

# RAPPORT D'ACTIVITÉ

# 01

# RAPPORT D'ACTIVITÉ

ÉDITO

LA GOUVERNANCE 2026

LES NOUVEAUX ENJEUX  
DES ORGANISATIONS

UNE CROISSANCE  
STRUCTURÉE EN 2025

LE CENTRE DE SERVICES :  
UN LEVIER STRATÉGIQUE DE SCALABILITÉ

L'HUMAIN AUGMENTÉ : CATALYSEUR  
D'INTELLIGENCE COLLECTIVE

SOLIDITÉ ET CAPACITÉ D'ÉVOLUTION  
DANS LE TEMPS

LES VOIX DU CONSEIL AUGMENTÉ :  
REGARDS D'EXPERTS

PERFORMANCE ET EXPANSION  
INTERNATIONALE

édito

## ÉDITO

# STRUCTURER L'AVENIR TECHNOLOGIQUE

Le monde entre dans une nouvelle phase de transformation.

L'intelligence artificielle redéfinit les chaînes de valeur. La donnée devient un actif stratégique au cœur des décisions. Le cloud accélère l'innovation. La cybersécurité s'impose comme un enjeu de résilience et de souveraineté.

Dans ce contexte, **la technologie** n'est plus un simple levier d'optimisation. Elle **est devenue un facteur structurant de compétitivité et de performance durable.**

Chez Alan Allman Associates, nous avons fait un choix clair : **ne pas suivre cette transformation, mais contribuer à la structurer.**

L'année 2025 illustre la solidité de cette vision. Dans un environnement exigeant, notre écosystème a poursuivi sa trajectoire de développement avec un chiffre d'affaires de **330,4 millions d'euros**, porté par **l'engagement et l'expertise de plus de 3 100 talents.**

Chaque jour, nos équipes accompagnent les organisations dans leurs transformations les plus stratégiques : modernisation des systèmes d'information, structuration des plateformes data, déploiement d'architectures cloud, intégration de l'intelligence artificielle et renforcement des dispositifs de cybersécurité.

Mais le marché évolue. Les entreprises ne recherchent plus seulement des expertises technologiques : elles attendent des **trajectoires de transformation cohérentes, sécurisées et mesurables.**

Déployer de l'IA ne suffit plus. Il faut une IA gouvernée. Maîtrisée. Créatrice de valeur.

Empiler des outils n'est plus une stratégie. Construire des architectures robustes, évolutives et interopérables en est une.

Notre modèle d'écosystème repose sur cette conviction : la performance durable naît de la rencontre entre **stratégie, technologie et intelligence collective.**

L'intelligence artificielle accélère la décision. La donnée éclaire la stratégie. L'automatisation transforme les organisations. Mais **ce sont les femmes et les hommes qui donnent du sens à la transformation.**

À horizon 2030, notre ambition est claire : continuer à structurer un modèle de conseil capable d'allier **excellence technologique, expertise sectorielle et impact durable pour nos clients.**

Car au fond, une conviction nous guide :

**L'AVENIR NE SE SUBIT PAS. IL SE STRUCTURE.**

Et chez Alan Allman Associates, nous avons choisi de le construire.

Jean-Marie  
**THUAL**

PRÉSIDENT ET FONDATEUR  
ALAN ALLMAN ASSOCIATES





# GOVERNANCE 2026

## PRÉSIDENT ET FONDATEUR



Jean-Marie  
Thual

## COMITÉ EXÉCUTIF



**Nicolas Cossard**  
CFO Monde

**Florent Sainsot**  
VP, Directeur Général des Opérations France

**David Ramakers**  
VP, General Manager Benelux

**David Bellaïche**  
Directeur Général Althéa

**Pedro Carrilho**  
VP, General Manager APAC

**Leandro F. Pereira**  
VP, General Manager Iberia

## ADMINISTRATEURS INTERNES & INDÉPENDANTS



**Jean-Marie Thual**  
Président du conseil d'administration

**Audrey Barra Lesain**  
Administrateur

**Cédric Raths**  
Administrateur

**Camille Thual**  
Administrateur

**Emma Ekelund**  
Administrateur indépendant

**Ilaria Venanzi**  
Administrateur indépendant



# 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.

Orchestrer expertises et technologies pour des projets digitaux durables

### Finance

Conseil financier, risque, régulation, marché.



### Smart Automation, IA

Smart Automation, IA & Data science.



### Sécurité, Cybersécurité

Solutions cloud, cybersécurité, productivité, conseil stratégique.



### Data

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



### Conseil Stratégique et Nouvelles Technologies

Management de projets, stratégie et innovation.



### Project Management

Management de projets et performances des organisations.



### 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.



### RH, SIRH

Conseil RH & SIRH, change management.



### Services gérés

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



### Event, Expérience Digitale

Événementiel.



# MARQUES FORTES

# STRUCTURER LA PERFORMANCE DANS UN MONDE ACCÉLÉRÉ

2025 ne marque pas une rupture.

L'intelligence artificielle s'industrialise. La donnée s'impose comme un actif stratégique au niveau des directions générales. La cybersécurité devient une condition de continuité.

Dans le même temps, les équilibres géopolitiques se recomposent, les exigences réglementaires se renforcent et les cycles d'innovation s'accélèrent.

Nous ne sommes plus dans une logique d'adaptation progressive. Nous sommes entrés dans une **phase de transformation structurale**.

La priorité n'est plus d'innover plus vite, mais de structurer pour durer.

## De l'expérimentation à la structuration

Ces dernières années ont été celles des preuves de concept. Celles des explorations rapides, des tests, des premiers déploiements.

En 2025, cette phase est révolue.

La majorité des organisations a déjà engagé des initiatives autour de l'intelligence artificielle. Pourtant, le **passage à l'échelle reste difficile, freiné par des enjeux de gouvernance, de maîtrise des risques et de pilotage de la valeur.**

Le constat est clair : **l'enjeu n'est plus d'innover, mais de structurer.**

Industrialiser l'IA implique de dépasser la logique d'usage pour construire un cadre solide : maîtrise des données, explicabilité des modèles, sécurité des flux, conformité réglementaire et pilotage de la valeur.

Les leaders ne sont plus ceux qui testent le plus vite, mais ceux qui organisent le mieux le passage à l'échelle.

## La donnée : d'un flux à un actif

Si l'IA transforme, c'est parce que la donnée alimente. Mais dans la majorité des organisations, elle reste fragmentée, dispersée et sous-exploitée.

Les silos persistent, la qualité est inégale et la confiance des décideurs reste fragile.

**En 2025, la donnée change de statut.** Elle ne relève plus uniquement de l'IT. **Elle devient un enjeu de gouvernance d'entreprise.**

Structurer la donnée, c'est créer les conditions de la décision. C'est transformer un flux brut en un actif fiable, mesurable et exploitable.

Une organisation data-driven ne collecte pas plus de données : elle prend de meilleures décisions.

## Cybersécurité : le prix de la confiance

À mesure que les organisations se digitalisent, leur surface d'exposition s'étend.

Les risques se multiplient, les attaques se sophistiquent et les impacts deviennent systémiques.

**La cybersécurité n'est plus une fonction technique. Elle devient une infrastructure de confiance.**

Les organisations les plus matures intègrent la sécurité dès la conception, pilotent les accès et supervisent en continu leurs systèmes.

La cybersécurité ne protège plus seulement l'entreprise : elle conditionne sa capacité à opérer.

## De l'automatisation à la performance

Dans un environnement sous pression, la productivité devient un impératif stratégique.

Les technologies d'automatisation ouvrent des perspectives significatives, mais leur déploiement reste souvent fragmenté et insuffisamment piloté.

**L'enjeu n'est pas d'ajouter des outils, mais de structurer un système cohérent.**

Un système capable d'aligner technologie, processus et pilotage, et de transformer chaque initiative en performance mesurable.

La performance ne vient pas de l'accumulation d'outils, mais de la cohérence du système.

## Le facteur décisif : l'humain

La transformation technologique ne peut réussir sans transformation des compétences.

Les organisations font face à une tension croissante entre l'accélération des technologies et la capacité d'adaptation des équipes.

**La transformation ne peut plus être portée uniquement par la DSI. Elle doit être intégrée au cœur de la stratégie d'entreprise.**

Les organisations les plus performantes investissent dans l'upskilling, développent une culture data et renforcent l'alignement entre métiers et IT.

Une technologie non adoptée ne crée aucune valeur.

## Structurer pour performer

L'accès aux technologies est désormais largement démocratisé. La différence ne se joue plus dans la capacité à expérimenter.

Elle se joue dans la capacité à structurer.

- Structurer l'IA pour la rendre scalable.
- Structurer la donnée pour la rendre fiable.
- Structurer les architectures pour les sécuriser.
- Structurer les organisations pour industrialiser la performance.

Le leadership technologique ne repose plus sur l'innovation isolée, mais sur la maîtrise d'un système dans son ensemble.

**Dans un monde accéléré, la structuration devient le véritable moteur de la performance durable.**

## Chiffres clés

72%

Entreprises ont intégré l'IA

55%

Frein principal : gouvernance

80%

Organisations structurées d'ici 2026

Sources : McKinsey, IBM, Gartner

## Chiffres clés

60%

Pénurie de talents identifiée comme risque majeur

+50%

Salariés à requalifier d'ici 2027

Source : World Economic Forum

# STRATEGY & SMART TECH AU CŒUR DU MODÈLE

## Une réponse à la complexité

Dans un monde où la technologie évolue plus vite que les organisations, la performance ne peut plus être fragmentée.

**Les entreprises ne manquent pas d'outils. Elles manquent de cohérence.**

Multiplication des solutions, empilement d'architectures, silos organisationnels et dette technologique créent une complexité croissante. Les initiatives se multiplient, mais la performance reste diffuse.

Chez Alan Allman Associates, nous avons fait un choix différent : construire un modèle intégré où la stratégie et la technologie avancent ensemble.

## De la fragmentation à l'orchestration

La performance durable ne repose pas sur l'addition d'expertises. Elle repose sur leur orchestration.

Notre modèle s'articule autour de trois dimensions complémentaires, pensées comme un système.

La première consiste à aligner les décisions technologiques avec les enjeux business. Chaque transformation est conçue à partir du modèle économique du client, afin de structurer des trajectoires cohérentes et durables.

La seconde repose sur le déploiement de technologies intelligentes, gouvernées et évolutives. Data, intelligence artificielle, cloud, cybersécurité, développement applicatif ou automatisation : chaque brique est pensée pour s'intégrer dans un ensemble cohérent, sécurisé et scalable.

La troisième dimension concerne l'exécution. Car **la stratégie sans delivery ne crée pas de valeur, et l'exécution sans vision génère de la complexité.**

La différence ne réside pas dans l'expertise isolée, mais dans la capacité à orchestrer l'ensemble.

## Un modèle conçu pour industrialiser la transformation

Notre organisation combine des cabinets spécialisés, des centres de services structurés et des capacités nearshore agiles. Elle s'appuie également sur une montée en compétence continue de nos talents.

Cette combinaison nous permet d'industrialiser les transformations, tout en conservant un haut niveau d'exigence et d'expertise.

Elle répond à une double exigence : apporter de la hauteur stratégique tout en garantissant une exécution robuste et scalable.

## Un écosystème systémique

Alan Allman Associates n'est pas un acteur mono-expertise. C'est un écosystème structuré, capable d'intervenir sur l'ensemble de la chaîne de valeur.

De la définition de la stratégie à l'optimisation continue, nos équipes accompagnent les organisations à chaque étape de leur transformation.

Dans ce modèle intégré, chaque levier technologique joue un rôle précis :

- la donnée éclaire la décision,
- l'intelligence artificielle accélère la performance,
- le cloud garantit la scalabilité,
- la cybersécurité protège la valeur,
- l'automatisation renforce la productivité.

La cohérence devient alors un véritable avantage compétitif.

## Strategy & Smart Tech : une même signature

Notre conviction est simple : la technologie ne crée de valeur que lorsqu'elle est alignée avec la stratégie.

C'est pourquoi nous avons placé Strategy & Smart Tech au cœur de notre modèle.

Concrètement, cela signifie concevoir des trajectoires durables, éviter la création de dette technologique, garantir la gouvernance et mesurer la performance dans la durée.

Mais surtout, accompagner les organisations dans la maîtrise de leurs propres systèmes.

Nous ne livrons pas uniquement des projets. Nous construisons des cadres capables de transformer l'innovation en performance durable.

## Construire aujourd'hui la performance de demain

L'environnement économique et technologique se transforme rapidement : généralisation de l'intelligence artificielle, pression réglementaire accrue, enjeux de souveraineté et tensions sur les marges.

Dans ce contexte, les organisations ont besoin d'un partenaire capable de relier vision stratégique et excellence technologique.

Alan Allman Associates joue ce rôle.

Nous transformons la complexité en architecture. L'innovation en système. La technologie en performance durable.

**Strategy & Smart Tech ne sont pas deux disciplines : elles constituent un même levier de transformation.**

Et c'est cette intégration qui fait la différence.

## DE LA PERFORMANCE À LA CROISSANCE DURABLE

### UNE NOUVELLE ÉQUATION

En 2025, les organisations ne recherchent plus des expertises isolées. Elles attendent un modèle capable de relier stratégie, technologie et performance mesurable.

Leurs enjeux convergent autour de quatre priorités structurantes : améliorer leur performance, réussir leur transformation, sécuriser leurs actifs et accélérer leur croissance.

Face à cette complexité, les réponses fragmentées ne suffisent plus. Les entreprises ont besoin d'une chaîne de valeur cohérente, capable de relier ces dimensions entre elles.

Chez Alan Allman Associates, nous avons construit cette approche intégrée.

### Performance : piloter, optimiser, mesurer

Dans un environnement marqué par des cycles économiques plus courts et une pression accrue sur les marges, la performance ne peut plus être improvisée.

Elle doit être structurée, pilotée et mesurée dans la durée.

Les organisations les plus avancées ne se contentent plus d'optimiser à la marge. Elles repensent leurs processus, modernisent leurs architectures et exploitent pleinement les leviers d'automatisation.

L'enjeu est de transformer la technologie en un levier d'efficacité durable, capable d'améliorer à la fois l'exécution opérationnelle, la qualité de la décision et la capacité d'adaptation.

La performance ne se limite plus à une lecture financière. Elle devient systémique.

### Transformation : structurer les trajectoires

La transformation n'est plus une succession de projets digitaux. Elle devient un modèle opérationnel global.

Modernisation des systèmes, structuration de la donnée, industrialisation de l'intelligence artificielle, alignement entre IT et métiers : ces chantiers ne peuvent plus être abordés séparément.

La transformation efficace est celle qui relie vision stratégique et exécution opérationnelle.

Elle s'inscrit dans une trajectoire claire, progressive et mesurable, capable de produire des résultats à court terme tout en préparant l'avenir.

Transformer ne consiste pas à multiplier les outils. C'est simplifier, structurer et aligner les systèmes avec les objectifs business.

### Sécurité : intégrer la résilience

Dans un environnement marqué par l'intensification des cybermenaces et des contraintes réglementaires, la sécurité devient un enjeu central.

Elle ne peut plus être traitée comme un sujet technique isolé. Elle traverse l'ensemble de la chaîne de valeur.

Protéger les données, sécuriser les infrastructures, garantir la conformité et assurer la continuité d'activité sont désormais des impératifs structurants.

Les organisations les plus matures intègrent la sécurité dès la conception de leurs architectures, pilotent les accès et anticipent les risques.

La cybersécurité devient alors bien plus qu'un mécanisme de protection. Elle devient une condition de confiance et de résilience.

### Croissance : activer de nouveaux leviers

Au-delà de la performance et de la sécurité, les organisations attendent un impact direct sur leur capacité de croissance.

La technologie s'impose comme un accélérateur stratégique.

Elle permet de mieux exploiter la donnée, d'accélérer l'innovation, de déployer des plateformes évolutives et de transformer les modèles opérationnels.

La croissance ne repose plus uniquement sur le développement commercial. Elle repose sur la capacité à faire évoluer en profondeur l'organisation et ses systèmes.

C'est cette capacité d'adaptation qui crée un avantage compétitif durable.

### Une chaîne de valeur intégrée

Chez Alan Allman Associates, ces quatre dimensions sont indissociables.

La performance facilite la transformation. La transformation renforce la sécurité. La sécurité protège la croissance. La croissance permet de réinvestir dans la performance.

Ce cycle vertueux constitue le cœur de notre approche.

Nous ne répondons pas à un besoin isolé. Nous accompagnons une trajectoire globale, où chaque levier vient renforcer les autres.

### Structurer aujourd'hui la performance de demain

Dans un monde où l'accès aux technologies est largement démocratisé, la différenciation ne repose plus sur les outils.

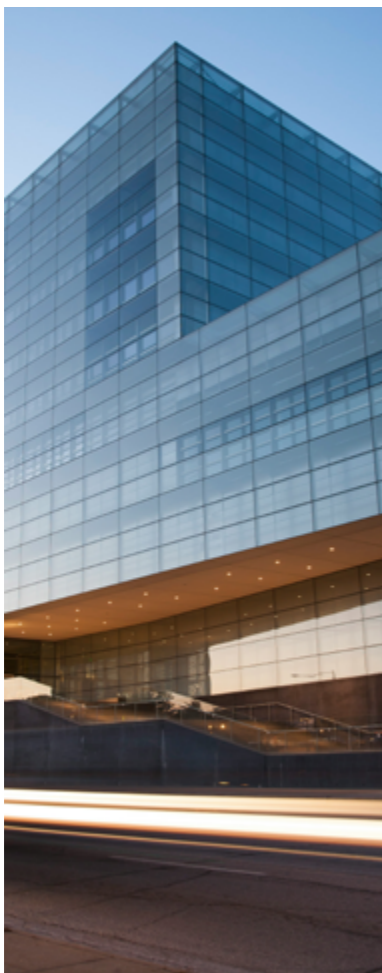
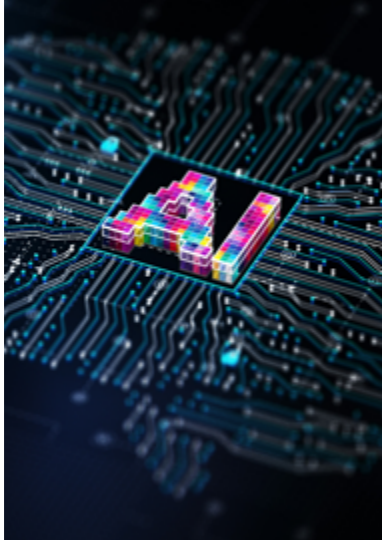
Elle repose sur la capacité à structurer :

- les architectures,
- la gouvernance,
- la chaîne de valeur.

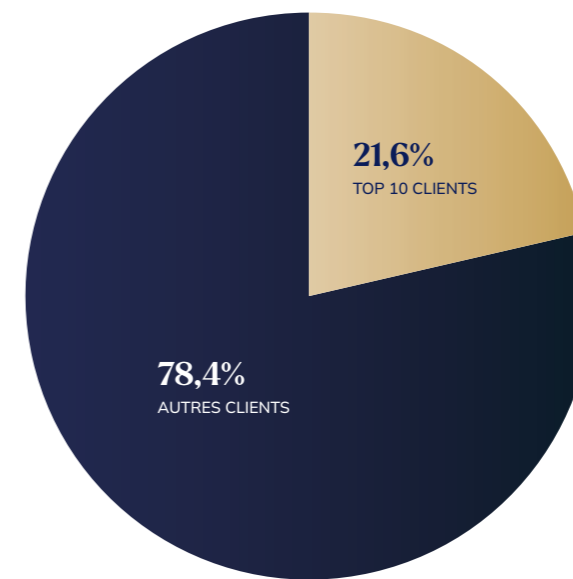
Répondre aux enjeux des entreprises ne consiste plus à livrer un projet technologique. Il s'agit de bâtir un système cohérent, sécurisé et évolutif.

C'est cette vision intégrée qui permet de transformer la complexité en performance durable.

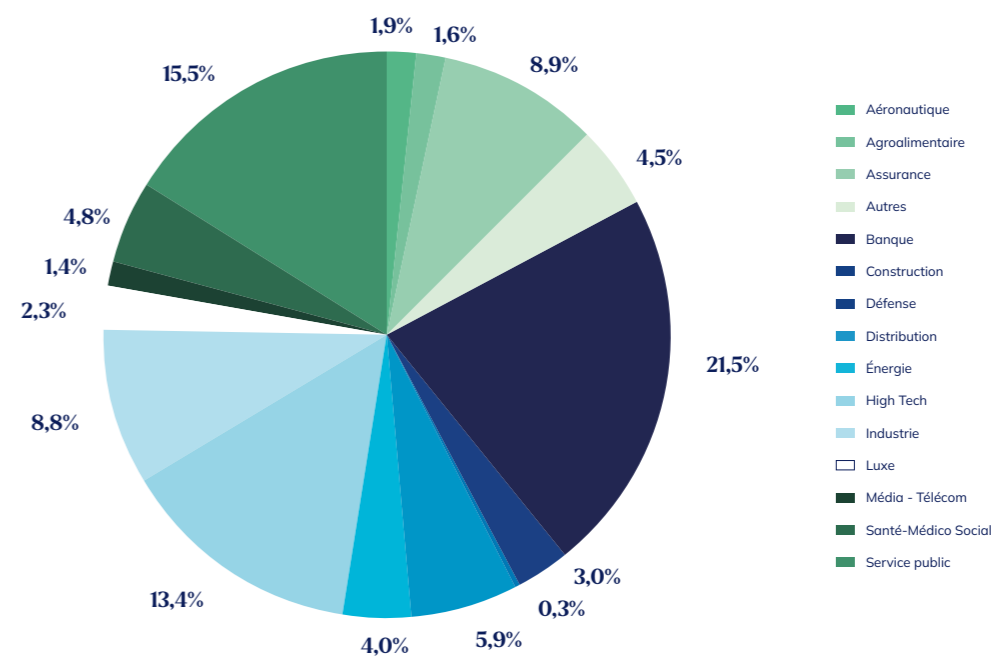
Et c'est cette approche qui guide notre engagement.



## CHIFFRES CLÉS CLIENTS



Un équilibre maîtrisé entre concentration et diversification, avec une contribution significative des grands comptes tout en conservant une base large et résiliente.



Forte capacité de l'écosystème à adresser des marchés variés, tout en capitalisant sur des positions fortes dans les secteurs clés à forte intensité technologique et réglementaire.

## L'EXCELLENCE CLIENT AU COEUR DE NOTRE MODÈLE

Chez Alan Allman Associates, la qualité de la relation client constitue un pilier central de notre modèle.

Dans un environnement économique et technologique en constante évolution, la **capacité à comprendre les enjeux, à anticiper les besoins et à délivrer des projets à forte valeur ajoutée** est un facteur déterminant de performance durable.

La relation client ne se limite pas à l'exécution des missions. Elle s'inscrit dans une **logique de partenariat, fondée sur la confiance, la transparence et l'impact dans la durée.**

### Une démarche structurée et pilotée

Pour répondre à cette exigence, nous avons mis en place une démarche structurée d'écoute et de mesure de la satisfaction.

Elle s'appuie notamment sur des indicateurs reconnus, permettant d'évaluer régulièrement la perception de nos clients sur la qualité des interventions, l'expertise des équipes et la valeur créée.

En 2025, cette démarche confirme la **solidité de notre modèle**. Dans un contexte plus incertain, les résultats témoignent d'un niveau de satisfaction élevé et d'une reconnaissance constante de la qualité de nos accompagnements.

“ J'apprécie toujours autant la réactivité, le professionnalisme et l'efficacité des équipes.

Client Althéa



### Une relation fondée sur la confiance

La fidélité de nos clients témoigne de la pertinence de notre approche.

En combinant expertise sectorielle, excellence technologique et proximité opérationnelle, les **cabinets de l'écosystème construisent des relations durables avec les organisations qu'ils accompagnent.**

“ L'expertise et l'engagement démontrés par l'équipe inspirent confiance et créent un véritable environnement de collaboration.

Client Winning



Nos équipes interviennent au cœur des transformations stratégiques et technologiques : modernisation des systèmes, valorisation de la donnée, déploiement du cloud, intégration de l'intelligence artificielle ou encore renforcement de la cybersécurité.

Dans ce contexte, la confiance devient un facteur clé de réussite. Elle repose sur trois dimensions essentielles :

- **L'expertise des équipes**, reconnue pour sa capacité à répondre concrètement aux enjeux métiers.
- **La réactivité et la disponibilité**, qui permettent d'accompagner les clients dans la durée et de s'adapter à leurs contraintes.
- **La qualité de la collaboration**, fondée sur une relation de proximité, de transparence et de co-construction.

### Chiffres clés

Net Promoter Score (NPS)

67,5 %

Taux de participation aux enquêtes

54,3 %

# NOTRE MODÈLE

### Une dynamique d'amélioration continue

Au-delà de la mesure, la voix du client constitue un levier structurant de progrès. Les retours collectés alimentent une démarche d'amélioration continue visant à **renforcer les pratiques, fluidifier les échanges au sein de l'écosystème et améliorer en permanence la qualité des accompagnements.**

Plusieurs axes de développement émergent : renforcer le partage d'expertises entre cabinets, proposer des recommandations toujours plus opérationnelles et développer les interactions directes avec les clients.

Ces initiatives contribuent à consolider une dynamique collective et à renforcer notre positionnement : un écosystème capable d'allier expertise, proximité et impact.

“ La communication ouverte et la volonté de trouver des compromis équilibrés sont particulièrement appréciées.

Client Privatum



### Construire des partenariats durables

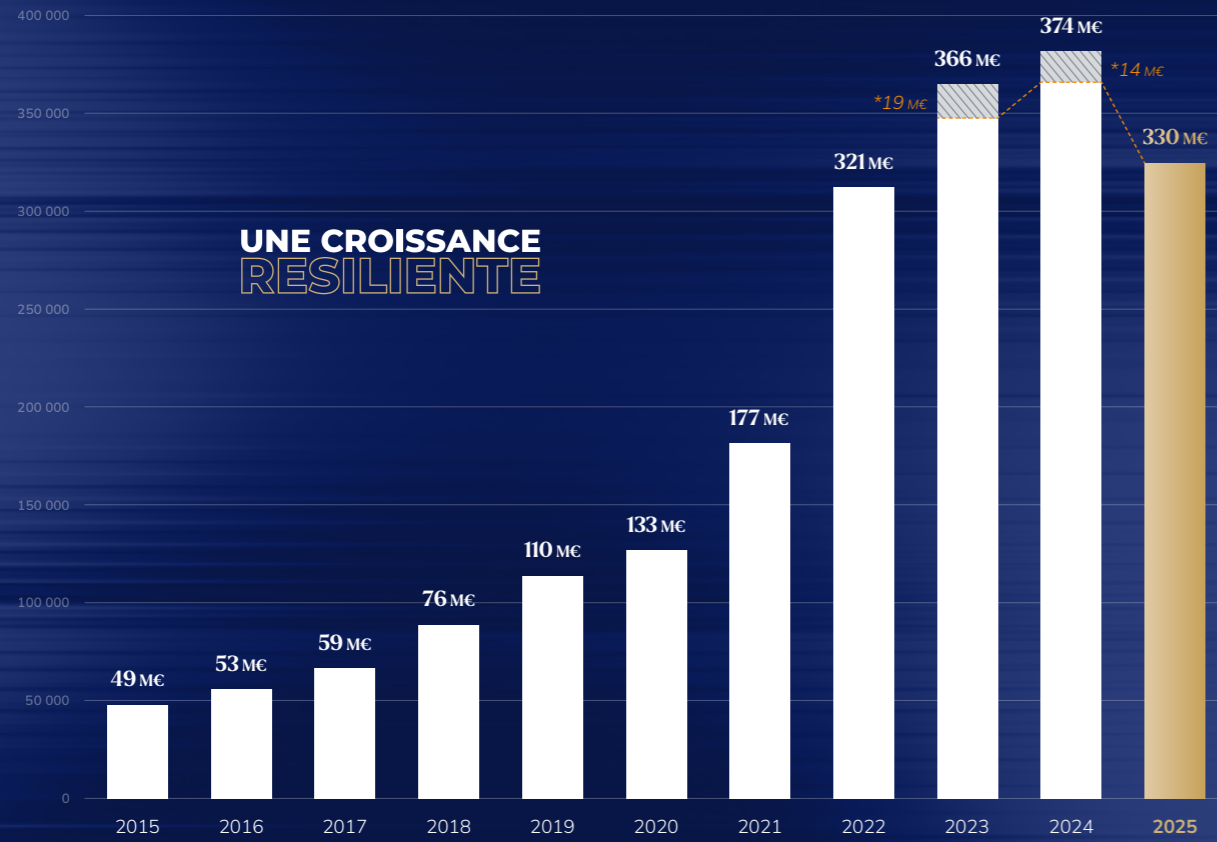
Dans un contexte où les organisations doivent accélérer leur transformation pour rester compétitives, la relation client devient un levier stratégique.

Notre ambition est claire : continuer à bâtir des partenariats solides, durables et créateurs de valeur.

Parce que **la performance ne se mesure pas uniquement dans les résultats livrés, mais dans la confiance construite dans la durée.**

# CHIFFRES CLÉS

## ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES 2025

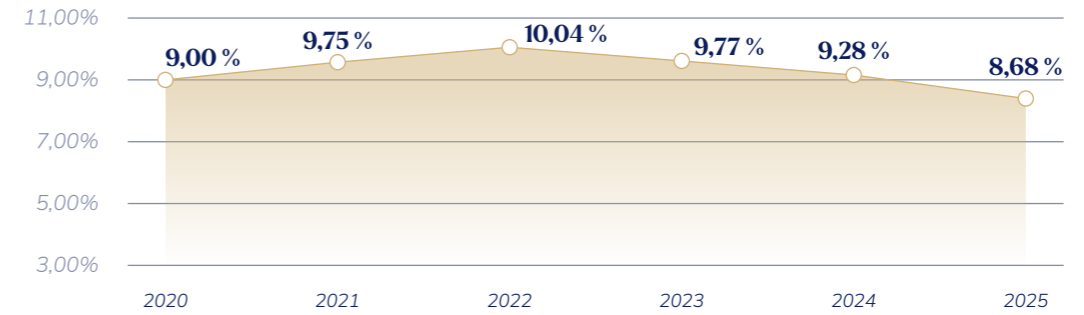


UNE CROISSANCE  
RESILIENTE

Part des activités arrêtées en 2025 et cédées en 2024

## ÉVOLUTION DE LA RENTABILITÉ

UNE CROISSANCE  
RESILIENTE



## ÉVOLUTION DU RÉSULTAT OPÉRATIONNEL D'ACTIVITÉ (ROA)

	2023	2024	2025
ROA (M€)	35,74	34,76	28,69
ROA EN %	9,77%	9,28%	8,68%

# Année 2025

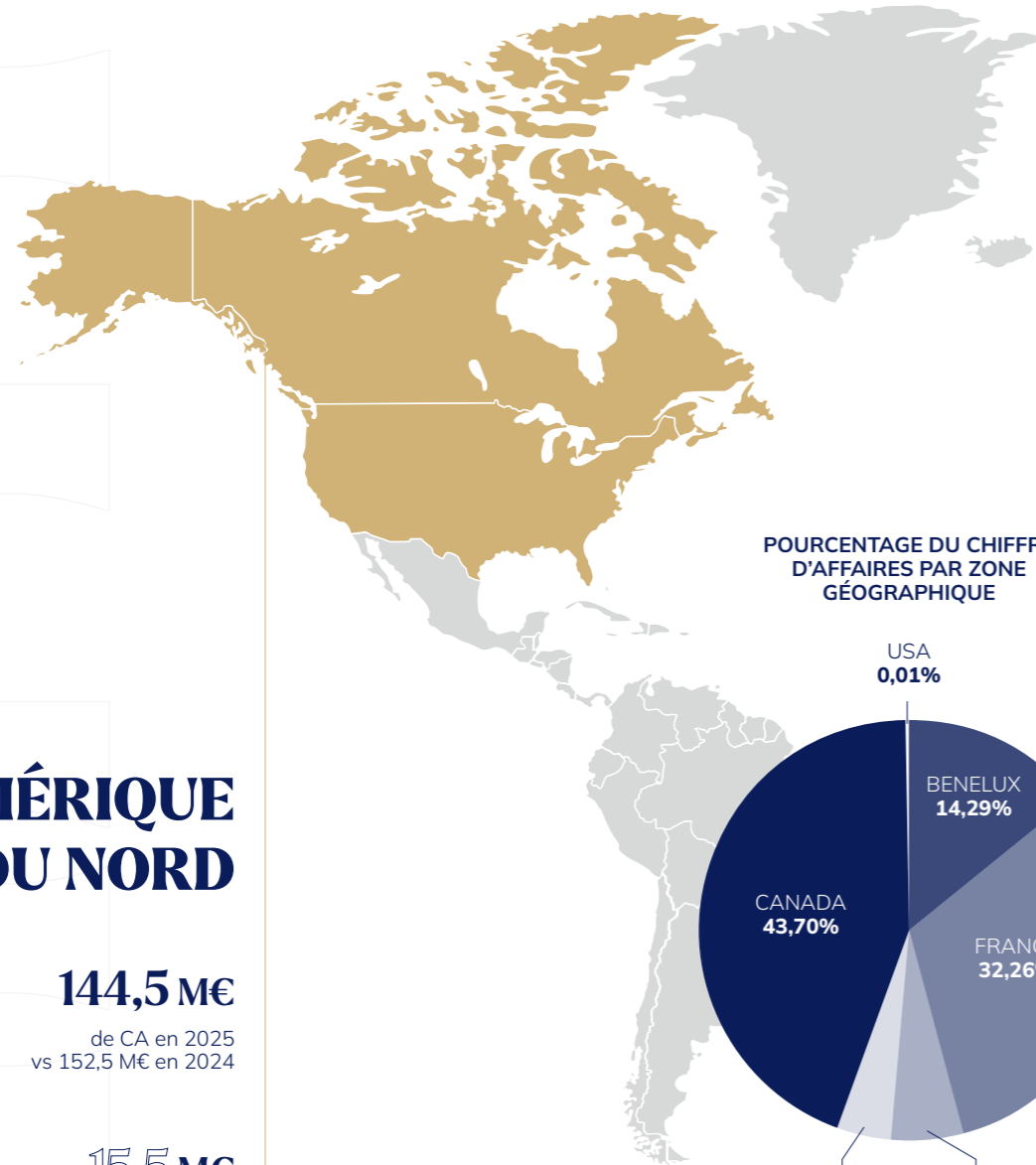
# RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

## AMÉRIQUE DU NORD

**144,5 M€**  
de CA en 2025  
vs 152,5 M€ en 2024

**15,5 M€**  
de ROA en 2025  
vs 17,7 M€ en 2024

**1398**  
Effectif moyen  
en 2025



## EUROPE

**168,2 M€**  
de CA en 2025  
vs 210,3 M€ en 2024

**12 M€**  
de ROA en 2025  
vs 16,5 M€ en 2024

**1720**  
Effectif moyen  
en 2025



## ASIE PACIFIQUE

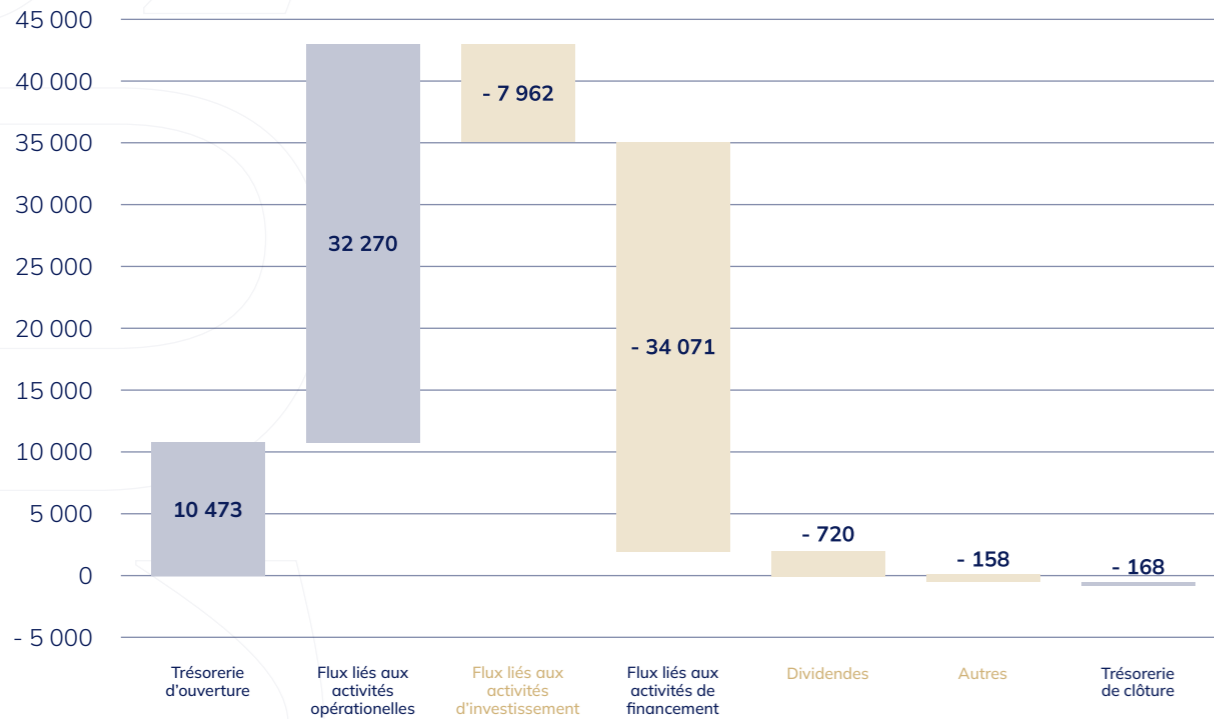
**17,8 M€**  
de CA en 2025  
vs 11,5 M€ en 2024

**1,2 M€**  
de ROA en 2025  
vs 0,51 M€ en 2024

**190**  
Effectif moyen  
en 2025

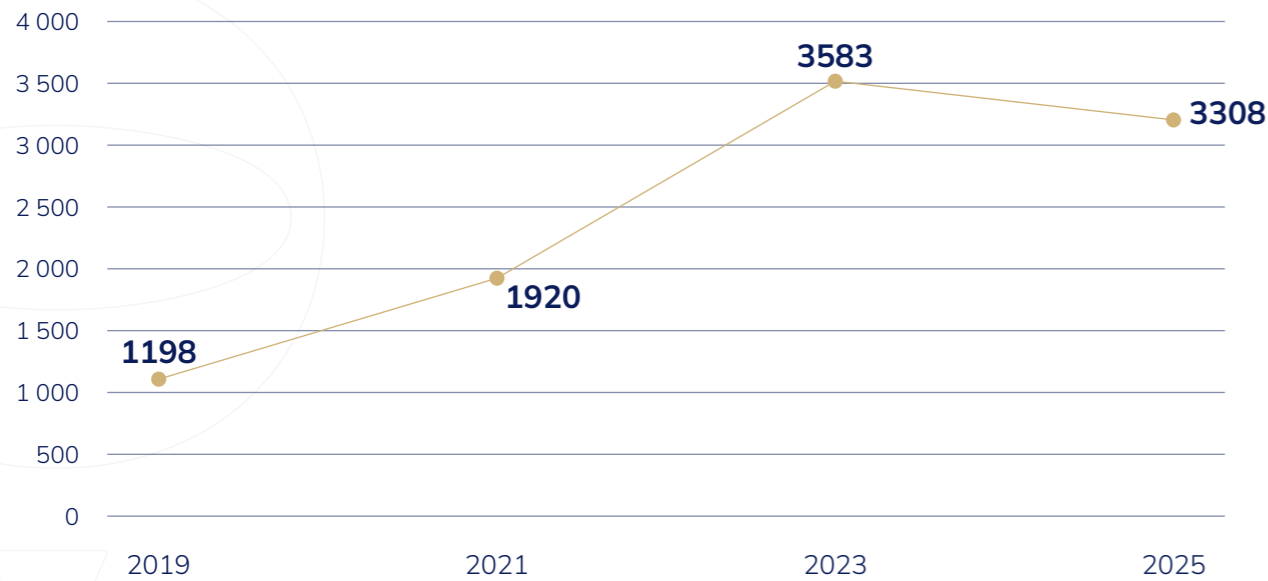
# FOCUS CHIFFRES

## FLUX NET DE TRÉSORERIE 2025 (EN K€)



## RÉPARTITION DES EFFECTIFS

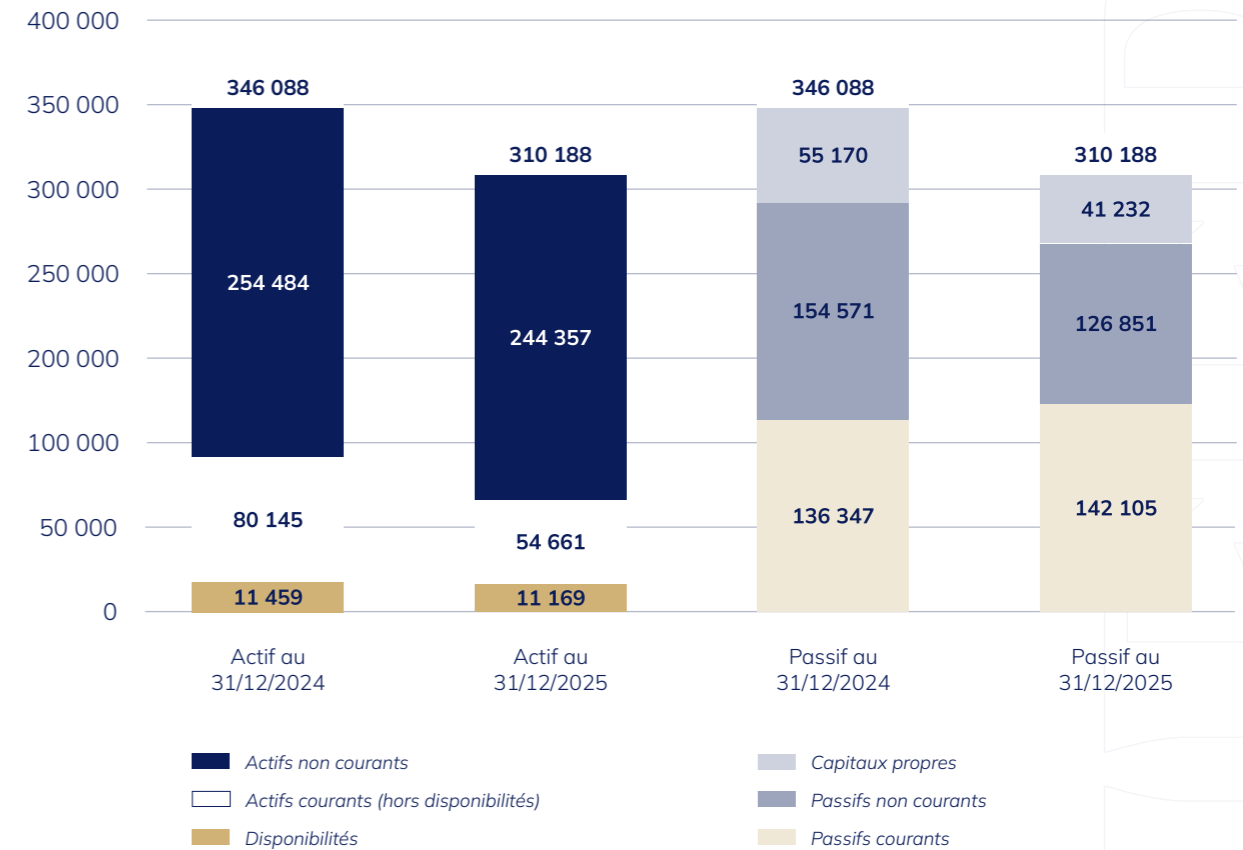
**3108** Effectif au 31/12/25  
vs. 3366 effectif au 31/12/24



Évolution des effectifs annualisés

## BILAN

Actifs (en K€)	31/12/2024	31/12/2025	Passifs (en K€)	31/12/2024	31/12/2025
Actifs non courants	254 484	244 357	Capitaux propres	55 170	41 232
Actifs courants (hors disponibilités)	80 145	54 661	Passifs non courants	154 571	126 851
Disponibilités	11 459	11 169	Passifs courants	136 347	142 105
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>346 088</b>	<b>310 188</b>	<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>346 088</b>	<b>310 188</b>



## COMPTE DE RÉSULTAT

(en K€)	31/12/2024	31/12/2025	Var. en %
Chiffre d'affaires	374 336	330 439	-11,7 %
Chiffre d'affaires (Périmètre hors cessions 2024 & activité arrêtée*)	359 983	329 683	-8,4 %
Résultat Opérationnel d'Activité	34 755	28 686	-17,5 %
Résultat Opérationnel d'Activité en %	9,28 %	8,68 %	-6,5 %

\*Hors cessions des sociétés HRPartners et Sirus durant le 4ème trimestre 2024. Ces entités avaient contribué au chiffre d'affaires IFRS à hauteur de 10 499 K€ en 2024. De plus, le chiffre d'affaires présenté est retraité afin d'exclure les sociétés arrêtées sur le premier semestre 2025, à savoir le chiffre d'affaires du groupe E.magineurs qui représentait 3 904 K€ en 2024.

# Centre de

## INDUSTRIALISER L'EXCELLENCE : LE CENTRE DE SERVICES COMME LEVIER DE PERFORMANCE DURABLE

Dans un environnement marqué par l'accélération technologique, la pression sur les marges et l'exigence des clients, la performance ne peut plus reposer uniquement sur l'expertise individuelle. Elle doit s'industrialiser.

Le Centre de Services est devenu un levier stratégique permettant d'allier excellence opérationnelle, scalabilité et rentabilité durable.

Chez Alan Allman Associates, il constitue un pilier structurant de notre modèle.

### De l'expertise à l'industrialisation

Les organisations font face à une équation complexe : accélérer les déploiements, maîtriser les coûts, garantir la qualité, réduire les risques et maintenir un haut niveau d'expertise.

Le modèle basé uniquement sur la régie atteint ses limites.

Le Centre de Services permet un changement de logique :

- passer des ressources aux résultats,
- structurer l'organisation,
- industrialiser la gouvernance.

Il ne s'agit plus seulement de délivrer, mais de construire un modèle performant et reproductible.

### Un modèle orienté performance

Le Centre de Services repose sur plusieurs principes clés :

#### 1. STANDARDISATION ET PILOTAGE

Des processus définis et des indicateurs mesurés permettent une

performance pilotable et améliorable.

#### 2. MUTUALISATION DES EXPERTISES

Le partage des savoir-faire favorise la montée en compétences collective et l'innovation.

#### 3. SCALABILITÉ

Le Centre de Services permet d'absorber les pics d'activité, d'accompagner la croissance et d'industrialiser les solutions sans dégrader la qualité.

#### 4. OPTIMISATION DES COÛTS

Grâce à la mutualisation et aux modèles hybrides (dont le nearshore), il garantit une efficacité économique durable.

### Un catalyseur de transformation

Le Centre de Services ne se limite pas à l'exécution : il structure les transformations. Il permet notamment :

- d'industrialiser l'IA et l'automatisation,
- de moderniser les architectures,
- de sécuriser les environnements,
- d'assurer la continuité opérationnelle.

Alors que près de 70 % des transformations échouent faute de gouvernance (McKinsey), le Centre de Services apporte méthode et stabilité.

### Un levier de rentabilité

Le Centre de Services améliore directement la performance économique :

- marges optimisées
- coûts maîtrisés
- meilleure prévisibilité
- valorisation contractuelle accrue

Il renforce aussi la relation client via des engagements mesurables, une vision long terme et une gouvernance structurée.

La rentabilité devient ainsi durable.

### Structurer pour durer

Dans un monde technologique complexe, la performance repose sur des modèles de delivery structurés.

Le Centre de Services transforme :

- la complexité en organisation,
- l'expertise en performance mesurable,
- la croissance en modèle scalable.

Chez Alan Allman Associates, il est un levier central pour accompagner les transformations.

Parce que l'excellence ne repose pas seulement sur l'expertise, mais sur la capacité à l'industrialiser.

# Services







## L'HUMAIN AUGMENTÉ, AU CŒUR DE LA TRANSFORMATION DU CONSEIL

Dans un métier en profonde mutation, la performance du conseil ne repose plus uniquement sur l'expertise. Elle dépend désormais de la capacité à faire dialoguer **intelligence humaine, puissance technologique et qualité de la relation client**.

L'essor de l'intelligence artificielle, de la data et des nouveaux usages numériques redéfinit en profondeur le rôle du consultant. Celui-ci devient plus analytique, plus transverse et plus stratégique.

Chez **Alan Allman Associates**, cette évolution s'inscrit pleinement dans notre ADN. Depuis l'origine, nous considérons que la transformation ne se décrète pas : elle se construit dans la durée, à la rencontre entre **expertise métier, innovation technologique et compréhension fine des enjeux clients**.

Dans ce contexte, l'enjeu n'est plus seulement d'attirer les talents, mais de **développer des profils augmentés**. Nos consultants construisent des parcours hybrides où l'excellence métier s'enrichit de la maîtrise des outils technologiques, de la culture de la donnée et de compétences humaines devenues essentielles : esprit critique, adaptabilité, pédagogie, écoute et capacité à coopérer.

L'intelligence artificielle marque une nouvelle étape dans cette transformation. En élargissant les capacités d'analyse et en accélérant l'accès à l'information, elle invite à réinventer la manière de créer de la valeur pour nos clients.

Dans ce nouvel environnement, l'avenir appartient à celles et ceux qui sauront conjuguer **maîtrise technologique, intelligence collective et sens de la relation**.

C'est pourquoi Alan Allman Associates investit fortement dans la formation, l'apprentissage continu et le développement des compétences. Notre ambition est claire : **donner à chacun les moyens d'élargir ses expertises, de développer son potentiel et de construire un parcours à la hauteur des transformations du marché**.

Pour celles et ceux qui nous rejoignent, c'est la promesse d'un environnement stimulant, exigeant et apprenant, où l'humain reste au cœur de la performance et où l'avenir du conseil se construit collectivement.



**L'avenir du conseil repose sur la rencontre entre intelligence humaine, technologie et sens de la relation.**





**Christèle**  
**DELLY**  
DIRECTRICE DES OPÉRATIONS  
DE FORMATION ET CARRIÈRE  
ALAN ALLMAN ASSOCIATES

## Comment évolue aujourd'hui le métier de consultant ?

Le métier de consultant connaît une transformation profonde, sous l'effet combiné des avancées technologiques, de l'accélération des cycles économiques et de l'évolution des attentes clients. Il ne s'agit plus seulement de formuler des recommandations, mais d'agir comme un partenaire stratégique capable de concevoir, piloter et déployer des transformations complexes.

**Le consultant devient un acteur de l'exécution, au cœur des enjeux business.** Les missions s'inscrivent davantage dans une logique de co-construction, d'agilité et de résultats mesurables. **La valeur du conseil repose désormais sur la capacité à articuler vision stratégique, innovation et mise en œuvre rapide, dans des environnements incertains.**

## Quelles nouvelles compétences deviennent stratégiques ?

Cette transformation fait émerger des profils hybrides. La maîtrise des technologies (intelligence artificielle, data, plateformes digitales) devient incontournable, tout comme la capacité à exploiter et valoriser la donnée pour éclairer la décision.

Les compétences en transformation organisationnelle et en conduite du changement sont également déterminantes pour garantir l'adoption et l'impact des projets. À cela s'ajoute une approche transversale, combinant expertise sectorielle et compréhension fine des enjeux business.

Enfin, les soft skills prennent une dimension stratégique : intelligence relationnelle, pédagogie et adaptabilité sont encore plus essentielles pour accompagner des transformations durables.



## Comment l'IA transforme-t-elle les pratiques des équipes ?

L'intelligence artificielle s'impose comme un levier majeur de transformation. Elle accélère l'analyse de données, automatise les tâches à faible valeur ajoutée et améliore la qualité ainsi que la rapidité des livrables. Elle renforce également la prise de décision grâce à des modèles prédictifs.

**Pour les consultants, l'IA agit comme un facteur d'augmentation :** elle libère du temps pour se concentrer sur la stratégie, la créativité et l'accompagnement du changement. **Les pratiques évoluent ainsi vers des modèles hybrides, fondés sur une collaboration étroite entre expertise humaine et technologies avancées.**

## Comment Alan Allman Associates accompagne cette transformation ?

Alan Allman Associates s'inscrit pleinement dans cette dynamique en s'appuyant sur un **modèle fondé sur l'innovation, la synergie de ses expertises et le développement continu des talents.** L'écosystème mobilise l'ensemble de ses cabinets pour proposer des approches multidisciplinaires, capables d'adresser des transformations de bout en bout.

Cet engagement se traduit notamment par un investissement fort dans la formation, à travers Alan Allman Associates Academy, académie interne certifiée Qualiopi, et une université digitale dédiée aux expertises métiers, aux technologies émergentes et aux compétences managériales.

En articulant étroitement transformation technologique et développement des talents, Alan Allman Associates renforce sa capacité à anticiper les évolutions du marché et à accompagner durablement ses clients avec impact et performance.

Construire  
le conseil de demain

## LE CONSULTANT, CATALYSEUR DE TRANSFORMATION

Le métier de consultant évolue dans un environnement marqué par l'accélération des transformations technologiques, la montée en puissance de la data et la complexification des modèles économiques. Dans ce contexte, les attentes des entreprises se renforcent : au-delà de l'expertise, elles recherchent des partenaires capables d'accompagner concrètement la mise en œuvre de leurs transformations.

Le rôle du consultant ne se limite plus à l'analyse et à la recommandation. Il s'inscrit désormais dans une approche globale, couvrant l'ensemble du cycle des projets, de la définition des orientations stratégiques à leur déploiement opérationnel. Cette évolution fait émerger un modèle de consultant augmenté, fondé sur la combinaison de compétences complémentaires et sur une capacité accrue à délivrer de l'impact.

# AAA

Catalyseur de Transformation

### Une évolution du profil consultant

Les consultants interviennent aujourd'hui dans des environnements de plus en plus transverses, à l'intersection des enjeux métiers, technologiques et organisationnels. Cette transformation s'accompagne d'une évolution des compétences, structurée autour de trois piliers : l'expertise métier, la maîtrise technologique et les compétences comportementales.

L'expertise métier constitue un socle essentiel. Elle permet d'appréhender les enjeux spécifiques des organisations et de proposer des réponses adaptées à leur contexte. Elle repose à la fois sur une capacité d'analyse stratégique, permettant de traiter des problématiques complexes, et sur une compréhension fine des dynamiques sectorielles.

La maîtrise des technologies s'impose comme un levier structurant. Intelligence artificielle, data, automation et cloud redéfinissent les modèles opérationnels et les modes de décision. Les consultants doivent être en mesure d'intégrer ces dimensions afin de concevoir des solutions pertinentes, mais également d'en faciliter l'appropriation et le déploiement.

Les compétences comportementales jouent enfin un rôle déterminant. Leadership, pédagogie et adaptabilité sont devenus essentiels pour fédérer les équipes, accompagner le changement et sécuriser la réussite des transformations.

### Vers un rôle d'architecte de transformation

La combinaison de ces trois dimensions redéfinit en profondeur le positionnement du consultant. Celui-ci n'intervient plus uniquement en tant qu'expert, mais comme un véritable architecte de transformation, capable de structurer, piloter et accompagner des projets complexes dans leur globalité.

La valeur du conseil repose désormais sur la capacité à articuler vision stratégique, innovation technologique et exécution opérationnelle. C'est dans cette convergence que se crée un impact durable pour les organisations.

Dans ce cadre, Alan Allman Associates développe une approche intégrée du conseil, fondée sur la complémentarité de ses expertises et le développement continu des talents. En mobilisant l'ensemble de ses cabinets, l'écosystème est en mesure de proposer des réponses multidisciplinaires, adaptées aux enjeux complexes de transformation.

Cette dynamique s'appuie également sur un investissement constant dans la montée en compétences, afin de préparer les consultants aux évolutions du marché et de renforcer leur capacité à accompagner les organisations avec exigence, agilité et performance.

## DÉVELOPPER LES TALENTS, ACCÉLÉRER L'IMPACT

Dans un environnement marqué par l'accélération des transformations technologiques, les compétences évoluent à un rythme sans précédent. Intelligence artificielle, data, cloud, cybersécurité : ces mutations redessinent en profondeur les métiers du conseil et invitent les organisations à repenser durablement leur approche du développement des talents.

Dans ce contexte, **la formation** ne peut plus être envisagée comme un temps ponctuel du parcours professionnel. Elle **devient un processus continu, directement lié à la performance individuelle et collective**, mais aussi à la capacité des organisations à s'adapter et à innover.

Alan Allman Associates s'inscrit pleinement dans cette dynamique en faisant de l'apprentissage un levier structurant de sa stratégie. À travers l'Alan Allman Associates Academy, l'écosystème déploie un dispositif global dédié au développement des compétences, conçu pour accompagner ses collaborateurs dans un environnement en constante évolution.

L'Academy propose une offre de formations technologiques alignée avec les grandes transformations du marché. Les consultants y développent des expertises clés en intelligence artificielle, data, cloud et cybersécurité, leur permettant d'intégrer pleinement ces enjeux au cœur de leurs missions. Cette montée en compétences s'accompagne d'une politique active de certification, garantissant un haut niveau d'exigence et renforçant la crédibilité des équipes auprès des clients.

Au-delà des formations, l'écosystème a structuré des parcours spécialisés, pensés pour répondre aux besoins spécifiques des métiers et des secteurs. Ces dispositifs favorisent le croisement des expertises, enrichissent la compréhension des enjeux business et contribuent à

faire émerger des profils capables d'accompagner des transformations complexes dans leur globalité.

Mais plus encore, c'est une véritable culture de l'apprentissage continu qui est encouragée. Les collaborateurs sont invités à développer leurs compétences tout au long de leur parcours, à explorer de nouveaux champs d'expertise et à s'adapter en permanence aux évolutions de leur environnement.

“

Dans un monde en transformation permanente, apprendre ne constitue plus une étape, mais une dynamique continue qui permet à chacun de rester acteur de son évolution.

”

Cette approche répond aux attentes d'un marché où **la valeur repose désormais sur la capacité à mobiliser des expertises actualisées, hybrides et directement opérationnelles**. Elle contribue également à renforcer l'engagement des collaborateurs, en leur offrant des perspectives d'évolution concrètes, alignées avec les transformations de l'écosystème et de ses clients.

En structurant un environnement propice au développement des compétences, Alan Allman Associates affirme son positionnement : celui d'un **écosystème apprenant, capable d'accompagner ses talents dans la durée et de répondre avec agilité aux enjeux de transformation**.



## LES TALENTS AU CŒUR DE LA PERFORMANCE

Dans un marché de l'emploi marqué par une forte concurrence, attirer et fidéliser les talents constitue un enjeu stratégique pour Alan Allman Associates. **Les attentes des candidats évoluent** : au-delà des compétences techniques, ils recherchent un environnement porteur de sens, des perspectives d'évolution et une capacité à se projeter dans un projet collectif.

En 2025, l'écosystème a poursuivi une dynamique de recrutement soutenue, en s'appuyant sur une approche diversifiée, visant à attirer à la fois des profils expérimentés et des jeunes talents. **Une attention particulière est portée aux alternants et aux jeunes diplômés**, qui représentent un levier clé de développement et de renouvellement des compétences.

L'attractivité d'Alan Allman Associates repose sur une marque employeur structurée, renforcée par une présence active sur les réseaux sociaux, notamment LinkedIn, permettant de valoriser les expertises, les parcours et les réussites internes. Cette visibilité contribue à renforcer le positionnement de l'écosystème auprès des candidats et à développer sa notoriété.

Alan Allman Associates s'appuie également sur des relations écoles solides, favorisant l'identification et l'intégration de nouveaux talents. Ces partenariats permettent d'accompagner les étudiants dans leur insertion professionnelle tout en répondant aux besoins de recrutement des entités.

Par ailleurs, nos engagements RSE participent pleinement à notre attractivité. Ils traduisent une volonté d'**inscrire notre développement dans une démarche responsable, en cohérence avec les attentes des nouvelles générations**.

Dans ce contexte, les talents ne choisissent plus uniquement une entreprise, mais un projet global. Ils recherchent une **organisation capable de proposer une vision claire**, un environnement d'apprentissage continu et des opportunités de développement.

“

Les talents s'engagent là où ils peuvent apprendre, évoluer et contribuer à un projet porteur de sens.

”

En répondant à ces attentes, Alan Allman Associates renforce sa capacité à attirer, développer et fidéliser les talents, dans une logique de croissance durable.



**Karine  
CHÉRONNEAU**

DIRECTRICE GÉNÉRALE  
Lux Modernis



**Laurent  
DESCHODT**

DIRECTEUR GÉNÉRAL  
Lux Modernis

## SOLIDITÉ & TRANSFORMATION SUR LE LONG TERME

**40 ans d'existence dans un secteur en mutation permanente, c'est rare. Quelle a été la clé de votre longévité ?**

Notre longévité repose avant tout sur la **fidélité** : celle de nos clients, mais aussi celle de nos équipes. C'est un socle précieux, construit dans la durée.

À cela s'ajoute un moteur essentiel : **notre goût de l'inédit**. Cette capacité à nous réinventer, à explorer de nouveaux terrains d'expression et à surprendre en permanence nourrit non seulement notre créativité, mais aussi le plaisir de travailler ensemble. C'est cette **dynamique collective**, faite d'envie et de curiosité, qui nous permet d'avancer depuis 40 ans.

**Quelles grandes transformations avez-vous traversées et comment avez-vous su vous réinventer sans perdre votre identité ?**

En quatre décennies, nous avons accompagné **toutes les évolutions de l'image et de l'expérience** : de la photographie à la réalité virtuelle, du film aux applications mobiles.

L'événementiel lui-même s'est profondément transformé, passant de formats traditionnels comme les projections ou les réunions marketing à des **dispositifs immersifs**, des pop-up stores, des roadshows internationaux ou encore des expériences digitales à distance.

Au cœur de ces transformations, une constante est restée intacte : **nos clients**. Leur confiance nous a permis de traverser les époques, d'explorer des univers variés (du parfum à la joaillerie, de la mode à l'art de vivre) et de déployer nos projets à l'international, en Europe comme au Moyen-Orient ou en Asie.

Cette **fidélité et cette diversité** ont façonné notre identité, sans jamais la diluer.

**Comment maintenir la solidité financière et opérationnelle sur plusieurs décennies dans un environnement aussi volatile ?**

La clé réside dans notre capacité à **créer de la valeur là où elle est attendue**. Nous cherchons en permanence à aligner nos propositions avec les enjeux réels de nos clients.

Cette exigence s'appuie sur une **organisation solide** : une équipe interne engagée, polyvalente, et un écosystème de partenaires de confiance, sélectionnés pour leur fiabilité, leur éthique et leur sens du collectif.

Enfin, nous accordons une importance particulière à la **rigueur**, notamment dans la construction de nos offres. La précision budgétaire et la transparence sont des éléments fondamentaux pour instaurer et maintenir **une relation de confiance durable**.

**En regardant vers l'avenir, comment préparez-vous Lux Modernis aux 10 prochaines années ?**

Notre ambition est de continuer à évoluer, à recruter et à nous transformer, tout en préservant **ce qui fait notre singularité**.

Au-delà des compétences, nous veillons à cultiver ce qui nous anime profondément : **le plaisir de créer, la complicité avec nos clients, le sens du détail et du service**, ainsi que cette passion de l'inédit qui nous pousse à aller toujours plus loin.

C'est en restant fidèles à **cet esprit** que nous abordons les dix prochaines années, avec exigence et enthousiasme.

# 40 ans Lux Modernis

Solidité

Transformation





## CROISSANCE MAÎTRISÉE & ÉVOLUTION STRATÉGIQUE

**En 20 ans, Althéa a connu une forte croissance. Comment avez-vous structuré cette évolution pour la rendre durable ?**

Notre croissance s'est construite sur un équilibre entre **développement et fidélité à notre ADN**. Trois piliers ont structuré cette trajectoire.

D'abord, **l'investissement dans l'humain** : le conseil reste avant tout un métier d'expertise et d'engagement. Nous avons structuré des parcours de carrière clairs, développé la formation continue et cultivé une **culture d'entreprise forte** pour fidéliser nos talents.

Ensuite, la **diversification maîtrisée de nos offres**. Historiquement positionnés sur les SIRH, nous avons progressivement élargi notre champ d'action vers la Finance, les Achats et la Supply Chain, en conservant la même exigence de qualité et de proximité avec nos clients.

Enfin, l'intégration à l'écosystème Alan Allman Associates a constitué **un accélérateur majeur**. Elle nous permet de bénéficier de synergies, de mutualiser certaines fonctions et de renforcer notre capacité à accompagner **des transformations plus complexes**.

**Quels ont été les tournants majeurs qui ont marqué votre capacité d'évolution ?**

Plusieurs **moments clés** ont façonné l'Althéa d'aujourd'hui.

Le premier a été le passage d'une expertise centrée sur les SIRH à une **approche plus globale de la transformation organisationnelle et digitale** des directions métiers. Nous avons voulu devenir **des partenaires de transformation**, et non plus seulement des experts d'outils.

Le deuxième tournant a été notre intégration à Alan Allman Associates, qui nous a permis d'accéder à **une dimension internationale** et de développer des synergies multi-marques pour répondre à des projets plus structurants.

Enfin, **l'émergence du Cloud, de la Data et désormais de l'Intelligence Artificielle** nous a conduits à faire évoluer nos méthodologies afin d'accompagner nos clients dans la transformation de leurs processus métiers.

**Comment préserver l'agilité entrepreneuriale tout en gagnant en maturité organisationnelle ?**

C'est un défi pour toute entreprise en croissance. Chez Althéa, nous avons cherché à concilier les deux en préservant ce qui fait **notre culture** : l'esprit "Doer".

Nous avons maintenu un **management de proximité** et une organisation relativement horizontale, qui favorise l'autonomie et la rapidité de décision. Dans le même temps, nous avons renforcé la structuration de notre back-office - RH, finance, commercial - afin de **sécuriser notre croissance**.

Cette organisation nous permet de disposer d'une base solide tout en laissant à nos consultants **la liberté et la responsabilité nécessaires pour créer de la valeur** chez nos clients.

**Quelle est votre vision d'Althéa à horizon 2030 ?**

Notre vision s'inscrit dans notre nouveau cap stratégique **Next Gen 2030**, avec une ambition claire : **doubler de taille d'ici cinq ans**. Nous visons 60 millions d'euros de chiffre d'affaires, 450 collaborateurs et plus de 10 % de ROA.

Pour atteindre cet objectif, nous nous appuyons sur plusieurs leviers. D'abord, **la diversification et l'expansion géographique**, avec l'ouverture de nouveaux bureaux en France et le développement à l'international, notamment au Benelux et en Europe du Sud.

Ensuite, **l'intégration de l'Intelligence Artificielle dans nos offres**, avec la création d'un **Lab Data & IA** destiné à transformer nos méthodologies et à renforcer la valeur apportée à nos clients.

Enfin, nous souhaitons faire rayonner davantage notre expertise, en développant **nos prises de parole, nos observatoires sectoriels et des communautés d'experts** capables d'incarner la marque Althéa sur le marché.



**20 ans Althéa**

# EXPERTISE



## Alain

## KUNNIEN

CEO - SATISCO

### EXPERTISE, SPÉCIALISATION & ADAPTATION

**Satisco s'est imposé sur un marché exigeant. Comment expliquez-vous cette solidité dans la durée ?**

La solidité de Satisco repose avant tout sur une combinaison d'**expertise technique pointue, de proximité avec nos clients** et d'une vision claire de l'évolution des systèmes d'information. Depuis plus de vingt ans, nous accompagnons les grandes entreprises dans **l'intégration de leurs systèmes et la maîtrise de leurs flux de données**, un domaine devenu stratégique dans un monde où l'information doit circuler de manière fiable, sécurisée et instantanée.

Nous avons toujours privilégié une **approche pragmatique** : comprendre les enjeux métiers de nos clients, construire des solutions robustes et accompagner leur transformation dans la durée. Cette capacité à combiner **expertise technologique, compréhension des architectures complexes et engagement de nos équipes** nous a permis de bâtir des relations de confiance durables et de nous positionner comme **un partenaire fiable dans des environnements critiques**.

**Comment avez-vous fait évoluer votre offre pour rester pertinent face aux mutations technologiques ?**

L'évolution de notre offre repose sur une **veille technologique permanente** et sur une capacité à anticiper les transformations du marché. Historiquement centrée sur l'intégration des flux et la transformation des données, notre expertise s'est progressivement élargie pour répondre aux nouveaux enjeux : architectures hybrides, cloud, API, automatisation des processus, ou encore architectures événementielles en temps réel.

Aujourd'hui, nous orientons fortement notre approche vers **la synchronicité des données**, c'est-à-dire la capacité pour les entreprises à partager et exploiter l'information de manière instantanée et fiable entre systèmes hétérogènes. Cette vision s'appuie sur des **technologies d'intégration avancées** et sur des architectures capables de gérer des volumes de données toujours plus importants tout en garantissant sécurité et traçabilité.

En parallèle, nous avons lancé des initiatives d'innovation comme le **Satisco Integration Lab (SAIL)**, qui nous permet d'expérimenter de nouvelles technologies, de développer des solutions et de préparer nos clients aux prochaines évolutions du marché.

SPÉCIALISATION  
ADAPTATION

**Quelle importance accordez-vous à la transmission des savoir-faire et à la montée en compétence des équipes ?**

La **transmission des connaissances** est un pilier fondamental de notre modèle. Dans un secteur où les technologies évoluent rapidement, la valeur d'une entreprise repose avant tout sur **la compétence et la capacité d'apprentissage de ses équipes**.

C'est pourquoi nous avons structuré des programmes de formation internes et externes qui permet d'accompagner **la montée en compétence de nos consultants** sur les technologies d'intégration, les architectures modernes et les bonnes pratiques du marché. Cette démarche garantit à nos clients **l'accès à des experts constamment formés** et capables d'intervenir sur des environnements technologiques complexes.

Au-delà de la formation technique, nous encourageons également le **partage d'expérience** entre consultants, la participation à des projets d'innovation et l'implication dans nos initiatives de recherche. Cette culture de transmission contribue à maintenir un **haut niveau d'expertise** au sein de l'entreprise.

**Si vous deviez résumer en une phrase ce qui garantit la pérennité de Satisco, que diriez-vous ?**

La pérennité de Satisco repose sur une combinaison unique d'**expertise en intégration des données, d'innovation technologique continue et d'un engagement durable aux côtés de nos clients** pour accompagner leur transformation numérique.

**20 ans  
Satisco**



**Jo  
CUYVERS**

CEO  
DynaFin Consulting



**Christophe  
WAUTHIER**

DIRECTOR  
DynaFin Consulting

## EXPERTISE FINANCIÈRE, TRANSFORMATION & CONFIANCE

**DynaFin Consulting accompagne les institutions financières depuis 15 ans. Quels sont, selon vous, les facteurs clés qui ont permis au cabinet de s'imposer durablement dans un secteur aussi exigeant ?**

Avant tout, **notre expertise sectorielle**. DynaFin Consulting intervient exclusivement dans les services financiers, ce qui nous permet de comprendre en profondeur **les enjeux structurels auxquels nos clients sont confrontés** (qu'ils soient réglementaires, opérationnels ou technologiques) et d'anticiper leur évolution.

Cette expertise s'accompagne d'une exigence forte en matière de **qualité et de delivery**. Dès l'origine, nous avons fait le choix de nous positionner comme **un partenaire de confiance**, capable d'accompagner des transformations complexes avec rigueur et constance. En maintenant des **standards élevés d'exécution, de gouvernance et de relation client**, nous avons construit des relations durables fondées sur la confiance.

**Le secteur financier a connu de profondes transformations ces dernières années (réglementation, digitalisation, intelligence artificielle). Comment DynaFin Consulting a-t-il fait évoluer son expertise pour accompagner ces changements ?**

Ces dernières années, DynaFin Consulting a renforcé le lien entre **connaissance métier et expertise technologique**. Notre ancrage dans les services financiers nous permet de comprendre les contraintes réglementaires et opérationnelles de nos clients, tandis que nos investissements dans les technologies nous aident à anticiper **l'impact des solutions digitales et de l'intelligence artificielle** sur l'expérience client et la performance opérationnelle.

Nous abordons la technologie de manière pragmatique : notre priorité est de **l'appliquer à des enjeux métiers concrets**, qu'il s'agisse de simplifier les parcours clients, d'améliorer l'efficacité des processus ou de renforcer les dispositifs de contrôle.

L'intégration de DynaFin Consulting au sein d'Alan Allman Associates renforce également notre capacité à accompagner **des transformations complexes**. En collaboration avec les autres cabinets de l'écosystème, nous pouvons mobiliser **des expertises complémentaires** et proposer un accompagnement de bout en bout, de la stratégie à la mise en œuvre.

**Les professionnels des services financiers doivent aujourd'hui développer des compétences hybrides, à la croisée de l'expertise métier et de la technologie. Comment préparez-vous vos consultants aux enjeux de demain ?**

Le **développement des talents** est au cœur de notre modèle. Nous sommes convaincus que l'avenir du conseil dans les services financiers repose sur **la capacité à combiner compréhension métier et maîtrise des technologies**.

Nous investissons en continu dans la formation de nos consultants, en couvrant à la fois l'expertise

## 15 ans DynaFin Consulting

fonctionnelle, la transformation digitale, l'automatisation et les technologies émergentes. Notre objectif est de garantir que nos équipes restent **en phase avec les défis concrets rencontrés par nos clients**.

Au-delà de la formation, l'apprentissage passe aussi par l'expérience. En travaillant au plus près des problématiques de nos clients, nos consultants développent progressivement **les compétences hybrides nécessaires** pour accompagner des transformations durables dans un secteur en constante évolution.

**Si vous deviez résumer en une phrase ce qui a assuré la solidité et la pérennité de DynaFin Consulting au cours de ces 15 dernières années, que diriez-vous ?**

La solidité de DynaFin Consulting repose sur la combinaison d'**une expertise approfondie des services financiers, d'une relation de confiance construite dans la durée avec nos clients et d'un investissement constant dans le développement de nos talents**.

## LES VOIX DU CONSEIL AUGMENTÉ : REGARDS D'EXPERTS

### Le secteur du conseil connaît aujourd'hui une mutation profonde.

L'essor de l'intelligence artificielle, de la data et de l'automatisation transforme la manière dont les organisations prennent leurs décisions, innovent et se développent. Dans ce nouveau contexte, **le conseil évolue au-delà du modèle traditionnel d'expertise pour accompagner des transformations concrètes, mesurables et durables.**

Partout dans le monde, les experts d'Alan Allman Associates accompagnent cette évolution. En combinant expertise sectorielle, technologies avancées et compréhension fine des enjeux de transformation, ils **contribuent à concevoir et à déployer la prochaine génération de modèles d'entreprise.**

À travers ces portraits stratégiques, nos experts partagent leur vision de l'évolution du conseil, de l'émergence d'une expertise augmentée et des opportunités qui s'ouvrent pour les organisations dans les années à venir.





**Comment l'intelligence artificielle, la data et l'automatisation transforment-elles aujourd'hui le métier du conseil ?**

Aujourd'hui, nous passons d'un modèle de conseil basé principalement sur l'analyse et la recommandation à un **modèle de conseil augmenté, où la valeur repose aussi sur la capacité à produire, simuler, mesurer et déployer rapidement.**

L'IA permet d'accélérer les phases d'étude et d'objectiver les décisions. L'automatisation permet d'industrialiser de tâches autrefois coûteuses en temps.

Le consultant devient capable d'intégrer des outils et des solutions d'automatisation ou d'IA directement dans la conception des projets. Le rôle du cabinet de conseil évolue donc vers celui de partenaire de transformation opérationnelle.

**Comment faites-vous en sorte que les missions de conseil génèrent un impact business tangible pour vos clients ?**

Les entreprises attendent aujourd'hui des résultats mesurables, ce qui suppose d'**intégrer la mesure de l'impact dès les phases de cadrage.** Dans des fonctions comme la Finance ou les RH, l'usage de l'IA et de l'automatisation permet d'aller plus loin dans cette mesure, en objectivant les écarts et en sécurisant l'exécution.

Mais la technologie seule ne suffit pas : **la compréhension métier est essentielle pour identifier les bons leviers et les indicateurs réellement pertinents.** Nous observons

régulièrement que des initiatives data ou IA échouent non pas pour des raisons techniques, mais parce qu'elles ne sont pas suffisamment ancrées dans la réalité opérationnelle.

**Quelles seront, selon vous, les compétences, expertises et états d'esprit qui définiront les consultants de demain ?**

Les compétences techniques restent importantes, mais ne suffisent plus. Le consultant de demain doit être capable de **navigation entre plusieurs dimensions : métier, technologie, data et transformation humaine.** La maîtrise des fondamentaux de la data et de l'IA devient progressivement incontournable, même pour des profils non techniques. Au-delà des compétences, l'état d'esprit est déterminant. Les consultants doivent faire preuve de curiosité et d'adaptabilité et être orientés impact.

**Où voyez-vous aujourd'hui les plus grandes opportunités de transformation pour les organisations françaises ?**

En France, beaucoup d'organisations disposent d'un fort potentiel de transformation.

Nous observons que **les opportunités les plus importantes se situent souvent dans des domaines très opérationnels comme les fonctions support et les RH.** Nous constatons une maturité croissante sur les enjeux de qualité de la data. Les entreprises ont franchi une étape, mais ont désormais besoin d'être accompagnées pour mieux exploiter ces données.

Nous observons aussi de nombreuses initiatives IA lancées ces

dernières années. Néanmoins, **l'enjeu aujourd'hui est d'accompagner les organisations pour passer de l'expérimentation à la performance mesurable,** en rationalisant les projets selon une trajectoire cohérente.

Nous observons également une dynamique forte d'automatisation. Là encore, le besoin porte sur l'accompagnement pour aller au-delà de l'amélioration des processus et être capable de les repenser.

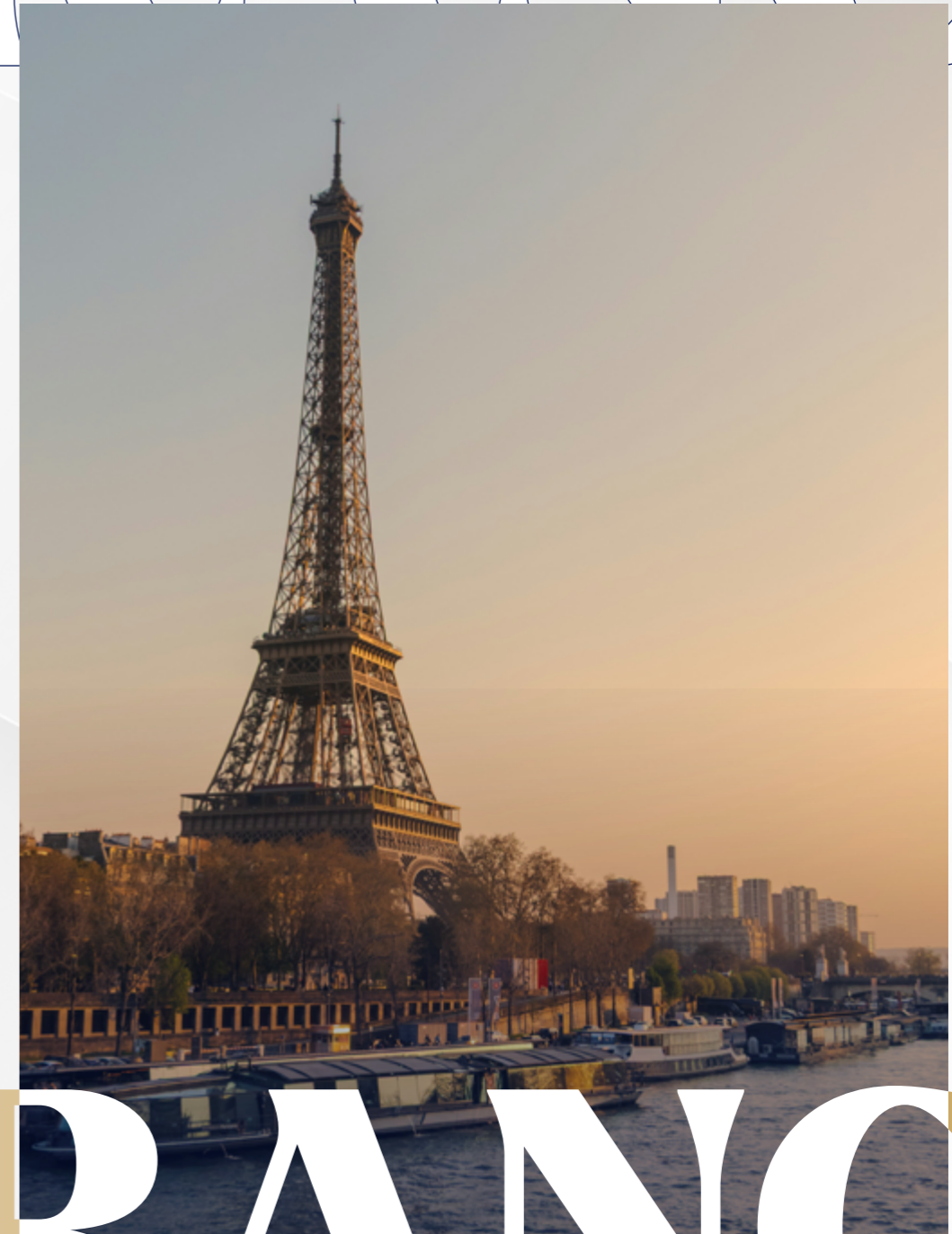
**En quoi le conseil augmenté permet-il aujourd'hui d'accélérer le passage de la stratégie à l'exécution ?**

Beaucoup d'organisations rencontrent des difficultés au moment de passer à l'exécution. Les freins sont souvent organisationnels, humains ou liés à la complexité des systèmes existants.

**Le conseil augmenté permet d'accélérer ce passage de la stratégie à l'action, car il combine réflexion, outillage et mise en œuvre.** L'approche consiste à avancer par étapes courtes, avec des résultats visibles, plutôt que par des programmes théoriques trop longs. Cette logique de transformation progressive, pilotée par la donnée, permet d'engager plus facilement les équipes et de sécuriser les projets.

C'est dans ce contexte que notre offre « Automatisation intelligente », combinant expertise métier, IA et automatisation, prend tout son sens, en permettant d'accompagner les organisations de la stratégie jusqu'à la mise en œuvre opérationnelle.

FRANCE



FRANCE

# BENELUX



# BENELUX



## Que signifie concrètement le conseil augmenté dans la manière de délivrer les projets de transformation ?

Le conseil connaît une transformation structurelle majeure. Les équipes technologiques, historiquement composées de profils spécialisés, évoluent vers des équipes plus restreintes et hybrides, capables de couvrir l'ensemble de la chaîne de valeur. Cette évolution repose sur un triptyque clé : des profils stratégiques capables de définir les priorités, des catalyseurs de transformation centrés sur l'humain, et des profils techniques capables d'orchestrer des systèmes intelligents.

Le conseil « augmenté » consiste à utiliser l'IA pour renforcer les capacités des consultants. Mais nous allons plus loin avec un modèle « agentique », dans lequel certains pans des projets - analyse, prototypage, voire développement - sont exécutés par des agents. Les équipes deviennent ainsi des systèmes hybrides, où humains et IA collaborent pour produire plus vite et à plus grande échelle.

Pour les clients, cela se traduit par des cycles de déploiement accélérés et une meilleure adoption des solutions.

## Comment vous assurez-vous que le conseil génère un impact business concret pour vos clients ?

C'est un enjeu central. Au Benelux, nous avons fait de cette exigence un véritable élément de différenciation, en nous engageant sur un principe simple : « **commit to grow together** ». S'engager signifie accepter de partager le risque, notamment via

des modèles alignés sur la performance. Grandir implique d'apporter une expertise solide, fondée sur l'expérience, permettant de sécuriser les décisions et les trajectoires. Enfin, réussir ensemble suppose un alignement fort entre les équipes et un pilotage commun des indicateurs business.

Par ailleurs, nous passons d'une logique de projets ponctuels à une création de valeur continue. Grâce à l'IA, la performance peut être pilotée en temps réel, rendant l'impact visible en quelques semaines. **Le rôle du conseil ne s'arrête plus à la recommandation : il s'inscrit dans l'exécution et la durée.**

## Quelles compétences, capacités et états d'esprit définiront les consultants de demain ?

Les consultants de demain s'articuleront autour de trois profils clés.

Les stratégestes devront dépasser les approches classiques pour devenir véritablement data-driven et capables d'intégrer enjeux business et humains.

Les catalyseurs de transformation joueront un rôle essentiel pour accompagner les changements de modes de travail, car l'IA ne crée de valeur que si elle est réellement adoptée.

Enfin, les profils techniques évolueront vers des profils hybrides, capables de concevoir et piloter des systèmes complexes, en orchestrant des agents plutôt qu'en produisant directement du code.

Le véritable changement réside dans le passage de l'exécution à l'orchestration.

## La région Benelux combine des cadres réglementaires forts avec un écosystème technologique très innovant. Comment cet environnement influence-t-il la manière dont les organisations abordent leurs projets de transformation ?

Cet environnement crée un équilibre particulier entre prudence et innovation. La régulation, souvent perçue comme une contrainte, agit en réalité comme un levier de confiance et pousse à construire des solutions plus robustes et scalables.

Les grandes organisations expérimentent via des incubateurs internes avant d'industrialiser, tandis que les mid-caps explorent via des POC (Preuve de Concept) mais rencontrent des défis d'industrialisation. Les PME, quant à elles, sont souvent les plus rapides à transformer leurs modèles, car moins contraintes par les systèmes legacy.

## Quels secteurs ou cas d'usage connaîtront selon vous les impacts les plus significatifs dans les années à venir ?

Les cas d'usage visibles - traitement intelligent des documents, copilotes métiers, détection de fraude ou hyper-personnalisation - se développent rapidement.

Mais les transformations les plus structurantes sont moins visibles : **automatisation de bout en bout des processus, modèles opérationnels pilotés par l'IA et workflows autonomes sur des fonctions critiques** comme l'onboarding, la gestion des sinistres ou l'analyse de crédit.

C'est dans ces transformations silencieuses que se joue la véritable rupture.



**Comment l'IA et l'automatisation transforment-elles le conseil et vos modes de delivery ?**

Le conseil repose désormais sur la vitesse de production des insights. Chez GURUS, nous capitalisons sur deux décennies de propriété intellectuelle afin qu'aucun projet ne démarre de zéro, réduisant des semaines de réconciliation de données à quelques jours.

Si l'IA prend en charge les volumes importants de documentation, **nos consultants apportent la « couche de jugement » - la logique stratégique et la compréhension sectorielle** que les machines ne peuvent pas reproduire. Nous utilisons ces outils pour itérer et valider, en veillant à ce que l'exécution serve les objectifs business de long terme.

**Comment vous assurez-vous que le conseil génère un impact business tangible et global ?**

Une transformation réussie repose sur un équilibre entre efficacité interne et croissance externe. **Une recommandation sans trajectoire d'exécution claire reste sans impact.**

Nous agissons comme des guides stratégiques, en mettant en lumière les hypothèses implicites qui freinent souvent les résultats. **Le levier clé d'impact réside dans une conduite du changement centrée sur l'humain, garantissant l'adoption et la transformation des données en insights actionnables.** Nous intervenons sur l'ensemble du cycle pour transformer les projets en véritables transformations business.

**Quels nouveaux états d'esprit définiront les consultants de demain ?**

L'ère de l'IA élève le niveau d'exigence et impose de préserver l'intégrité stratégique face au risque de « médiocrité automatisée ».

Notre rôle dépasse la validation des outputs : il consiste à **s'assurer que les outils servent des objectifs pilotés par l'humain.** Nos équipes agissent comme des éclaireurs, identifiant les bons outils, en captant la valeur et en ancrant les stratégies dans des méthodologies éprouvées. Nous devenons des architectes responsables, garants de l'alignement entre technologie et enjeux business, au sein d'un socle de connaissances partagé.

**Comment le paysage mondial de l'innovation influence-t-il les attentes des clients ?**

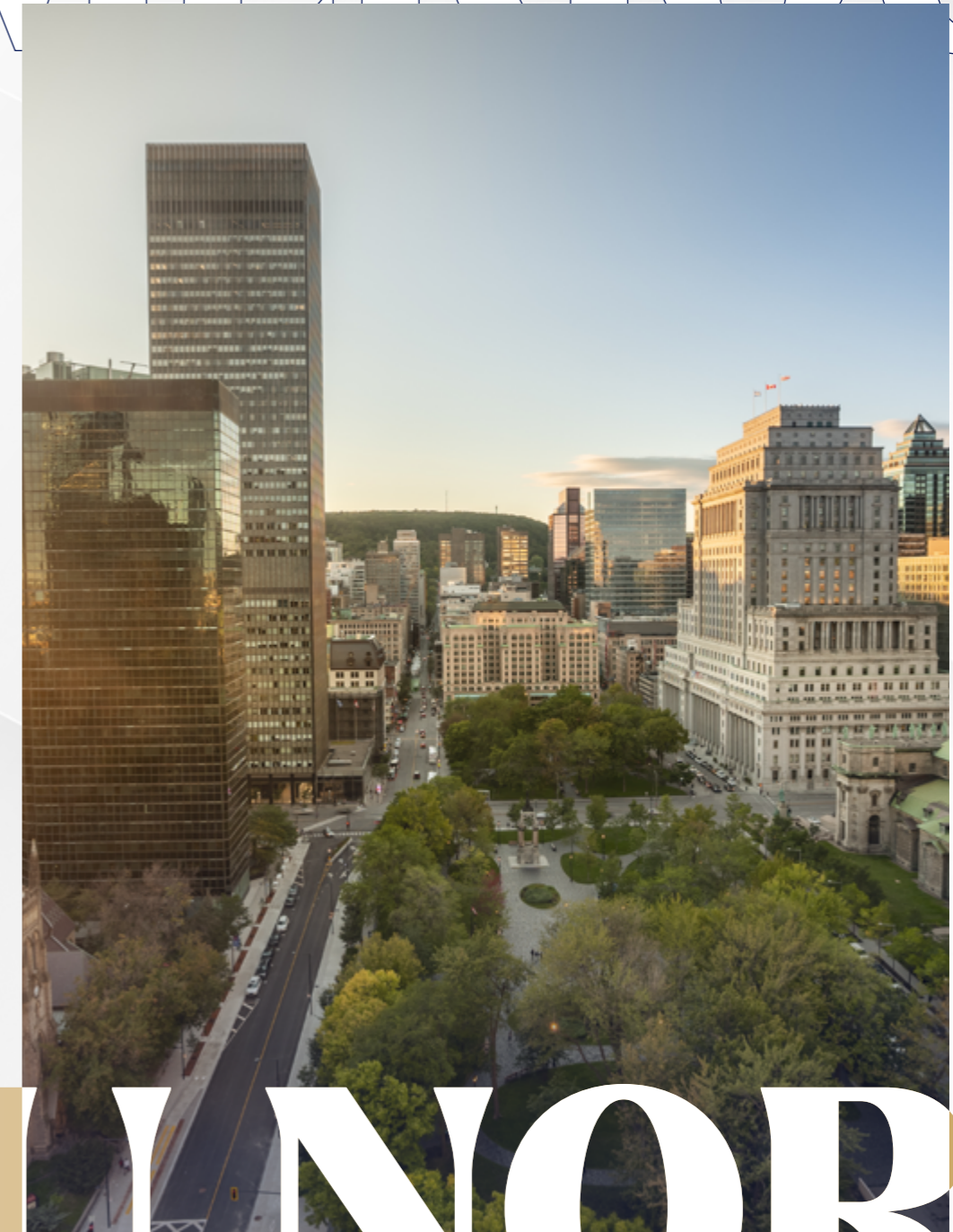
Les clients nord-américains font face à une double pression : un bruit technologique local intense et une industrialisation rapide à l'international, générant une réelle crainte de décrochage.

Notre rôle est de **simplifier cette complexité et de définir les bonnes priorités.** Nous agissons comme des partenaires stratégiques agiles, reliant innovation globale et exécution locale, et en remplaçant la relation fournisseur traditionnelle par une collaboration à forte valeur ajoutée.

**Qu'est-ce qui distingue les entreprises qui réussissent à industrialiser l'IA ?**

L'industrialisation de l'IA repose sur une discipline stratégique. De nombreuses organisations tombent dans un « piège de l'innovation », lançant des initiatives sans lien direct avec un besoin business. Les leaders considèrent l'IA comme un levier, et non une finalité. **La réussite repose sur la priorisation du « pourquoi » avant le « comment » et sur un alignement des initiatives avec les objectifs stratégiques.** En adoptant une approche progressive et itérative, ces organisations avancent plus vite et transforment l'IA en véritable avantage concurrentiel.

AMÉRIQUE



DU NORD

# PÉNINSULE



# IBÉRIQUE



## Que signifie concrètement le conseil augmenté dans la conduite des projets de transformation ?

Nous assistons à une évolution structurelle du secteur du conseil. Pendant longtemps, la valeur reposait principalement sur l'expertise humaine et la capacité analytique des consultants. Aujourd'hui, l'intelligence artificielle, la data et l'automatisation redéfinissent profondément la manière dont les organisations prennent leurs décisions.

**Le conseil augmenté consiste à associer le jugement humain à des écosystèmes analytiques avancés.** Les consultants s'appuient désormais sur des outils d'IA, des systèmes de connaissance et des capacités de traitement de données qui accélèrent l'analyse et permettent d'obtenir des insights en temps réel.

Cette évolution permet de passer beaucoup plus rapidement du diagnostic à l'action. Les consultants peuvent tester des hypothèses, modéliser différents scénarios et éclairer la décision stratégique avec une précision inédite. **L'objectif n'est pas de remplacer l'expertise humaine, mais de la renforcer.**

**Les organisations attendent aujourd'hui des résultats mesurables plutôt que de simples recommandations. Comment garantir un impact concret pour vos clients ?**

La production de stratégies est aujourd'hui plus rapide et plus accessible, notamment grâce à l'IA. Le véritable enjeu se situe désormais dans l'exécution. De nombreuses transformations

échouent non pas faute de vision, mais en raison de difficultés d'alignement, de rigidités organisationnelles ou de systèmes hérités. **Notre approche consiste donc à identifier très tôt ces points de friction** et à évaluer la capacité réelle d'une organisation à transformer sa stratégie en résultats opérationnels.

Une stratégie ne crée de valeur que lorsqu'elle est mise en œuvre avec succès et que ses résultats sont mesurés dans la durée.

**Quelles compétences définiront les consultants de demain dans un environnement porteur par l'IA ?**

À mesure que l'intelligence artificielle prend en charge une partie du travail analytique, **le rôle du consultant évolue vers davantage de leadership et d'orchestration.**

Les consultants de demain devront combiner trois compétences clés : une compréhension des technologies et des systèmes d'IA, une rigueur stratégique forte et une capacité à accompagner les organisations dans le changement.

Plus que jamais, la dimension humaine devient centrale. Empathie, communication et capacité à mobiliser les équipes seront déterminantes pour réussir les transformations.

**Quelles sont aujourd'hui les priorités des organisations sur le marché ibérique ?**

Les entreprises de la région ont fortement modernisé leurs canaux digitaux ces dernières années. La prochaine étape consiste à **intégrer l'intelligence artificielle au cœur des opérations.**

Cependant, de nombreuses organisations doivent encore moderniser leurs infrastructures et améliorer la circulation de leurs données. La réussite de la transformation dépend à la fois de la solidité des fondations technologiques et de l'agilité organisationnelle.

**Quels sont les facteurs clés de réussite pour moderniser des systèmes historiques tout en maintenant la continuité d'activité ?**

La modernisation des systèmes legacy est l'un des défis les plus complexes pour les entreprises. Ces systèmes supportent souvent des opérations critiques et ne peuvent être remplacés brutalement.

Une approche progressive est généralement la plus efficace. Elle consiste à **moderniser l'architecture par étapes tout en maintenant un alignement constant avec les équipes métiers** afin de garantir l'adoption et la continuité opérationnelle.

Une modernisation réussie repose ainsi sur l'équilibre entre évolution technologique, alignement humain et stabilité des opérations.



**Comment l'intelligence artificielle, la data et l'automatisation redéfinissent-elles aujourd'hui le métier du conseil ?**

L'IA, la data et l'automatisation étendent le conseil sur l'ensemble de la chaîne de valeur, de la production d'insights à l'accélération du delivery. **Les consultants peuvent désormais analyser plus rapidement les données, faire émerger des insights et produire des livrables de meilleure qualité.**

Le conseil augmenté consiste à intégrer ces capacités au cœur des transformations, de la phase de cadrage jusqu'au delivery. Cela permet d'**accélérer les itérations, d'améliorer la prise de décision et d'adopter une approche plus intégrée et technologique.** Chez PhoenixDX, nous nous concentrons sur l'AI First Legacy Modernisation et l'AI First Software Engineering.

**Les organisations attendent désormais des résultats mesurables, au-delà des recommandations. Comment garantir un impact business concret ?**

L'impact commence par l'ancrage du conseil dans des initiatives réelles, et non des recommandations abstraites. Cela suppose un **alignement avec les priorités stratégiques et des business cases clairs, associés à des résultats mesurables.**

Le prototypage rapide et la validation précoce facilitent la prise de décision, tandis qu'une analyse structurée des options garantit les bons choix technologiques et d'architecture. **L'impact repose sur la réduction du time-to-value et sur la création de valeur tout au long du cycle de transformation.**

**Dans un environnement porté par l'IA, quelles compétences et quels états d'esprit définiront les consultants de demain ?**

Les consultants deviennent des orchestrateurs de capacités pilotées par l'IA, plutôt que des contributeurs individuels. Ils pilotent des agents qui accélèrent la recherche, l'analyse et le delivery.

Les compétences fondamentales restent clés : cadrage des problématiques, expertise sectorielle, jugement et communication. De nouvelles compétences émergent : prompt design, orchestration d'agents et validation des outputs IA. **Le mindset clé est celui de l'amplification, utiliser l'IA pour démultiplier l'impact tout en conservant un contrôle humain.**

**Comment la dynamique d'innovation en Asie-Pacifique influence-t-elle l'approche des transformations ?**

En APAC, l'adoption rapide des technologies accélère la validation des innovations. Les organisations cherchent à réduire les cycles amont, notamment sur l'expérimentation et le prototypage.

L'IA permet d'explorer plus rapidement les idées et de valider leur valeur de manière plus efficace. Si les modèles de delivery entièrement pilotés par l'IA émergent encore, la dynamique est forte pour accélérer la prise de décision et réduire les risques. Notre focus se concentre notamment sur le Vietnam et Singapour.

**Quels secteurs ou cas d'usage seront les plus impactés dans les années à venir ?**

L'IA transforme déjà le service client, l'automatisation des ventes et de nombreux usages transverses. **À court terme, elle optimise les processus existants tout en maintenant un pilotage humain.**

À plus long terme, des organisations AI-first émergeront, où de petites équipes s'appuieront sur des agents pour opérer à grande échelle. Ces modèles redéfiniront la productivité, avec des structures plus agiles et des avantages compétitifs fondés sur la vitesse et la décision intelligente.

ASIE



PACIFIQUE



## PERFORMANCE & EXPANSION INTERNATIONALE

AMÉRIQUE DU NORD

ASIE PACIFIQUE

BENELUX

FRANCE

PÉNINSULE IBÉRIQUE

# NOS IMPLANTATIONS



**Amina  
KEITA**

CEO  
we+ Consultants



**Dominique  
FRECHETTE**

General Manager  
Gurus Solutions



**Julie  
GAUVIN**

CEO  
Victrix



**Éric  
BIGRAS**

CEO  
ited



**Rémy  
PELLETIER**

CEO  
EC Solutions

**Comment évalueriez-vous la performance de votre région en 2025, et quels ont été les principaux moteurs de croissance ?**

En 2025, la région Amérique du Nord d'Alan Allman Associates a démontré une forte résilience dans un environnement marqué par une pression accrue sur les budgets et une priorisation des investissements à forte rentabilité.

Nous avons maintenu une croissance rentable grâce à une combinaison de développement organique et d'acquisitions ciblées. Cette performance repose sur des fondamentaux solides : un taux d'activité élevé, une demande soutenue en transformation numérique et une évolution favorable du mix vers des offres à forte valeur ajoutée comme l'IA, la data, la cybersécurité et l'infonuagique, contribuant à l'amélioration des marges.

Nous avons également recentré nos ressources sur les activités les plus créatrices de valeur et maintenu une discipline rigoureuse sur les coûts, ce qui nous a permis de préserver notre rentabilité malgré l'inflation et le ralentissement du secteur public au Québec.

**Quelles sont vos priorités de développement à court et moyen terme ?**

Nos priorités s'inscrivent dans une logique de création de valeur durable, combinant croissance organique, amélioration du mix d'activités et allocation rigoureuse du capital.

Au Canada, nous consolidons nos positions, notamment au Québec, tout en accélérant en Ontario sur les marchés public, financier et technologique. Aux États-Unis, nous poursuivons une expansion progressive via des acquisitions ciblées.

En parallèle, nous développons des offres industrialisées et répliquables afin d'améliorer la scalabilité de notre modèle et soutenir une croissance organique plus rentable.

**Comment les évolutions technologiques transformeront-elles votre marché ?**

Les évolutions technologiques sont un moteur majeur de croissance et de différenciation. En 2025, l'IA générative franchit un cap avec des cas d'usage concrets en automatisation, optimisation des décisions et amélioration des fonctions support.

Les investissements se concentrent sur des programmes intégrés combinant IA, data, cybersécurité et modernisation des architectures, tandis que le cloud s'impose comme le socle principal de transformation.

Le renforcement de nos expertises sur ces segments améliore notre mix d'activités et notre rentabilité. Notre modèle en écosystème constitue ici un avantage clé, en facilitant la mobilisation rapide d'expertises complémentaires.

**Quels sont les principaux enjeux humains et de talents dans votre région ?**

Dans un marché sous tension, le capital humain est un levier central de performance.

Nous avons renforcé nos programmes de formation en IA, data et cloud afin d'accélérer la montée en compétence de nos équipes et de soutenir les projets à forte valeur ajoutée. En parallèle, le pilotage rigoureux des indicateurs clés optimise notre efficacité opérationnelle, tandis que notre modèle entrepreneurial favorise l'engagement et la rétention des talents.

**Qu'est-ce qui distingue votre région au sein de l'écosystème Alan Allman Associates ?**

L'Amérique du Nord constitue un pilier majeur du développement de l'écosystème.

La région se distingue par sa capacité à conjuguer croissance, innovation et discipline opérationnelle, tout en jouant un rôle moteur dans le développement d'offres en IA, data et cloud.

Notre modèle en écosystème nous permet d'allier expertise, agilité et proximité client, créant un avantage compétitif durable.

**À horizon 2030, quelle ambition portez-vous pour votre région dans le développement international d'Alan Allman Associates?**

À horizon 2030, notre ambition est de renforcer significativement la contribution de la région à la performance globale du groupe.

Cela passe par le renforcement de notre leadership au Canada, une montée en puissance aux États-Unis et une augmentation continue de la part des activités à forte valeur ajoutée.

Grâce à un positionnement différenciant, une forte discipline opérationnelle et une exposition accrue aux segments les plus dynamiques, l'Amérique du Nord dispose d'atouts solides pour poursuivre une croissance durable.

Depuis l'Amérique du Nord, nous contribuons activement à positionner Alan Allman Associates comme un acteur global de référence, alliant croissance rentable, excellence technologique et discipline financière.

AMÉRIQUE DU NORD



## Pedro CARRILHO

VP, General Manager  
APAC



Nous vivons une période particulièrement enthousiasmante dans nos carrières digitales : l'ambition d'Alan Allman Associates pour l'APAC est de construire, de manière organique et inorganique, un écosystème connecté de cabinets spécialisés, AI-first et technologiquement différenciants, afin d'accompagner nos clients dans leur passage de suiveurs à leaders technologiques dans leurs secteurs.



### Comment évaluez-vous la performance de votre région en 2025 et quels ont été les principaux moteurs de croissance ?

En 2025, notre région a enregistré une performance solide, avec plus de 80 % de croissance des prises de commandes, traduisant un backlog robuste. Cette dynamique s'explique par une **combinaison de confiance client, de récurrence d'activité et d'une demande croissante en modernisation et en transformation portée par l'IA.**

Les principaux moteurs ont été la **modernisation des systèmes legacy**, notamment au sein des grands groupes, ainsi que **l'adoption précoce de l'IA comme levier de productivité et d'innovation.**

Nous avons ainsi engagé 18 nouvelles grandes organisations et poursuivons nos investissements pour soutenir la croissance sur le marché APAC.

Nous constatons également une forte expansion chez nos clients existants, renforçant notre positionnement de partenaire de confiance sur le long terme.

### Quelles sont vos principales priorités de développement à court et moyen terme ?

Nos priorités de développement portent sur **l'activation des principes AI-first dans nos modes de delivery**, notamment autour de l'Agentic AI et de la modernisation des systèmes legacy assistée par l'IA. Cela implique d'accélérer nos offres AI-first, de diversifier notre stack technologique et de construire des solutions plus industrialisées et répliquables.

Parallèlement, **nous investissons fortement dans nos capacités de delivery régionales**, en particulier au Vietnam et aux Philippines, afin d'accompagner la croissance tout en préservant la qualité et la culture. **Nous développons également des expertises sectorielles et des solutions dédiées** pour des industries telles que le secteur public, la défense et les forces de l'ordre, l'assurance et l'immobilier commercial. Cette dynamique va encore s'accélérer avec la baisse des coûts de développement liée aux approches AI-first.

### Comment les évolutions technologiques (IA, data, cloud, cybersécurité, automatisation) transforment-elles votre marché et comment Alan Allman Associates les exploite-t-elle comme levier stratégique ?

La technologie transforme notre marché à un rythme sans précédent - en particulier avec l'IA. Nous sommes aujourd'hui leaders en Australie sur les capacités de modernisation des systèmes legacy enrichies par l'IA. Nous observons une compression des cycles de développement logiciel, où l'IA augmente ou automatise de larges pans de la conception, du développement et des tests.

Nous capitalisons sur cette évolution en combinant une expertise technique approfondie avec des capacités IA émergentes, afin de **proposer des solutions plus rapides, plus intelligentes et plus innovantes à nos clients.** Nous renforçons également notre dimension conseil et métier pour générer des résultats en quelques semaines plutôt qu'en plusieurs mois ou années.

Au sein d'Alan Allman Associates, de nombreuses initiatives sont également menées en cybersécurité et en cloud dans d'autres régions, que nous souhaitons déployer en Australie, notamment dans le cadre des pays du Five Eyes.

### Quels sont les principaux enjeux humains et de talents dans votre région, et comment préparez-vous vos équipes aux transformations à venir ?

Les talents restent l'un des principaux défis dans notre région, en particulier sur les profils seniors et hautement spécialisés. En Australie, par exemple, nous travaillons avec de nombreuses organisations du secteur public nécessitant des expertises pointues et localisées.

Notre approche consiste à **construire les talents**, et pas uniquement à les recruter, **en investissant fortement dans la montée en compétences** de nos équipes, notamment sur l'IA et les technologies émergentes.

En parallèle, **nous renforçons notre modèle de delivery global et consolidons notre culture centrée sur l'humain**, qui demeure un facteur clé d'attractivité et de fidélisation. Comme évoqué précédemment, nous nous appuyons également sur des hubs aux Philippines et au Vietnam pour élargir notre empreinte et accéder à un vivier de talents plus large.

### Qu'est-ce qui distingue votre région au sein de l'écosystème Alan Allman Associates et sur son marché local ?

Nous concevons des systèmes critiques utilisés par des dizaines de milliers d'utilisateurs. Les équipes

de PhoenixDX et we+ Asie continuent de renforcer leur expertise en delivery de projets et de solutions digitales auprès d'organisations de taille intermédiaire et de grands groupes.

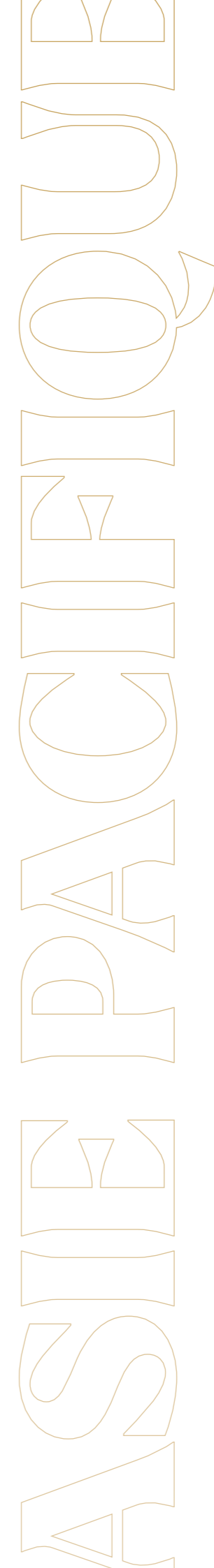
Nous opérons avec rapidité, agilité et un fort focus sur les résultats, tout en entretenant des relations profondes et durables avec nos clients.

Cela nous permet non seulement de délivrer, mais aussi de co-construire et d'innover aux côtés de nos clients, ce qui devient essentiel dans l'environnement actuel.

### À l'horizon 2030, quelle ambition portez-vous pour votre région dans le développement international d'Alan Allman Associates ?

À horizon 2030, notre ambition est de **positionner l'APAC comme un moteur majeur de croissance au sein d'Alan Allman Associates**, avec PhoenixDX en rôle de leader. Nous visons un changement d'échelle significatif, potentiellement en multipliant notre taille actuelle par quatre, tout en nous positionnant comme un leader de catégorie sur la transformation pilotée par l'IA et la modernisation des systèmes legacy.

Nous souhaitons également contribuer à l'échelle globale en exportant nos expertises et nos capacités d'innovation au sein de l'écosystème, notamment via nos hubs AI-first et nos compétences en modernisation.





## David RAMAKERS

VP, General Manager  
Benelux



Ancré au cœur de l'Europe, le Benelux a vocation à devenir un hub d'expertises et un catalyseur de synergies, capable de transformer l'excellence locale d'Alan Allman Associates en une dynamique de croissance internationale durable et reconnue.



### Comment évaluez-vous la performance de votre région en 2025 et quels ont été les principaux moteurs de croissance ?

La performance de la région Benelux en 2025 s'est construite dans un **environnement exigeant**, marqué par un **ralentissement sélectif de certains projets et une pression accrue sur les taux d'activité**. Dans ce contexte, la région a démontré une réelle résilience, portée par la solidité de ses expertises et une gestion rigoureuse de ses ressources.

Parmi les principaux moteurs de croissance, Data eXcellence s'est distingué par une dynamique particulièrement soutenue, portée par la demande croissante autour de la valorisation de la donnée, de la modernisation des systèmes d'information et des projets de transformation digitale. Plus largement,

l'année a été marquée par un **renforcement des synergies entre les cabinets de l'écosystème** - DynaFin Consulting, Satisco, Data eXcellence et we+ Benelux - permettant de **structurer des offres conjointes et d'adresser des projets de transformation complexes**, notamment dans les secteurs financier et industriel.

2025 s'affirme ainsi comme une année de consolidation stratégique, durant laquelle nous avons posé les bases d'une croissance durable, fondée sur l'excellence opérationnelle et la complémentarité de nos expertises.

### Quelles sont vos priorités de développement à court et moyen terme ?

Dans un environnement marqué par une concurrence accrue et des attentes clients en forte évolution, nos priorités de développement s'articulent autour de trois axes structurants.

Le premier consiste à **accélérer le développement commercial**, en renforçant notre capacité à conquérir de nouveaux comptes tout en approfondissant nos relations avec les clients existants. Cela passe notamment par une structuration renforcée de l'account management et un positionnement plus affirmé auprès des décideurs stratégiques.

Le second axe vise à **monter en valeur sur les expertises d'avenir** - data, intelligence artificielle, cybersécurité, conformité, automatisation et cloud - afin de répondre aux transformations profondes des organisations et de nous positionner sur des offres à plus forte valeur ajoutée.

Enfin, nous **renforçons notre excellence opérationnelle à travers l'optimisation des modèles de delivery**, l'amélioration du taux d'activité et le déploiement d'outils de pilotage plus performants intégrant des solutions AI. L'ensemble de ces initiatives vise à soutenir une croissance à la fois durable et rentable.

### Comment les évolutions technologiques (IA, data, cloud, cybersécurité, automatisation...) transforment-elles votre marché et comment Alan Allman Associates les utilise-t-il comme levier stratégique ?

Les évolutions technologiques redéfinissent aujourd'hui en profondeur les attentes des organisations. L'intelligence artificielle, la data, le cloud ou encore la cybersécurité ne sont plus uniquement des leviers d'innovation, mais des composantes essentielles de la performance et de la résilience des entreprises.

Dans un contexte économique plus sélectif, les investissements se concentrent sur des transformations à fort impact opérationnel. L'enjeu n'est plus d'adopter des technologies de manière isolée, mais de les intégrer de façon cohérente pour générer des gains tangibles en performance, en agilité et en sécurité.

Face à ces dynamiques, notre positionnement est clair : **faire de ces technologies des leviers de création de valeur concrète**. Nous avons structuré nos expertises sur l'ensemble de la chaîne de valeur - de la stratégie à l'exécution - afin d'accompagner nos clients de manière complète et cohérente.

Le modèle d'écosystème d'Alan Allman Associates constitue à ce titre un différenciateur majeur, en combinant des expertises complémentaires et en permettant d'adresser des projets complexes avec une profondeur sectorielle et technologique unique.

### Quels sont les principaux enjeux humains et de talents dans votre région et comment préparez-vous vos équipes aux transformations à venir ?

Les enjeux de talents au Benelux s'inscrivent dans un marché structurellement sous tension, où **la demande de compétences hautement spécialisées dépasse durablement l'offre disponible**. Les profils les plus recherchés sont ceux capables de combiner expertise métier et maîtrise des technologies clés, dans des environnements de transformation complexes.

Dans ce contexte, le développement du capital humain devient un avantage compétitif déterminant. Nos cabinets investissent dans la montée en compétences continue de leurs consultants, notamment sur la data, l'intelligence artificielle, la cybersécurité et l'hyperautomation, afin de rester en phase avec les évolutions rapides du marché.

Nous renforçons également nos pratiques managériales et notre pilotage par la donnée, afin d'améliorer la performance opérationnelle et d'optimiser la mobilisation des talents. Par ailleurs, **le recours à des modèles plus agiles, combinant collaboration renforcée entre cabinets et développement du nearshore**, permet d'accroître notre flexibilité tout en optimisant notre structure de coûts.

### Qu'est-ce qui distingue votre région au sein de l'écosystème Alan Allman Associates et sur son marché local ?

Le Benelux occupe une position singulière au sein de l'écosystème Alan Allman Associates, évoluant dans **l'un des marchés digitaux les plus avancés d'Europe**. La forte adoption technologique et l'intensité réglementaire de la région créent un environnement particulièrement favorable au développement d'offres à forte valeur ajoutée.

La région se distingue également par la concentration d'expertises complémentaires portées par plusieurs cabinets spécialisés - DynaFin Consulting, Satisco, Data eXcellence et we+ Benelux - couvrant des domaines clés tels que la transformation digitale, les services financiers, la data et la cybersécurité.

Au-delà de cette richesse d'expertises, la capacité à activer concrètement les synergies entre entités constitue un véritable facteur différenciant. Cette approche collaborative permet de proposer des offres intégrées et d'adresser des problématiques complexes de bout en bout, positionnant le Benelux comme un véritable laboratoire du modèle Alan Allman Associates.

### À l'horizon 2030, quelle ambition portez-vous pour votre région dans le développement international d'Alan Allman Associates ?

À l'horizon 2030, notre ambition est de faire du Benelux un pilier stratégique et un accélérateur de croissance pour Alan Allman Associates à l'échelle internationale.

Nous souhaitons **renforcer son positionnement en tant que hub européen sur les expertises clés** - data, intelligence artificielle, cybersécurité et services financiers - en développant des offres à forte valeur ajoutée, en phase avec les transformations majeures du marché.

Parallèlement, nous entendons amplifier les synergies entre cabinets, en systématisant les approches intégrées et en mobilisant pleinement la complémentarité de nos expertises pour adresser des projets de grande envergure.

Enfin, **le développement de modèles de delivery plus performants et scalables**, notamment via le nearshore, nous permettra de renforcer notre capacité d'exécution tout en maîtrisant notre performance économique.



## Florent SAINSHOT

VP, Directeur Général des Opérations France



Faire de la France un pilier stratégique et un accélérateur du conseil augmenté au service d'une souveraineté technologique européenne.



### Comment qualifieriez-vous la performance de votre région en 2025 et les principaux leviers de croissance activés ?

L'année 2025 a été contrastée mais globalement solide. Nous avons connu un premier semestre marqué par une contraction de l'activité, dans un contexte économique plus tendu, suivi d'un second semestre plus dynamique, porté par certaines régions comme Rhône-Alpes, particulièrement résilientes.

Au-delà de cette lecture conjoncturelle, **2025 a surtout été une année de restructuration**. Nous avons poursuivi le travail engagé pour aligner et regrouper nos activités autour de **quatre piliers stratégiques : la data, l'intelligence artificielle, le cloud et la cybersécurité**. Cette mise en cohérence renforce notre lisibilité sur notre marché et constitue un socle solide pour notre développement futur.

### Quelles sont vos priorités de développement à court et moyen terme ?

Après deux années consacrées à la structuration et au renforcement des synergies entre nos marques, **nous entrons désormais dans une phase de consolidation et d'accélération**.

Nos priorités sont claires. D'abord, intégrer l'intelligence artificielle de manière transverse dans l'ensemble de nos offres, en cohérence avec la transformation profonde de nos métiers. Ensuite, **diversifier davantage notre présence sectorielle**, en accélérant notamment sur l'énergie, l'industrie de pointe et les services, tout en consolidant nos positions historiques dans la banque et l'assurance.

Enfin, **nous poursuivons le développement de nos modèles d'engagement**, avec un renforcement des dispositifs de delivery, notamment avec le développement de nos Centres de Services et de nos Centres de Compétences, qui nous permettent de répondre à des enjeux de performance, de scalabilité et de compétitivité.

Le prototypage rapide et la validation précoce facilitent la prise de décision, tandis qu'une analyse structurée des options garantit les bons choix technologiques et d'architecture. **L'impact repose sur la réduction du time-to-value et sur la création de valeur** tout au long du cycle de transformation.

### Comment les évolutions technologiques transforment-elles votre marché et comment Alan Allman Associates en fait-il un levier stratégique ?

Nous sommes face à une transformation structurelle. L'intelligence artificielle, la data et l'automatisation ne sont plus des sujets périphériques : elles redéfinissent en profondeur les attentes des clients et les modèles de delivery du conseil.

Dans ce contexte, **notre priorité est double**. D'une part, **investir massivement dans les compétences**, avec une orientation très forte de notre effort de formation vers l'IA et

la data. D'autre part, **faire évoluer nos offres** pour intégrer ces technologies de manière native.

Des entités comme Humans4Help jouent un rôle clé dans cet écosystème, en accélérant le développement de solutions concrètes fondées avec l'IA et l'automatisation. L'enjeu est clair : passer d'un conseil qui parle d'IA à un conseil qui opère avec l'IA.

### Quels sont les enjeux humains majeurs dans votre région et comment préparez-vous les équipes aux transformations à venir ?

Le principal enjeu est l'accompagnement de la transformation des compétences. L'IA impose une évolution rapide des métiers, et nous devons permettre à chacun de s'approprier ces nouveaux outils.

Cela passe par **un effort de formation soutenu**, que nous allons maintenir et amplifier sur 2026 et 2027, avec une **forte orientation vers l'intelligence artificielle**. Mais aussi par l'équipement concret de nos équipes : nous intégrons déjà l'IA dans nos pratiques quotidiennes pour améliorer la productivité, la qualité des livrables et la capacité d'analyse.

L'objectif est clair : combiner expertise humaine et puissance technologique.

### Qu'est-ce qui distingue votre région au sein de l'écosystème Alan Allman Associates et sur son marché local ?

La France évolue dans un environnement particulièrement exigeant, avec une forte concurrence et une mobilisation importante d'acteurs industriels et de la défense.

Notre positionnement se distingue par une **orientation très marquée vers le conseil, la planification et l'accompagnement stratégique**, qui représentent plus de 70 % de notre activité hors "Smart Tech". Cette capacité à intervenir en amont des projets est un véritable différenciateur.

Par ailleurs, nous accélérons fortement sur les modèles de delive-

ry hybrides, en combinant expertise locale et capacités nearshore. Cette approche nous permet d'offrir à nos clients des solutions à la fois performantes, compétitives et scalables.

### À horizon 2030, quelle ambition portez-vous pour votre région dans le développement d'Alan Allman Associates ?

Notre ambition s'inscrit pleinement dans la dynamique RISE 2030 : **faire de la France un moteur du développement du conseil augmenté au sein de l'écosystème**.

Cela implique de renforcer notre position sur des secteurs stratégiques, de structurer des offres intégrant systématiquement l'IA, la data et le cloud, et de contribuer activement aux synergies internationales de l'écosystème.

La France dispose d'atouts considérables - notamment dans la défense, le nucléaire, ou encore la data - ainsi qu'un fort potentiel de développement via les modèles nearshore et offshore. À nous de capitaliser sur ces forces pour jouer un rôle clé dans la trajectoire d'Alan Allman Associates.





## Leandro F. PEREIRA

VP, General Manager  
Iberia



Notre ambition est de faire de l'Ibérie une référence en termes d'excellence, d'ambition et de croissance durable au sein de l'écosystème Alan Allman Associates.



### Comment évaluez-vous la performance de votre région en 2025 et quels ont été les principaux moteurs de croissance ?

Notre bilan pour 2025 est positif, surtout compte tenu du contexte exigeant. Partout en Europe, l'incertitude, une moindre appétence pour l'investissement et un secteur privé plus prudent ont créé un environnement commercial particulièrement exigeant.

Dans ce contexte, l'Ibérie a surperformé la tendance globale du marché et, dans de nombreux cas, devancé des concurrents directs ainsi que de grands cabinets de conseil présents dans la région. **La croissance en 2025 n'allait pas de soi, ce qui rend cette performance d'autant plus significative.**

La différence s'est faite grâce à l'anticipation et à la diversification. Nous avons abordé l'année avec un portefeuille d'activités plus diversifié, ce qui a permis de

limiter les risques de concentration sectorielle, ainsi qu'avec une dynamique commerciale renforcée. Nous avons **intensifié nos actions de développement, approfondi le dialogue avec nos clients et clarifié le positionnement de nos offres autour de la transformation, de la performance et de l'exécution.**

Cette combinaison d'anticipation, de diversification et de discipline commerciale nous a permis non seulement de résister à un marché plus difficile, mais aussi de poursuivre notre développement.

### Quelles sont vos principales priorités de développement à court et moyen terme ?

L'une de nos priorités est le déploiement d'un modèle de conseil augmenté par l'intelligence artificielle.

Le métier du conseil évolue : la valeur ne repose plus uniquement sur l'expérience, mais sur la capacité à combiner expertise, méthodologies structurées et technologies afin de résoudre les problématiques clients plus rapidement et de manière plus fiable.

Pour accompagner cette transformation, nous équipons chaque consultant de ce que j'appelle un véritable « sac à dos d'outils » : copilotes IA, accélérateurs de connaissance, actifs réutilisables, frameworks de diagnostic et outils d'aide à la décision conçus pour améliorer à la fois la productivité et la qualité.

Parallèlement, nous développons ce que nous appelons Scientific Management 2.0, un modèle de delivery plus rigoureux qui combine sciences du management, data, résolution structurée des problèmes et outils digitaux.

**L'objectif est simple: de meilleures décisions, une exécution plus efficace et une valeur mesurable pour nos clients.** À terme, cette approche nous permet de construire un avantage concurrentiel durable fondé sur la méthodologie, la reproductibilité et la mesure des résultats.

### Comment les évolutions technologiques transforment-elles votre marché et comment Alan Allman Associates les utilise-t-il comme levier stratégique ?

Les technologies telles que l'IA, la data, le cloud, la cybersécurité et l'automatisation ne sont plus des sujets isolés : elles deviennent le socle même du fonctionnement des organisations.

L'intelligence artificielle transforme la prise de décision et le travail intellectuel. La data devient la base de la priorisation et du pilotage. Le cloud permet de gagner en agilité et en capacité de passage à l'échelle. La cybersécurité est désormais une question de résilience stratégique discutée au niveau des directions générales, tandis que l'automatisation redéfinit l'économie de nombreux processus métiers.

En Ibérie, la direction est claire, même si les niveaux de maturité restent hétérogènes. De nombreuses entreprises, notamment les PME, sont encore au début de leur trajectoire d'adoption. Cela représente à la fois un défi et une opportunité majeure.

C'est précisément là qu'Alan Allman Associates peut créer de la valeur. Plutôt que de traiter ces technologies comme des offres indépendantes, nous les intégrons dans un modèle de transformation global. Grâce à Scientific Management 2.0, nous structurons mieux les décisions, réduisons l'incertitude et relient l'exécution à des résultats mesurables.

Pour nos clients, cela se traduit par des projets plus rapides, des priorités plus claires et des impacts plus tangibles.

### Quels sont les principaux enjeux humains et de talents dans votre région ?

Les talents constituent l'un des enjeux majeurs en Ibérie. La région dispose de compétences techniques solides, d'une grande capacité d'adaptation et d'une forte mobilité internationale. Cependant, les niveaux de rémunération

restent structurellement inférieurs à ceux proposés dans certains grands marchés internationaux.

Cela crée une tension réelle : nous formons d'excellents professionnels, mais ils peuvent être attirés par des acteurs globaux offrant des conditions salariales significativement plus élevées.

Pour répondre à ce défi, **nous agissons à la fois sur le développement des compétences et sur l'évolution de notre modèle de conseil.** Nous investissons notamment dans l'upskilling autour de l'IA, de l'analyse structurée des problèmes, des méthodes de management et des modes de delivery augmentés par la technologie.

Notre ambition est de former des consultants qui ne soient pas seulement des experts, mais de véritables **multiplicateurs d'impact, capables de combiner expertise et outils avancés pour créer davantage de valeur pour les clients.**

À long terme, la fidélisation reposera de plus en plus sur trois facteurs : des perspectives d'évolution attractives, l'accès à des projets de niveau international et la possibilité de travailler avec des outils et des modèles de conseil innovants.

### Qu'est-ce qui distingue votre région au sein de l'écosystème Alan Allman Associates et sur son marché local ?

L'Ibérie apporte des atouts spécifiques à l'écosystème Alan Allman Associates. La région offre un excellent rapport qualité-coût, une grande capacité d'adaptation et une aptitude à intervenir dans des environnements clients variés et complexes.

Cela fait de l'Ibérie un territoire particulièrement compétitif pour les clients recherchant flexibilité, proximité et rigueur d'exécution. Dans le même temps, nous restons lucides sur nos axes de progrès. Culturellement, nous pouvons parfois sous-estimer nos propres capacités et manquer de discipline dans la structuration de notre travail.

Notre ambition est donc claire : devenir plus structurés, plus exigeants et plus affirmés commercialement, tout en conservant l'agilité et la capacité d'adaptation qui caractérisent la région.

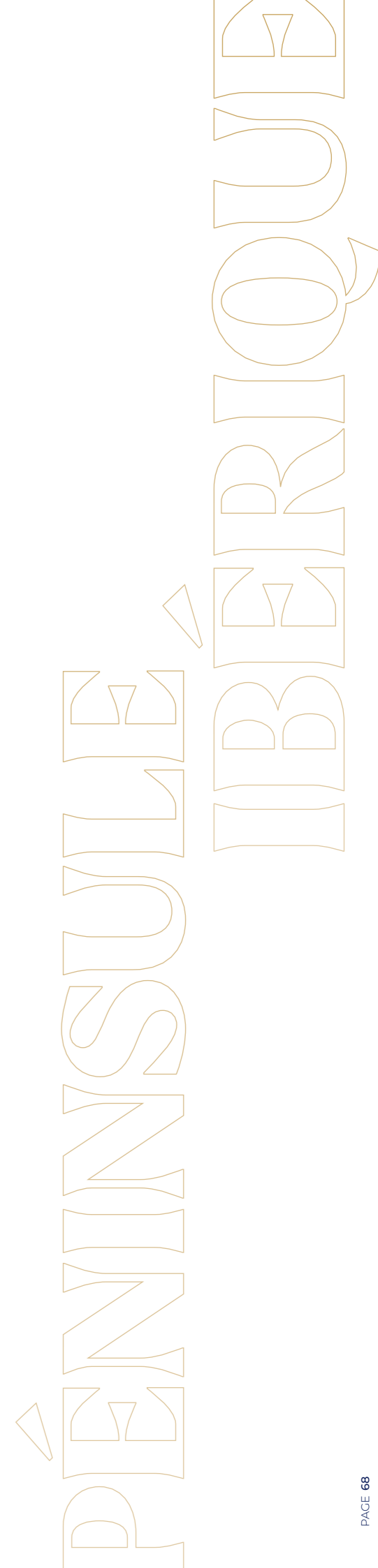
### À horizon 2030, quelle ambition portez-vous pour votre région ?

Notre ambition est de faire de l'Ibérie une plateforme de croissance majeure dans le développement international d'Alan Allman Associates.

D'ici 2030, nous visons 100 millions d'euros de chiffre d'affaires et 1 000 consultants, tout en consolidant notre position en Espagne et en développant fortement notre présence au Portugal.

Pour atteindre cet objectif, nous devons renforcer notre densité commerciale, approfondir notre positionnement sectoriel, développer davantage de collaborations internationales et industrialiser davantage notre modèle de conseil. L'attraction et la fidélisation des talents resteront également une priorité.

**La feuille de route est ambitieuse, mais la direction est clairement définie.**





**Pedro  
CARRILHO**

VP, General Manager APAC  
& CEO PhoenixDX



**Juan  
MARTIN**

Co-fondateurs  
PhoenixDX

## INTÉGRATION DE PHOENIX DX : PREMIERS RÉSULTATS ET PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

**Cela fait désormais un an que Phoenix DX a rejoint l'écosystème Alan Allman Associates. Avec le recul, quel a été le changement le plus significatif pour votre cabinet ?**

Le changement le plus marquant a été notre passage d'un cabinet indépendant performant à une organisation pleinement intégrée à un écosystème, nous permettant d'adresser des projets plus larges et plus complexes.

Avant Alan Allman Associates, nous livrions déjà des systèmes critiques, mais nous opérons désormais avec une vision élargie, en combinant notre expertise en ingénierie avec des compétences en IA, data et stratégie issues de l'écosystème.

Cela a renforcé à la fois notre ambition et notre positionnement. Nous ne faisons plus seulement croître PhoenixDX, nous contribuons à une plateforme globale d'excellence dont nous bénéficions également.

Nous avons par ailleurs su préserver notre culture, maintenir un très faible taux d'attrition (inférieur à 5 %) et accéder à des projets plus ambitieux, avec des équipes engagées et mobilisées.

**L'une des forces d'Alan Allman Associates réside dans son écosystème de cabinets spécialisés. Comment cet écosystème a-t-il concrètement soutenu Phoenix DX au cours de cette première année ?**

L'APAC est une région en développement au sein de l'écosystème, et nous avons rapidement commencé à collaborer avec des cabinets Alan Allman Associates déjà établis tout en développant de nouvelles capacités localement.

Nous sommes désormais en mesure de déployer des équipes pluridisciplinaires, en combinant la force de delivery de PhoenixDX avec des expertises spécialisées en IA, data et conseil, notamment avec Winning Consulting et We+ Asia.

Au-delà des compétences, l'écosystème crée un véritable réseau de confiance et de collaboration, facilitant le partage d'opportunités, d'insights et de talents - un levier particulièrement puissant à l'échelle.

**En quoi l'intégration au sein d'Alan Allman Associates a-t-elle renforcé le positionnement et la crédibilité de Phoenix DX auprès de ses clients ?**

L'intégration au sein d' Alan Allman Associates a considérablement renforcé notre crédibilité, notamment auprès des grands comptes, en nous permettant d'adresser des organisations Tier 1 et de piloter des programmes de plus grande envergure.

Nous combinons aujourd'hui l'agilité et la proximité d'un cabinet fondé par ses dirigeants avec la solidité et la portée d'un écosystème international.

Pour nos clients - en particulier dans le secteur public et les grandes entreprises - cela réduit les risques et renforce la confiance, en nous positionnant comme un partenaire de transformation de long terme, soutenu à l'échelle globale.

**Au-delà du développement commercial, quels apports opérationnels ou stratégiques avez-vous retirés de votre intégration à l'écosystème Alan Allman Associates ?**

Un des principaux apports concerne l'accompagnement sur la croissance externe et les stratégies de M&A, nous permettant de compléter notre développement organique par des opportunités ciblées et d'accélérer la création de valeur pour nos clients.

**À plus long terme, comment voyez-vous évoluer Phoenix DX au sein de l'écosystème Alan Allman Associates dans les années à venir ?**

Notre plan stratégique à trois ans est ambitieux, avec l'objectif de plus que doubler notre taille tout en étant pionniers de l'ingénierie AI-first au sein de l'écosystème. Nous voyons PhoenixDX jouer un rôle clé dans la transformation portée par l'IA et la modernisation des systèmes legacy en APAC, puis progressivement en Europe.

Nous nous concentrons notamment sur l'Agentic AI et la réinvention du cycle de développement logiciel, qui devraient structurer la prochaine décennie de transformation digitale.

Notre ambition n'est pas seulement de croître, mais aussi de contribuer activement, en développant de nouvelles capacités, en créant des assets réutilisables et en renforçant la présence de l'écosystème dans notre région.

# PREMIERS RÉSULTATS