en ligne permet d'explorer un large éventail de cours adaptés aux besoins professionnels de chacun et à l'évolution de carrière. Des **parcours spécifiques sont assignés** en fonction des métiers afin de proposer des contenus pertinents et ciblés. Une véritable opportunité pour renforcer ses connaissances, acquérir de nouvelles expertises et faire évoluer son parcours professionnel.

LinkedIn Learning

LABELLISÉ HAPPY AT WORK DEPUIS 8 ANS

POUR LA 8^{ÈME} ANNÉE CONSÉCUTIVE,
ALAN ALLMAN ASSOCIATES
EST LABELLISÉ



3^{ÈME} PLACE EN 2024 MONDE

Cette **enquête indépendante**, réalisée par Choose my Company, repose sur les avis directs des collaborateurs, évaluant leur **environnement de travail, le management, les critères de développement durable, leur développement professionnel, la reconnaissance, la raison d'être, et le sens donné à leurs missions.**

Avec une note de **4,3/5**, ce label démontre qu'il est possible d'allier performance économique et bien-être au travail :

- **83,1 %** de nos collaborateurs sont satisfaits de leur équilibre entre vie professionnelle et personnelle
- **74,8%** estiment avoir l'opportunité d'apprendre et de développer leurs compétences
- **80,9%** voient l'utilité et l'impact de leur travail
- **82,6 %** apprécient la qualité des relations humaines au sein de notre écosystème
- **76,5%** recommanderaient l'écosystème pour y travailler.

Cette reconnaissance reflète notre engagement à construire un environnement où chacun peut s'épanouir, grandir et réussir.



QUELQUES CITATIONS EXTRAITES DE L'ENQUÊTE ANONYME HAPPY AT WORK 2024



“ *The possibilities of being involved in different projects allow for significant personal and professional growth. (Les possibilités d'être impliqué dans différents projets permettent un développement personnel et professionnel important.)* ”

Compétences de mes collègues, agilité des décisions prises. ”



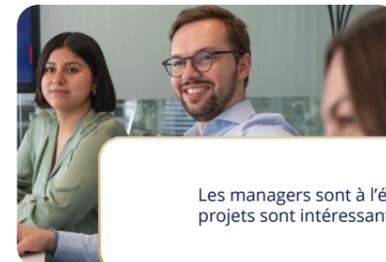
“ Ambiance conviviale dans les locaux, proximité avec les collègues. ”



” La proximité du top management est très bénéfique. ”



” Opportunités d'apprentissage, dynamisme de l'entreprise. ”



” Les managers sont à l'écoute. Les projets sont intéressants et variés. ”



“ La qualité des relations humaines, la prise en compte des suggestions des collaborateurs. ”



“ « *People environment, career planning, company support for personal development are excellent.* » (L'environnement humain, la planification des carrières et le soutien de l'entreprise en matière de développement personnel sont excellents.) ”



RSE

7 GRANDS ENJEUX RSE POUR UNE CROISSANCE RESPONSABLE

L'humain est au cœur de l'écosystème Alan Allman Associates depuis sa création en 2009.

Pour l'écosystème, la **performance économique peut tout à fait coïncider avec la responsabilité sociétale**. Avec une présence internationale, il est, en effet, de sa responsabilité d'agir au quotidien pour continuer à construire un écosystème respectueux, responsable, performant et durable.

La RSE est ainsi au cœur de sa vision stratégique, avec des objectifs clairs pour 2025 afin d'intégrer de manière plus systématique les pratiques responsables dans toutes les dimensions de l'entreprise, en mettant particulièrement l'accent sur la **durabilité, l'innovation, et le bien-être des collaborateurs**.

NOS GRANDS ENJEUX RSE POUR UNE CROISSANCE RESPONSABLE

ESRS E1 – Changement climatique :

- **Sensibilisation des équipes** : Chaque nouvel entrant au sein de l'écosystème est sensibilisé aux enjeux et actions RSE d'Alan Allman Associates.
- **Financement de forêts** : Les cabinets partenaires de Créateurs de Forêt financent des projets de création d'espaces naturels pour chaque nouveau collaborateur recruté.
- **Réseau ELISE** : Alan Allman Associates renouvelle son engagement avec son partenaire ELISE dans la collecte et le recyclage des déchets.



ESRS E5 – Economie Circulaire :

- **Matériel informatique** : Afin de sauvegarder au maximum son parc informatique, Alan Allman Associates favorise le réemploi de son matériel informatique atteignant 65% en 2024.
- **Numérique Responsable** : Afin de garantir un réemploi optimal du parc informatique, Alan Allman Associates sensibilise ses collaborateurs au numérique responsable. Cela passe par une sensibilisation à la gestion des messageries, à la gestion des fichiers ainsi qu'à la bonne utilisation du matériel.

ESRS E2 – Pollution :

- **Déplacements** : Alan Allman Associates veille à réduire ses déplacements et encourage ses collaborateurs à utiliser des modes de transports plus vertueux.
- **Déchets dangereux** : Via la mise en place de partenariats, Alan Allman Associates met en place le réemploi externe de son matériel informatique jugé inutilisable pour une activité professionnelle. L'objectif est de réduire sa part de déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE).

ESRS S1 – Talents :

- **Happy At Work** : 3ème au classement monde avec un taux de recommandation de 76.5%.
- **Le défi solidaire** : « On s'active pour une bonne cause » L'objectif est de passer le plus de temps à faire une activité sportive pour soutenir une association.
- **Alan Allman Associates Academy** : Accessibilité à la plateforme LinkedIn Learning permettant de former les nouveaux collaborateurs via des modules d'intégration. Cela permettra de former aux enjeux RSE, à la cybersécurité, au numérique responsable, ...

ESRS S2 – Partenaires :

- **Sensibilisation des équipes** : Chaque nouvel entrant au sein de l'écosystème est sensibilisé aux enjeux et actions RSE d'Alan Allman Associates.
- **Financement de forêts** : Les cabinets partenaires de Créateurs de Forêt financent des projets de création d'espaces naturels pour chaque nouveau collaborateur recruté.
- **Réseau ELISE** : Alan Allman Associates renouvelle son engagement avec son partenaire ELISE dans la collecte et le recyclage des déchets.



ESRS G1 – Conduite des affaires :

- **Charte Ethique** : formalisation des principes communs à l'écosystème, mettent en valeur des standards élevés d'intégrité, d'excellence et d'humanisme.
- **Anti-corruption** : Tolérance 0 en matière de lutte contre la corruption, de fraude et de manquements éthiques.

Cybersécurité :

- **ISO 27001** : Certification de 6 cabinets de l'écosystème, illustrant leur capacité à s'aligner sur les meilleures pratiques internationales en matière de cybersécurité.
- **Protection des données** : Mise en place de campagnes régulières de Phishing et sensibilisation à la fraude aux dirigeants.

Qualité et complexité des missions :

- **ISO 9001** : Certification de 11 cabinets de l'écosystème, ce qui démontre et valide la démarche d'excellence de l'écosystème Alan Allman Associates.
- **Suivi et évaluation de la qualité** : Pour garantir la qualité des missions, Alan Allman Associates met en œuvre un suivi rigoureux tout au long de chaque projet.
- **Des clients satisfaits** : L'enquête de satisfaction annuelle auprès des clients, révèle un taux de satisfaction (score NPS) de 69.3%.
- **Le Centre d'Excellence** : Centre d'expertise, il regroupe les ressources et les savoir-faire pour permettre une montée en gamme et internationalisation des offres.



Corentin TESSIER

Responsable RSE

Quels sont les grands enjeux en matière de RSE pour l'écosystème en 2025 ?

Renforcement de nos actions environnementales et sensibilisation des équipes

La maîtrise de notre impact environnemental demeure une priorité stratégique. Dans cette optique, nous poursuivons l'amélioration de nos actions afin de réduire notre empreinte écologique. Un axe majeur de notre démarche repose sur **la formation et la sensibilisation de nos collaborateurs aux enjeux RSE**. En renforçant nos dispositifs de formation, nous souhaitons développer une culture d'entreprise engagée, où **chaque acteur est pleinement conscient de son rôle** et des leviers à sa disposition pour favoriser une transition durable.

CSRD : une dynamique d'amélioration continue

Dès cette année, nous avons intégré les exigences de la directive européenne CSRD (*Corporate Sustainability Reporting Directive*) dans notre **reporting extra-financier**. Cette première mise en conformité nous permet d'identifier des axes d'amélioration pour renforcer la fiabilité et la pertinence de nos reportings. Nous capitalisons sur cette nouvelle réglementation pour accroître la transparence de nos données, affiner nos indicateurs de performance et ainsi renforcer la qualité de notre engagement RSE.

Un cap ambitieux pour la réduction de notre empreinte carbone

Notre engagement s'inscrit éga-

lement dans une trajectoire de **réduction de notre empreinte carbone** sur le long terme. Nous nous fixons des objectifs clairs et mesurables afin d'accompagner notre transition vers des modèles plus durables. Cette ambition repose sur une optimisation de nos processus, l'adoption de solutions innovantes et une approche fondée sur la mesure et l'amélioration continue.

Des achats responsables pour une chaîne de valeur durable

L'engagement RSE de l'écosystème se traduit également par une **politique d'achats responsables renforcée**. Cette démarche nous permet d'évaluer les pratiques de nos sous-traitants, d'identifier des axes d'amélioration et d'accompagner l'ensemble de notre chaîne de valeur vers des standards toujours plus exigeants en matière de développement durable.

En structurant et en intensifiant nos engagements, nous consolidons notre rôle d'acteur responsable et engagé, contribuant ainsi à un impact positif durable pour nos parties prenantes et pour la société dans son ensemble.

Quelles sont les grandes initiatives à venir ?

Dans une démarche d'amélioration continue, Alan Allman Associates intensifie son engagement en matière de Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) en déployant de nouvelles initiatives structurantes. Afin de garantir une meilleure traçabilité des actions environnementales et sociales au sein de notre chaîne de valeur, nous mettons en place de **nouveaux questionnaires destinés à nos sous-traitants, permettant ainsi d'évaluer leurs pratiques et d'assurer une cohérence avec nos engagements**. Parallèlement, nous définissons des **objectifs environnementaux précis, accompagnés d'un plan d'action concret** pour leur mise en œuvre, afin de renforcer notre impact positif à long terme. En interne, nous **accentuons la promotion de la RSE** auprès de nos collaborateurs en multipliant les initiatives de sensibilisation et en intégrant ces enjeux au cœur de notre culture d'entreprise. Enfin, nous poursuivons notre démarche d'excellence en engageant l'obtention de **nouvelles certifications**, garantes de notre volonté d'aligner nos pratiques aux standards les plus exigeants en matière de développement durable. Avec ces actions, Alan Allman Associates confirme son ambition d'être un acteur engagé et exemplaire, conciliant performance économique et responsabilité sociétale.



Alan Allman Associates a obtenu en 2024, et en 2025, la médaille de Bronze pour sa performance RSE, se classant parmi les 35% des entreprises les plus performantes en matière de développement durable en France, avec une notation de 63 sur 100.

Peux-tu nous parler de 2 ou 3 actions concrètes menées dans l'écosystème ?

Un écosystème qui valorise le bien-être de ses collaborateurs

L'humain étant au centre de la culture d'entreprise d'Alan Allman Associates, des initiatives spécifiques sont mises en place pour favoriser l'épanouissement professionnel et personnel des collaborateurs. Grâce à une **politique de formation active et des plans de carrière adaptés**, l'écosystème encourage le développement des talents et la montée en compétences. Cette approche a été saluée par le classement "Happy at Work", où Alan Allman Associates figure parmi les entreprises les plus appréciées par leurs collaborateurs à l'échelle mondiale depuis plus de 8 ans.

Un écosystème qui s'engage durablement

Alan Allman Associates renforce son engagement environnemental en nouant des partenariats stratégiques avec **Créateurs de Forêts, DocuSign et EduSign**, afin de promouvoir des pratiques durables et responsables. En s'associant à Créateurs de Forêts, les cabinets de l'écosystème contribuent activement à des projets de reforestation, favorisant ainsi la préservation des écosystèmes et la compensation carbone. Parallèlement, l'intégration des solutions DocuSign et EduSign permet de digitaliser les processus administratifs, réduisant ainsi la consommation de papier et l'empreinte carbone liée aux impressions et aux échanges physiques de documents. Grâce à ces initiatives, Alan Allman Associates

affirme sa volonté d'adopter des solutions innovantes et durables, tout en sensibilisant l'ensemble de son écosystème à l'importance de la transition écologique.

Une exigence accrue en matière de qualité et de sécurité :

L'obtention des **certifications ISO 9001 et ISO 27001** témoigne de l'engagement d'Alan Allman Associates envers un management rigoureux de la qualité et de la sécurité de l'information. Ces normes garantissent l'optimisation des processus internes, la satisfaction des clients ainsi qu'une protection renforcée des données. En s'appuyant sur ces standards internationaux, l'écosystème veille à instaurer des pratiques durables et responsables dans l'ensemble de ses activités.





UN ÉCOSYSTÈME INTERNATIONAL



Benjamin MATHIEU

CEO Alan Allman Associates
Amérique du Nord

ENJEUX ÉCONOMIQUES AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

En 2024, les économies canadienne et américaine ont connu des fluctuations marquées des taux de change et des taux d'intérêt, impactant la rentabilité des entreprises et les investissements dans les grands projets d'infrastructure et de transformation numérique. **Ces variations ont directement influencé le secteur des technologies de l'information (TI)** au sens large, modifiant la planification budgétaire des entreprises et la dynamique du marché des solutions numériques et ERP.

Dans ce contexte, **Alan Allman Associates a su tirer parti de la robustesse et de la complémentarité de son portefeuille de marques, de la diversité de ses expertises et de la solidité de sa base client.** Cette approche a permis de sécuriser la croissance des activités tout en consolidant notre présence stratégique au Québec. Grâce à une relation de confiance établie avec nos clients et à une offre de services alignée sur les besoins du marché, nous avons renforcé notre ancrage et confirmé notre position en tant qu'acteur clé du secteur des TI et des solutions ERP.

Fort de cette assise renforcée, **Alan Allman Associates aborde avec confiance la prochaine étape de**

son développement en Amérique du Nord : une **expansion stratégique en Ontario**, avec un focus particulier sur les marchés de Toronto et d'Ottawa. Ces deux villes, centres économiques majeurs et pôles d'innovation technologique, offrent un terreau favorable à nos expertises. La demande croissante pour des solutions ERP avancées, des services de transformation numérique et des compétences en gestion des données et cybersécurité y est en forte progression. Nos cabinets, reconnus pour leur excellence opérationnelle et leur capacité à accompagner les entreprises dans leur transformation digitale, sont idéalement positionnés pour répondre aux attentes des acteurs économiques locaux et accélérer notre implantation en Ontario.

Robustesse du modèle Alan Allman Associates dans une économie changeante

Le Canada a enregistré une croissance économique de 2,6 % au quatrième trimestre de 2024, surpassant les prévisions initiales de 1,8 %. Cette performance a été soutenue par une augmentation des dépenses de consommation et des investissements des entreprises. Parallèlement, la Banque du Canada a procédé à des réductions successives de son taux directeur, le ramenant à 3,25 % en réponse à

un ralentissement de la croissance et à un marché du travail en perte de vitesse.

Alan Allman Associates a su capitaliser sur cette dynamique favorable, **enregistrant une accélération significative de ses résultats au cours des troisième et quatrième trimestres de 2024.** Cette montée en puissance s'est traduite par une amélioration de la croissance entre le premier et le second semestre de l'année. **Cette performance illustre la pertinence de notre positionnement stratégique et la solidité de notre modèle économique sur le marché nord-américain.**

Cette dynamique nous permet d'aborder 2025 avec ambition. Forts d'une croissance soutenue, nous sommes en mesure d'accélérer notre diversification géographique et d'intensifier notre présence en Ontario, tout en consolidant nos acquis au Québec. Ce nouvel équilibre, fondé sur une assise financière renforcée et une demande accrue pour nos solutions, ouvre la voie à une expansion structurée et durable en Amérique du Nord.

Axes de développement d'Alan Allman Associates en Amérique du Nord

Le secteur des technologies de l'information en Amérique du Nord connaît une expansion soutenue. Estimé à plus de 1,2 Milliards USD, il bénéficie d'une **demande croissante en services cloud,**

cybersécurité, intelligence artificielle et solutions de gestion des données. Cette dynamique est renforcée par la modernisation des infrastructures numériques et l'adaptation aux enjeux économiques et technologiques.

De plus, le marché nord-américain des solutions ERP a atteint une valeur de 24,36 milliards USD en 2022 et devrait croître à un taux annuel composé (CAGR) de 11,67% pour atteindre 63,17 milliards USD d'ici 2031. Cette croissance est alimentée par une adoption accrue des technologies avancées et une transformation structurelle des entreprises qui **investissent massivement dans l'automatisation et l'optimisation de leurs processus.**

Parallèlement, le marché du service-conseil en TI suit une trajectoire ascendante, porté par la transformation digitale des entreprises de tous secteurs. Les organisations recherchent des **partenaires stratégiques capables d'accompagner leur transition vers des écosystèmes technologiques intégrés,** favorisant l'agilité et la productivité.

Dans cet environnement en mutation, Alan Allman Associates est idéalement positionné pour tirer parti de ces tendances en proposant une **offre alliant solutions ERP, services TI et conseil stratégique.** Grâce à un positionnement fort sur le marché nord-américain et une expertise sectorielle pointue, nous répondons aux exigences croissantes des entreprises cherchant à maximiser leur efficacité opérationnelle et à s'adapter aux défis de l'ère numérique.

AMÉRIQUE DU NORD





David RAMAKERS

VP, General Manager Benelux

Les entreprises au Benelux, en 2024, ont évolué dans un environnement complexe, façonné par des facteurs macro-économiques et géopolitiques spécifiques.

L'incertitude économique (inflation persistante, indexations salariales, taux d'intérêt élevés, volatilité des marchés...) a impacté la planification financière et les décisions d'investissement de nombreuses organisations. Ce contexte a entraîné un fort ralentissement dans certains secteurs (comme la banque), plus marqué en Belgique qu'aux Pays-Bas et au Luxembourg.

Par conséquent, **nos cabinets de conseil au Benelux ont dû s'adapter à un environnement en pleine mutation en se concentrant sur la digitalisation, la durabilité et la résilience afin de préserver leur compétitivité et assurer le succès de leurs clients.**

Nos marques ont investi dans l'évolution de leurs offres et de leurs modèles opérationnels pour proposer des solutions alignées avec les défis de nos clients et les aider à naviguer à travers les mutations économiques, réglementaires et technologiques.

Parmi ces nouvelles offres :

- **Intelligence Artificielle et automatisation** : Solutions d'analyses intelligentes et d'efficacité opérationnelle.
- **Expertise sectorielle** : Solutions sur mesure pour des secteurs clés (comme l'énergie, la santé, le secteur public...).

- **Modèles de conseil agile** : Solutions basées sur les données et la technologie, proposées par des équipes pluridisciplinaires et transversales grâce à notre modèle d'écosystème unique.

Globalement, Alan Allman Associates a réussi à **maintenir ses perspectives de croissance** dans les pays du Benelux :

- 1/ **En renforçant sa stratégie de consolidation de marques fortes,**
 - **Lancement de la marque we+** au Benelux, spécialisée dans la transformation numérique, issue de l'union de Continuum, Digitalum et Jidoka.
 - **Renforcement de la marque DynaFin Consulting**, experte en services financiers, au Luxembourg
- 2/ **En soutenant le développement de ses marques expertes et de leurs offres pour renforcer leur présence et leur positionnement sur le marché :**

- **Satisco** : Développement autour de la synchronisation, de l'intégration, de la gestion et de la valorisation des données pour améliorer les stratégies data des clients, assurer des mises à jour en temps réel et des intégrations systèmes fluides, et favoriser la prise de décision stratégique.
- **DynaFin Consulting** : Investissements dans l'excellence opérationnelle, avec l'amélioration de l'efficacité via l'ingénierie des processus métiers et l'((hyper) automatisé, ainsi que le renforcement de la position dans la conformité réglementaire (améliorations, remédiations,...).



BENELUX

- **Data eXcellence** : Renforcement de sa position dans les projets de migration et de gouvernance des données de haute qualité, non seulement aux Pays-Bas mais aussi dans plusieurs pays européens.
- **Privatum** : Amélioration du positionnement en proposant des services de conseil complets en plus des services de gestion, garantissant la conformité légale et sécuritaire sur tous les aspects des affaires, consolidant ainsi sa position sur le marché de la protection des données.
- **we+** : Focus sur la transformation des entreprises avec des solutions haut de gamme adaptées aux besoins des clients, en améliorant les interactions client sur tous les canaux et en équipant les entreprises de solutions évolutives (cloud).

3/ En renforçant la collaboration entre nos cabinets de conseil pour se positionner sur des segments à forte valeur ajoutée :

- **Au niveau sectoriel** : Combinaison d'expertises pour les secteurs de la santé, de l'énergie et du secteur public.
- **Au niveau des propositions de valeur** : Offres intégrées et solutions de bout en bout pour répondre aux besoins des organisations de haut niveau et des projets de transformation d'envergure.

Le contexte macroéconomique et géopolitique actuel représente également des opportunités significatives pour nos marques au Benelux afin d'accompagner leurs clients dans des domaines clés :

- **Accélération numérique & modernisation IT** : Automatisation basée sur l'IA, adoption du cloud (we+, Data eXcellence, Satisco).
- **Services financiers & conformité** : Reporting ESG, finance numérique, RegTech (DynaFin, Satisco).
- **Sécurité des données & protection** : Conformité GDPR, NIS2 et sécurité cloud (Privatum, Satisco, we+).
- **IA & gestion intelligente des données** : RPA, gouvernance de l'IA, automatisation des processus (Satisco, DynaFin, we+).
- **Résilience des entreprises & optimisation de la chaîne d'approvisionnement** : Modernisation des ERP, analyses prédictives (we+, Data eXcellence, Satisco).

Malgré les incertitudes économiques mondiales, les perspectives pour nos cabinets de conseil au Benelux **restent solides**, portées par la demande croissante en transformation numérique, cybersécurité, conformité et solutions basées sur l'IA. **En s'appuyant sur la technologie, l'expertise sectorielle et les synergies inter-cabinets, nous sommes bien positionnés pour saisir les opportunités dans des secteurs à forte croissance et assurer un succès durable à long terme.**



Florent SAINOT

VP, Directeur Général des Opérations France

STRUCTURER, ACCÉLÉRER, CONQUÉRIR : CAP SUR 2025 ET AU-DELÀ

Un exercice 2024 résilient et structurant

Malgré un contexte économique contrasté, Alan Allman Associates en France a su démontrer une **solide résilience** en 2024, en consolidant ses ratios de marge opérationnelle et ses résultats opérationnels par rapport à 2023.

L'année 2024 a été marquée par un important **travail de simplification, rationalisation et unification de nos marques**. Nous avons mené quatre chantiers majeurs pour aligner notre structure avec nos ambitions :

- Unification des marques ACI Projets, Argain et Siderlog dans une marque unique Argain Consulting Innovation
- FWD a rejoint we+, pour renforcer notre présence sur l'IT et augmenter nos capacités sur nos centres de services,
- Extension européenne de la marque DynaFin Consulting, historiquement ayant des activités au Benelux, en faisant converger DynaFin avec deux de nos marques françaises KeyBoss Group et AiYo,
- Internationalisation de Victrix, marque reconnue au Canada, en France avec Comitem, affirmant notre présence sur le marché de la cybersécurité.

Grâce à cette évolution, nous sommes passés en France de 21 à 8 marques, rendant **notre écosystème plus structuré, plus fort et plus en phase avec notre vision stratégique RISE 2030**. Nos marques gagnent ainsi en spécialisation et en capacité d'impact sur leurs marchés respectifs.

2025 et au-delà : un plan stratégique ambitieux

En 2025, nous poserons les bases de notre plan stratégique à cinq ans, structuré autour de quatre axes majeurs :

- **La Cybersécurité** : Renforcer la marque Victrix en France et en Europe par croissance organique et ciblage d'opportunités d'acquisition pour asseoir notre leadership.
- **L'Intelligence Artificielle** au cœur de nos offres : accélération via Humans4Help et intégration systématique de l'IA dans toutes nos offres, qu'elles soient conseil ou IT.
- **L'acquisition de cabinets experts à taille humaine** : acquisition de cabinets spécialisés sur leur cœur de métier afin de monter en gamme et en expertise.
- **L'internationalisation des marques** phares de l'écosystème : expansion de we+, ited et Victrix pour renforcer notre rayonnement à l'international.

Par ailleurs, tout en consolidant nos positions dans les secteurs de la **Banque-Finance et de l'assurance**, nous mobilisons nos efforts commerciaux vers les secteurs particulièrement dynamiques en France que sont **l'Energie, l'industrie** (voir ci-contre) **à haute valeur ajoutée, dont la Défense et l'in-**

dustrie pharmaceutique. Nous serons là où l'investissement est, notre écosystème étant par son organisation décentralisée particulièrement adapté aux évolutions majeures et rapides du moment.

Une approche transverse pour une synergie renforcée

Pour maximiser l'impact de notre écosystème et apporter toujours plus de valeur à nos clients, nous allons renforcer notre stratégie de cross-selling et de collaboration inter-cabinets à travers :

- **La mise en place d'un CRM commun** (HubSpot) avec un référentiel client unique, facilitant la coordination multi-cabinets,
- **L'animation renforcée des comptes stratégiques**, avec une approche croisée et collaborative,
- **L'extension de notre présence régionale**, via des synergies entre cabinets et le management croisé dans les grandes capitales régionales,
- **La diffusion et le rayonnement de nos marques** sur l'ensemble du territoire.

Nos clients bénéficieront ainsi d'un écosystème multi-marques, alliant spécialisation et expertise, leur garantissant une **approche globale et intégrée adaptée à leurs enjeux**.

Enfin, **l'IA continuera d'être un levier clé**, intégrée au quotidien dans nos processus internes et au cœur de tous nos projets clients.

Avec ces ambitions et cette structuration renforcée, **Alan Allman Associates aborde 2025 en France avec une dynamique de croissance et un cap clair vers 2030**.

FRANCE



Véronique GUILLERMOU

Directrice Générale Alpha2f

L'Industrie en Mutation : Comment la Digitalisation Façonne les Métiers Opérationnels

αFactory, marque du cabinet α2F, accompagne les entreprises industrielles dans l'optimisation de leurs processus. Avec une approche innovante, ils apportent des solutions concrètes aux défis du monde industriel, notamment dans les secteurs de l'aéronautique, de l'automobile, de l'énergie et de la chimie. Ses équipes travaillent en synergie avec les unités de production, convaincues que la digitalisation doit être un levier de transformation et non une menace pour les métiers opérationnels.

Face à ces nouveaux enjeux de digitalisation de l'industrie, αFactory se positionne comme un véritable cabinet d'études stratégiques. Ils analysent les tendances et accompagnent les entreprises dans leur transformation, avec une approche basée sur trois piliers clés : Diagnostique / Performance / Achat. αFactory réalise d'ailleurs en ce moment une enquête approfondie auprès de 100 entreprises clientes et prospects pour comprendre leur perception de l'avenir de leurs métiers. La question de la montée en com-

pétences et de l'intégration de nouveaux talents est au cœur de la transformation industrielle. L'industrie est à un tournant majeur. La digitalisation offre des opportunités uniques pour moderniser les processus, valoriser les compétences et renforcer la compétitivité. α2F, en tant que cabinet d'expertise et de conseil, est déterminé à accompagner ses clients vers un avenir où technologie et savoir-faire industriel se complètent harmonieusement.

Les entreprises industrielles doivent aujourd'hui choisir leur voie : subir les transformations ou les anticiper pour en tirer pleinement parti. Chez α2F, ils choisissent d'innover et d'être les architectes du futur industriel.



Leandro F. PEREIRA

VP, General Manager Iberia

En 2024, Alan Allman Associates a renforcé sur la zone Péninsule Ibérique sa position de leader en management et en conseil digital, réalisant des avancées stratégiques significatives et posant des bases solides pour une croissance future. Notre objectif a été non seulement de maintenir mais aussi d'étendre notre leadership grâce à des initiatives structurantes, en particulier en **développant un Centre d'Excellence en Intelligence Artificielle (IA)**.

Nos réalisations clés

- **Croissance du chiffre d'affaires** : Nous avons atteint un chiffre d'affaires de plus de 20 millions d'euros.
- **Développement de notre base clients** : Nos clients actifs ont dépassé les 200, couvrant divers secteurs, soutenant notre pénétration stratégique et solidifiant les relations fortes que nous avons avec eux.
- **Expansion de l'équipe** : Notre équipe, c'est aujourd'hui 265 talents, qui se concentrent sur l'amélioration continue des projets et des services qu'il mènent pour leurs clients, dans des secteurs tels que la finance, la santé ou encore l'administration publique.
- **Consulting en R&D** : Winning a été distingué comme une entreprise de consulting en R&D par l'ANI (Agencia Nacional de Inovação), reconnaissant nos capacités à livrer des projets basés sur la science.

Innovation en IA

Notre avancée la plus notable en IA a été réalisée grâce à l'initiative **DoubleU**, qui renforce nos capacités à intégrer l'IA dans le contexte organisationnel. Ce projet démontre non seulement notre engagement dans la transformation digitale, mais fixe également une référence dans le paysage des technologies en Ibérie.

Mentalité scientifique et initiatives

- Nous avons continué à appliquer rigoureusement les **méthodologies scientifiques pour garantir des résultats mesurables à travers nos projets**.
- Un effort substantiel a été consacré au **AI Leadership Compass**, visant à doter les dirigeants des compétences nécessaires pour naviguer efficacement dans un paysage commercial piloté par l'IA.

Formation et développement

Notre investissement continu dans le **développement des compétences et la formation professionnelle** a favorisé un environnement de méritocratie et d'apprentissage continu, crucial pour soutenir l'innovation et s'adapter aux demandes dynamiques du marché.

Perspectives pour 2025

Notre stratégie se concentrera sur **l'intégration accrue de l'IA dans nos pratiques de management, l'expansion des segments de marché** dans les soins de santé et la durabilité, et **l'amélioration des efficacités opérationnelles** par l'intégration technologique. Ces étapes sont conçues pour garantir que Winning réponde non seulement aux besoins évolutifs de nos clients, mais aussi pour diriger la voie en matière de gestion scientifique et d'excellence technologique.

2024 a été une année de **réalisations significatives et d'avancées fondamentales** pour Winning dans la zone ibérique. Avec une base solide dans des initiatives d'IA comme DoubleU et une vision claire pour l'avenir, nous sommes prêts à **poursuivre notre trajectoire pour devenir une référence mondiale dans la transformation des modèles commerciaux** grâce à la gestion scientifique et à l'excellence technologique.

PÉNINSULE IBÉRIQUE



UNE EXPANSION STRATÉGIQUE EN ASIE-PACIFIQUE : CAP SUR LA CROISSANCE ET L'INNOVATION

En 2024, le contexte macroéconomique de la région Asie-Pacifique (APAC) a poursuivi une **trajectoire de croissance soutenue**, portée par des secteurs stratégiques tels que **l'électronique, la chimie, le biomédical, l'ingénierie de précision ainsi que la finance et l'assurance**. Pour les cabinets de conseil opérant dans cette région, les opportunités se sont multipliées autour de la **transformation numérique, de l'innovation technologique, de la transition énergétique et du développement durable**, autant de leviers permettant d'accompagner efficacement les entreprises dans leur adaptation aux mutations économiques et technologiques. L'implantation d'Alan Allman Associates en APAC, encore récente mais ambitieuse, s'inscrit au cœur de notre stratégie d'expansion internationale. Cette présence renforce notre capacité à servir nos clients avec pertinence tout en contribuant activement au développement durable d'une région à fort potentiel. La marque we+, première marque internationale de notre écosystème, illustre parfaitement cette ambition en combinant expertise locale et savoir-faire global.

Comprendre et anticiper les marchés locaux

Grâce à une implantation ciblée dans chaque pays, we+ démontre un engagement clair : **comprendre les spécificités et les dynamiques propres à chaque marché pour mieux répondre aux besoins des clients**. Cette approche nous permet d'établir des **relations solides et pérennes** avec nos clients, basées sur la proximité et la personnalisation des services. La capacité d'Alan Allman Associates à générer des synergies entre ses différentes filiales ouvre par ailleurs la voie à des opportunités de ventes croisées et à des solutions intégrées à haute valeur ajoutée.

Des acquisitions stratégiques pour accélérer la croissance

Après un développement marqué de la marque we+ à Singapour et Hong Kong en 2023, prolongé par des extensions en Malaisie et à Taiwan, **Alan Allman Associates a poursuivi son expansion en 2024 avec l'ouverture de bureaux en Corée du Sud**. Le début de l'année 2025 a été marqué par **l'acquisition stratégique de PhoenixDX**, un cabinet spécialisé en développement low code et en innovation IA, **implanté en Australie** (Sydney, Melbourne et Brisbane). L'Australie, hub incontournable d'innovation et de développement technologique dans la région, offre des **perspectives prometteuses dans des secteurs en pleine croissance** tels que les technologies de l'information, le tourisme, les énergies renouvelables et la pharmacie. L'expertise d'Alan Allman Associates dans ces domaines nous positionne idéalement pour capter ces nouvelles opportunités.

Cap sur 2025 : priorité à la transformation digitale et à l'innovation

En 2025, Alan Allman Associates entend **intensifier son ancrage en Asie-Pacifique et tirer pleinement parti de ses investissements dans les technologies de pointe** — data, intelligence artificielle, cloud et low code. L'excellence de nos services et la confiance de nos clients nous ouvrent de **nouvelles perspectives à l'échelle régionale, avec une demande croissante pour un accompagnement sur des projets multi-pays**. Cette dynamique témoigne de la force et de la pertinence de notre écosystème dans un marché en pleine évolution. Par ailleurs, le travail remarquable de notre force de vente en **Corée du Sud** constitue un **véritable**

levier de croissance, nous offrant une année 2025 riche en opportunités. La Corée du Sud joue un rôle stratégique clé en consolidant notre présence locale. L'arrivée des équipes de PhoenixDX et la mise en œuvre de notre stratégie de transformation digitale nous positionnent plus que jamais comme un **acteur de référence du conseil en Asie-Pacifique**. En alliant innovation, expertise sectorielle et proximité avec nos clients, Alan Allman Associates continue d'élargir son rayonnement en Asie, se prépare à **relever les défis** de l'année à venir avec **ambition et détermination**.

ASIE-PACIFIQUE