ANTHEUS ADVISORS

OBSERVATOIRE DE L'ENTREPRISE AMPLIFIÉE

ÉDITION 2026 - FOCUS PME

LA COHÉRENCE, NOUVELLE CONDITION DE ROBUSTESSE : CE QUE 90 DIRIGEANTS NOUS ONT DIT, ET COMMENT VOUS EN SERVIR POUR FAIRE PROGRESSER VOTRE ORGANISATION

NOVEMBRE 2026

ANTHEUS ADVISORS

OBSERVATOIRE DE L'ENTREPRISE AMPLIFIÉE

CETTE SYNTHÈSE EN UNE PAGE : TROIS CONSTATS, ET UN OUTIL POUR VOUS SITUER ET AGIR

63 %

des dirigeants estiment avoir fait mieux que leurs concurrents

10 %

seulement décrivent une organisation dont les actifs travaillent réellement ensemble

5,9 → 8,2

performance perçue (sur 10) des organisations les moins et les plus amplifiées

Ce que vous trouverez dans cette synthèse 2026 de l'Observatoire de l'Entreprise Amplifiée™

Comprendre

Ce qui freine réellement les organisations en 2026, chiffres à l'appui : les freins cités sont à l'extérieur, les leviers sont à l'intérieur.

pages 3 à 10

Vous situer

Quatre profils d'organisation, six questions pour reconnaître le vôtre, et le portrait des PME du panel.

pages 11 à 14

Agir

Ce que font les organisations les plus amplifiées, trois enjeux propres à votre taille, un plan d'actions et cinq indicateurs pour mesurer vos progrès.

pages 15 à 18

L'Entreprise Amplifiée™ est un outil pour progresser : savoir où agir d'abord, et mesurer ce que l'on gagne.

2026 : DES CRISES QUI S'ADDITIONNENT ET PÈSENT SUR LES CINQ DIMENSIONS QUI FONT TOURNER UNE ENTREPRISE

Monde

> 120 $	le baril au printemps, après le début de la guerre au Moyen-Orient le 28 février
- 30 %	d'échanges entre l'Union européenne et les États-Unis au 1er trimestre, sous droits de douane

Europe

3,3 %	d'inflation en zone euro en août, tirée par l'énergie
2,50 %	taux de dépôt de la BCE après deux hausses, les premières depuis 2023

France

0,5 %	de croissance attendue en 2026, contre 1 % prévu ; chômage à 8,3 %
72 000	défaillances d'entreprises sur douze mois

Ce que cela change pour une organisation

Les coûts

plus chers et moins prévisibles

La demande

des clients qui arbitrent et reportent

La trésorerie

chaque retard coûte plus cher

Les règles

des cadres qui changent en cours de route

Les équipes

une fatigue accumulée, non soldée

Sources : AFP, Insee, Banque de France, BCE, Eurostat, Altares (2026).

Aucune de ces crises ne dépend de vous ; la manière d'y faire face dépend de votre organisation.

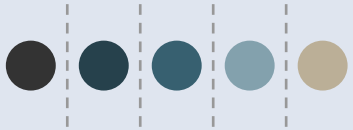
Le contexte 2026
L'Entreprise Amplifiée™
Ce que disent les dirigeants
Les actifs
Où en êtes-vous ?
Que faire ?
Nous contacter

C'est quoi une Entreprise Amplifiée™ ? Une organisation dont les actifs se renforcent mutuellement

Une organisation qui fait travailler ensemble ses cinq actifs (clients, offres, collaborateurs, processus, organisation), avec la donnée et l'IA comme liant, pour créer plus de valeur avec moins d'effort interne.

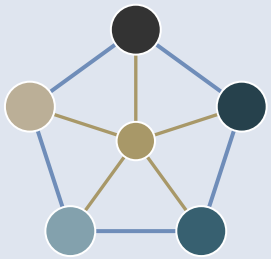
Deux manières de faire fonctionner les mêmes actifs

Chacun son périmètre



Chaque direction optimise ses propres indicateurs. Les écarts entre services sont comblés par les équipes : relances, doublons, arbitrages qui remontent.

Des actifs qui jouent ensemble



Une décision prise sur un actif sert les autres. La donnée relie l'ensemble : la valeur circule, l'effort baisse.

Comment la reconnaître : quatre signes cités par les dirigeants

Ses actifs jouent ensemble
Chaque décision est examinée sous plusieurs angles : clients, offre, équipes, processus, organisation.

Elle allège la charge des équipes
Moins de relances, de doublons et de validations ; l'énergie va au client et au produit.

La donnée et l'IA servent les décisions
Elles relient les actifs et rendent les arbitrages plus rapides et mieux éclairés.

Elle absorbe la complexité sans l'empiler
Plus de clients, d'offres ou de règles sans ajouter de comités, d'échelons ni de validations.

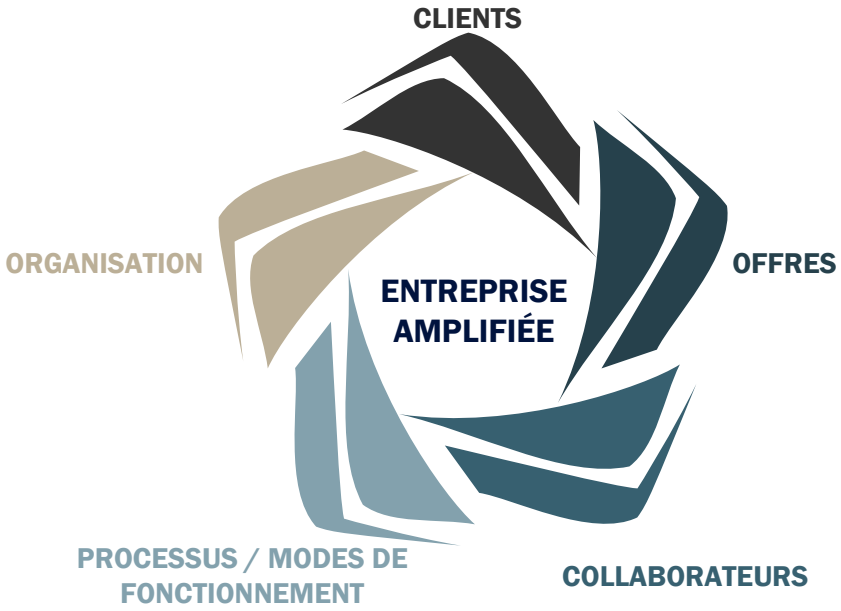
Source : 81 définitions libres données par les dirigeants en fin d'enquête, regroupées en quatre familles.

Elle se voit à ses effets : des décisions plus rapides, des équipes moins chargées, une offre qui suit ses clients.

Le contexte 2026
L'Entreprise Amplifiée™
Ce que disent les dirigeants
Les actifs
Où en êtes-vous ?
Que faire ?
Nous contacter

L'Entreprise Amplifiée™ en clair : une grille simple pour savoir où votre organisation perd de la capacité

Une Entreprise Amplifiée™ fait travailler ensemble ses actifs, pour que la valeur circule avec moins d'effort : moins de décisions qui remontent, moins d'arbitrages à refaire, moins d'énergie dépensée à compenser.



Cinq actifs,
reliés par un levier transverse : les données et technologies (dont l'IA)

À quoi sert cette grille, concrètement

1 Repérer
où votre organisation compense par l'effort : la décision qui remonte, le flux qui se ressaisit, l'offre qu'on vend à coups d'exceptions.

2 Choisir
les deux ou trois actifs sur lesquels agir d'abord, au lieu de lancer un programme de plus.

3 Mesurer
ce que vous gagnez : délais de décision, respect des délais de lancement, temps rendu aux équipes.

La question n'est pas d'en faire plus, mais de faire travailler ensemble ce qui existe déjà.

Concrètement : trois décisions de dirigeant, et deux manières très différentes de les vivre

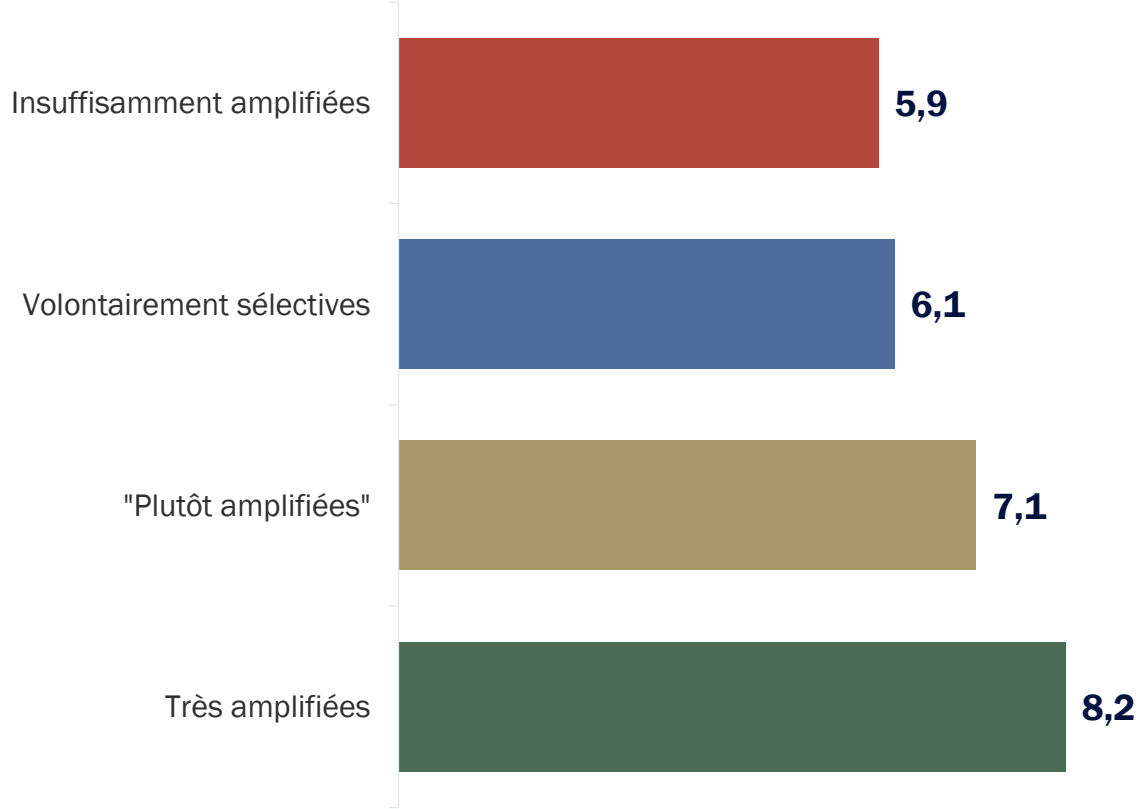
	Quand l'organisation compense	Quand l'organisation est amplifiée	Ce que dit l'enquête
Lancer une nouvelle offre	Le projet passe de direction en direction, sans arbitre unique. On ajoute l'offre sans en retirer aucune. Le lancement glisse et la gamme s'alourdit.	Un sponsor, une équipe mixte, les usages clients dès le cadrage. Une offre arrêtée pour une offre lancée. Le calendrier est tenu.	**42,2 %** tiennent rarement ou jamais leurs délais de lancement **78 %** des plus amplifiées les tiennent
Encaisser une hausse brutale des coûts	Faute de connaître la marge par offre et par client, chaque direction coupe dans son périmètre. Tout remonte au comité de direction. La décision arrive après la hausse.	La marge par offre et par client est connue. Le comité de direction tranche vite sur quelques leviers : prix, gamme, achats. Les équipes appliquent dans un cadre délégué.	**75,6 %** jugent la donnée critique pour maîtriser les coûts **13,3 %** se disent pilotés par la donnée
Déployer l'IA	Chacun l'utilise de son côté, les pilotes se multiplient sans suite, les données ne sont pas fiables. Beaucoup d'essais, peu de gains mesurables.	Quelques cas d'usage choisis sur des flux mesurés, adossés à des données communes et fiables. Chaque cas d'usage est relié à une décision.	**53,3 %** utilisent l'IA à titre individuel **17,8 %** ont un plan d'industrialisation

Situations illustratives ; chiffres : Observatoire de l'Entreprise Amplifiée™, édition 2026, 90 répondants.

Même environnement, même ambition : la différence tient à la manière dont les actifs travaillent ensemble.

PLUS UNE ORGANISATION FAIT TRAVAILLER SES ACTIFS ENSEMBLE, PLUS ELLE SE JUGE PERFORMANTE

Performance perçue par rapport aux concurrents (sur 10), selon le niveau d'amplification déclaré



Source : Observatoire de l'Entreprise Amplifiée™, édition 2026, 90 répondants. Corrélation, et non causalité démontrée.

Ce que cela veut dire

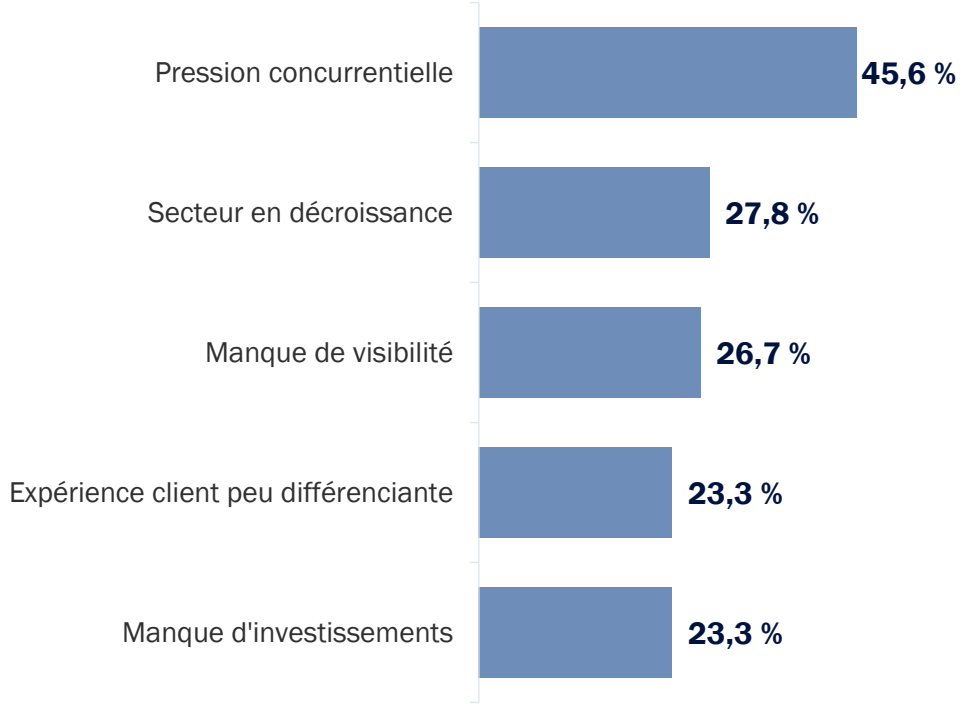
- **Les organisations ne manquent pas de performance :** 63 % jugent avoir fait mieux que leurs concurrents.
- **Mais cette performance repose sur l'effort :** 10 % seulement décrivent une organisation dont les actifs travaillent ensemble.
- **Plus de deux points d'écart** sur dix séparent les moins et les plus amplifiées.

Ce qui distingue les plus performantes, ce n'est pas l'effort fourni, c'est la cohérence de leur organisation.

LES FREINS CITÉS SONT À L'EXTÉRIEUR, MAIS LES LEVIERS SONT À L'INTÉRIEUR

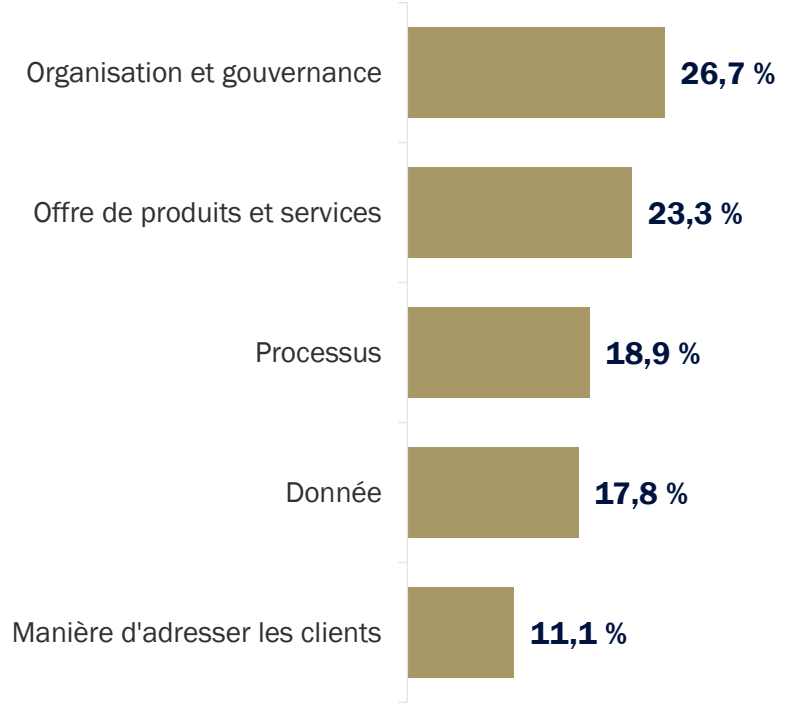
Ce qui a freiné leur croissance

Externe : ce qui ne dépend pas d'eux



Là où ils reconnaissent avoir sous-investi

Interne : ce qui dépend d'eux



Source : Observatoire de l'Entreprise Amplifiée™, édition 2026, 90 répondants. Plusieurs réponses possibles.

Le prix du baril ne dépend pas de vous ; votre gouvernance, votre offre, vos processus et vos données, si.

Le contexte 2026
L'Entreprise Amplifiée™
Ce que disent les dirigeants
Les actifs
Où en êtes-vous ?
Que faire ?
Nous contacter

Où se perd la capacité (1/2) : clients, offres, collaborateurs

Clients

13,3 % proposent une expérience client intégrée de bout en bout

42,2 % ont fortement investi dans la relation, contre 21,1 % dans le parcours complet

Ce que cela coûte

Des équipes qui réparent, des clients qui se répètent d'un service à l'autre, et qui partent quand ils arbitrent.

La question à vous poser

Qui est responsable, chez vous, du parcours client de bout en bout, et pas seulement d'un canal ?

Offres

87,8 % privilégient le développement de nouveaux produits

42,2 % tiennent rarement ou jamais leurs délais de lancement

Ce que cela coûte

Une gamme qui s'alourdit, des remises pour la vendre, une marge qui se dilue.

La question à vous poser

Quelle part de votre catalogue fait l'essentiel de votre marge, et quand avez-vous arrêté une offre ?

Collaborateurs

34,4 % classent la qualité de vie au travail en dernière priorité

23,3 % ne croient pas que leur organisation simplifiera le quotidien des équipes

Ce que cela coûte

Une énergie qui s'use à compenser, et des talents qui finissent par partir.

La question à vous poser

Qu'est-ce que vos meilleurs managers compensent aujourd'hui en silence ?

Derrière chaque irritant client et chaque exception d'offre, il y a un dysfonctionnement interne.

Où se perd la capacité (2/2) : processus, gouvernance, données

Processus

11,1 % ont fait de l'amélioration transverse un mode de fonctionnement à l'échelle

27,8 % voient la simplification des validations comme le premier levier à 5 ans

Ce que cela coûte

Des délais, des reprises et des encours qui pèsent sur la trésorerie et sur les équipes.

La question à vous poser

Quel flux, une fois simplifié, libérerait le plus de capacité dans toute l'organisation ?

Organisation et gouvernance

26,7 % en font le premier domaine sous-investi

48,9 % le classent pourtant en dernière priorité

Ce que cela coûte

Des décisions qui arrivent après le changement qu'elles devaient traiter.

La question à vous poser

Quelles décisions remontent au comité de direction alors qu'elles pourraient être prises plus près du terrain ?

Données et IA

75,6 % jugent la donnée critique pour maîtriser les coûts

13,3 % se disent réellement pilotés par la donnée

Ce que cela coûte

Du temps de comité passé à s'accorder sur les chiffres, et une IA qui n'amplifie que le désordre.

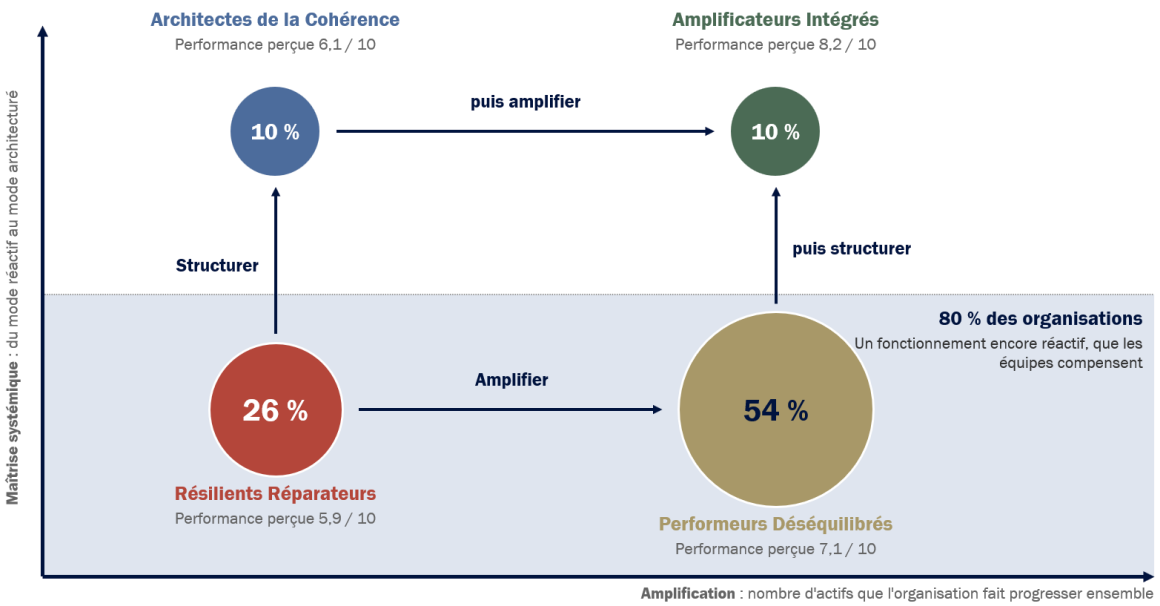
La question à vous poser

Combien de versions du même chiffre circulent dans vos comités ?

La vitesse d'une organisation se joue d'abord dans ses niveaux de décision et dans la fiabilité de ses données.

 © 2026 Antheus Advisors - The Doers | Tous droits réservés

QUATRE PROFILS D'ORGANISATION, ET DEUX CHEMINS POUR REJOINDRE LES PLUS AMPLIFIÉES



Deux axes : le nombre d'actifs que l'organisation fait progresser ensemble, et un fonctionnement architecturé (donnée structurée, processus fluides, gouvernance claire) ou encore réactif.

Résilients Réparateurs (26 %)
Ils tiennent grâce à leurs équipes plus qu'à leur organisation.
Risque *: l'épuisement.*
Priorité *: alléger avant d'investir.*

Performeurs Déséquilibrés (54 %)
Ils performent sur deux ou trois leviers, l'offre et le client en tête.
Risque *: une fragmentation encore invisible.*
Priorité *: rééquilibrer vers la gouvernance, les processus et la donnée.*

Architectes de la Cohérence (10 %)
Ils ont choisi de structurer avant d'accélérer.
Risque *: le retard commercial.*
Priorité *: achever leurs fondations, à commencer par la gouvernance.*

Amplificateurs Intégrés (10 %)
Leurs actifs travaillent ensemble.
Risque *: croire leur avance acquise.*
Priorité *: diffuser leur modèle.*

Source : Observatoire de l'Entreprise Amplifiée™, édition 2026, 90 répondants. Repères issus d'une lecture croisée des réponses, et non d'une classification statistique.

Huit organisations sur dix fonctionnent encore en mode réactif : ce sont leurs équipes qui compensent.

VOUS SITUER EN DIX MINUTES : SIX QUESTIONS À VOUS POSER EN COMITÉ DE DIRECTION

		Signal de fragilité	Signal d'amplification
1	**Quelle part de votre performance repose sur l'effort des équipes ?**	Une grande part : elles compensent	Une part limitée : l'organisation porte
2	**Vos irritants internes sont-ils systémiques, ponctuels ou rares ?**	Ils reviennent partout	Ils sont ponctuels ou rares
3	**Les décisions récurrentes se prennent-elles au bon niveau ?**	Elles remontent souvent	Elles sont déléguées et cadrées
4	**Vos chiffres font-ils foi en comité, sans débat sur leur source ?**	On débat d'abord des chiffres	Une seule version fait foi
5	**Vos projets de transformation suivent-ils les priorités du quotidien ?**	Ils vivent à part	Mêmes priorités, mêmes indicateurs
6	**Votre performance repose-t-elle sur quelques actifs ou sur l'ensemble ?**	Sur deux ou trois actifs	Sur des actifs qui se renforcent

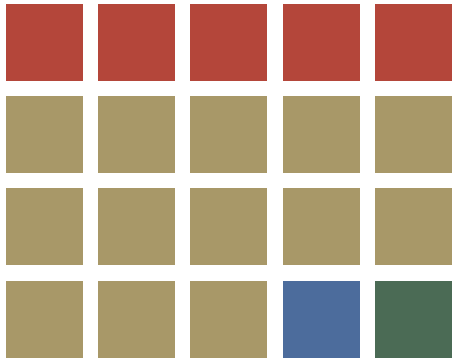
LECTURE

- Trois signaux de fragilité ou plus → l'enjeu est d'abord d'alléger ce qui pèse sur les équipes.
- Des irritants ponctuels et des fondations en chantier → finir ce qui est engagé.
- Des décisions rapides et lisibles → le marqueur le plus fiable des organisations les plus amplifiées : diffuser le modèle.

L'intérêt de ces questions n'est pas la note, c'est le débat qu'elles ouvrent en comité de direction.

LES 42 PME DU PANEL : ELLES TIENNENT, MAIS AU PRIX DE L'EFFORT DE QUELQUES-UNS

Répartition des 42 dirigeants



Résilients Réparateurs	10	(24 %)
Performeurs Déséquilibrés	27	(64 %)
Architectes de la Cohérence	3	(7 %)
Amplificateurs Intégrés	2	(5 %)

6,6 / 10
performance perçue, contre 7,0 pour les ETI et 6,8 pour les grands groupes

Ce qui les caractérise

Une performance correcte, parfois très bonne, obtenue au prix d'un effort humain élevé.

L'offre et les clients sont bien travaillés ; processus, gouvernance et donnée restent peu structurés.

Une forte dépendance à quelques personnes clés : le dirigeant, le directeur commercial, un expert.

Une charge interne qui augmente, sans être mesurée.

Ce qui les distingue du panel

52,4 %
ont fortement investi dans la relation client
contre 42,2 % pour l'ensemble du panel

47,6 %
gèrent leurs projets à part du quotidien, ou avec une coordination limitée
contre 35,6 % pour l'ensemble du panel

4,8 %
se disent réellement pilotées par la donnée
contre 13,3 % pour l'ensemble du panel

Source : Observatoire de l'Entreprise Amplifiée™, édition 2026, 90 répondants dont 42 dirigeants de PME. Sous-groupes de petite taille : les écarts indiquent des tendances.

En langage simple : la PME tient, mais elle fatigue son système.

LES SIX ACTIFS VUS PAR LES PME : UNE RELATION CLIENT SOLIDE, UNE DONNÉE ENCORE ABSENTE

Actif	Ce que l'on mesure	PME	Panel	Ce que cela dit
Clients	proposent une expérience client intégrée de bout en bout	**9,5 %**	13,3 %	La proximité est là, l'intégration des canaux pas encore.
Offres	tiennent rarement ou jamais leurs délais de lancement	**33,3 %**	42,2 %	Les délais tiennent mieux qu'ailleurs : un atout à protéger en grandissant.
Collaborateurs	ne croient pas que leur organisation simplifiera le quotidien des équipes	**19,0 %**	23,3 %	Les équipes y croient encore : c'est le moment d'agir.
Processus	voient la simplification des validations comme le premier levier à 5 ans	**19,0 %**	27,8 %	Les circuits sont courts, mais informels : le sujet est moins perçu.
Organisation et gouvernance	classent l'organisation et la gouvernance en dernière priorité	**52,4 %**	48,9 %	La structure passe en dernier, alors que la croissance l'exige.
Données et IA	se disent réellement pilotés par la donnée	**4,8 %**	13,3 %	Le pilotage au ressenti domine : c'est le premier chantier.

Lecture : en vert, mieux que le panel ; en rouge, moins bien ; en bleu, un écart de moins de 5 points ou un indicateur de perception. *Sous-groupe de 42 dirigeants : les écarts indiquent des tendances.*

Pour les PME, le premier chantier est de structurer ce qui repose aujourd'hui sur quelques personnes.

CE QUE FONT LES ORGANISATIONS LES PLUS AMPLIFIÉES : SIX COMPORTEMENTS, CHIFFRES À L'APPUI

1 Elles concentrent leurs arbitrages sur peu de décisions structurantes

33 %

décrivent une délégation importante, contre 13 % des organisations insuffisamment amplifiées

2 Elles traitent leurs transformations comme un système cohérent, pas en parallèle

67 %

travaillent en équipes transverses récurrentes ou structurées, contre 17 %

3 Elles pilotent leur offre comme un actif vivant

7,0 / 10

pour la rapidité d'adaptation de leur offre aux nouveaux besoins, contre 6,0 / 10

4 Elles font cohabiter le quotidien et la transformation sans surcharger les équipes

44 %

y parviennent, contre 17 % des organisations insuffisamment amplifiées

5 Elles clarifient la donnée avant d'investir dans de nouveaux outils

56 %

sont *data driven* ou *data resilient*, contre 35 % des organisations insuffisamment amplifiées

6 Elles cherchent la cohérence avant la vitesse, et vont plus vite

78 %

tiennent souvent ou toujours leurs délais de lancement, contre 57 %

Source : Observatoire de l'Entreprise Amplifiée™, édition 2026, 90 répondants. Comparaison entre les organisations très amplifiées et insuffisamment amplifiées.

Ces comportements ne demandent pas plus de moyens : ils demandent des choix et des règles du jeu claires.

Trois enjeux pour une PME dans les 12 prochains mois

1 Sécuriser la croissance sans épuiser les équipes

- Limiter la dépendance aux "héros" du quotidien.
- Réduire les frictions sur deux ou trois flux critiques, de la demande client à la facturation.

2 Structurer sans bureaucratiser

- Formaliser quelques règles d'or, sans procédures inutiles.
- Garder la souplesse de la PME tout en rendant les décisions prévisibles.

3 Passer d'une donnée intuitive à une donnée utile

- Cesser de piloter au ressenti sur les sujets qui engagent la marge.
- Quelques indicateurs fiables, compris par tous.

Ce que cela donne à 12 mois : trois objectifs mesurables

-20 à 30 %

de charge interne perçue sur un flux clé, par exemple de la demande client à la facturation.

70 %

des tâches critiques transmissibles et documentées, pour fonctionner sans les trois personnes clés.

5 à 7

indicateurs fiables pour piloter l'activité, reliant clients, offres, processus et équipes.

Ordres de grandeur indicatifs, issus de l'Observatoire et de nos missions, à ajuster à chaque organisation.

Pour une PME, amplifier, c'est créer de la capacité sans épuiser ceux qui la portent aujourd'hui.

 © 2026 Antheus Advisors - The Doers | Tous droits réservés

Le contexte 2026
L'Entreprise Amplifiée™
Ce que disent les dirigeants
Les actifs
Où en êtes-vous ?
Que faire ?
Nous contacter

COMMENT S'Y PRENDRE : 30 JOURS, 100 JOURS, 12 MOIS

30 jours

Rendre visible ce qui fatigue

- Cartographier un flux tel qu'il se passe réellement, de la demande client à la facturation.
- Lister les 10 irritants qui coûtent le plus d'énergie, avec 5 à 10 collaborateurs.
- Repérer les 5 décisions les plus lentes.
- Tester la dépendance : que se passe-t-il si telle personne est absente trois semaines ?

100 jours

Restaurer la capacité d'agir

- Simplifier un flux critique de bout en bout : moins de validations, moins d'outils, des modèles communs.
- Installer un rituel de pilotage de 30 à 45 minutes par semaine, structuré par actif.
- Supprimer 20 % des reportings et clarifier qui décide quoi sur 5 décisions récurrentes.
- Partager 3 à 5 indicateurs : marge par offre, délai, réclamations, charge perçue.

12 mois

Structurer pour ne pas plafonner

- Décrire 3 processus clés, sur une page chacun : étapes, rôles, décisions, délais.
- Arrêter ou simplifier 10 à 15 % des offres peu rentables ou trop complexes.
- Organiser binômes et transferts sur les tâches des personnes clés.
- Relier chaque indicateur à une décision, et abandonner ceux qui ne servent pas.

Le risque si rien ne change : la PME ne s'arrête pas, elle plafonne faute de système.

CINQ INDICATEURS SIMPLES POUR MESURER VOS PROGRÈS, SANS USINE À GAZ

	Comment le mesurer	Ordre de grandeur à 12 mois
Délai de décision	Délai entre la demande et la décision, sur cinq décisions structurantes (lancement d'offre, investissement, priorité de transformation…).	**- 30 %**
Décisions qui remontent	Nombre de décisions récurrentes encore tranchées en comité de direction au lieu d'être déléguées.	**- 30 %**
Délais de lancement tenus	Part des nouvelles offres lancées à la date prévue.	**78 %, le niveau des plus amplifiées**
Concentration de la gamme	Part du catalogue qui fait 80 % de la marge, et nombre d'offres arrêtées dans l'année.	**10 à 15 % d'offres arrêtées ou simplifiées**
Temps rendu aux équipes	Heures de réunion, de reporting et de ressaisie par manager et par semaine.	**- 20 à 30 %**

Ordres de grandeur indicatifs, issus des objectifs proposés dans l'Observatoire ; à ajuster à votre point de départ.

Mesurer ce que coûte la performance, et pas seulement la performance.

Le contexte 2026
L'Entreprise Amplifiée™
Ce que disent les dirigeants
Les actifs
Où en êtes-vous ?
Que faire ?
Nous contacter

Et dans votre organisation ? Deux manières simples de commencer

Atelier comité de direction

Une demi-journée

- L'Observatoire appliqué à votre organisation
- Les six questions passées en revue avec votre comité de direction
- Trois priorités partagées pour les 12 prochains mois

Diagnostic flash d'amplification

Trois à quatre semaines

- Entretiens avec le comité de direction et des managers clés
- Analyse de trois flux critiques et des décisions qui les ralentissent
- Une trajectoire à 12 mois et ses indicateurs

Parlons de votre organisation

Un premier échange de 45 minutes, sans engagement, pour situer votre organisation et choisir le bon format.

Pierre Kalfon
Senior Partner, Antheus Advisors
pierre.kalfon@antheusadvisors.com
+33 (0)6 64 68 55 59

Partir de votre réalité, pas d'un modèle : c'est là que l'Observatoire devient utile.

 © 2026 Antheus Advisors - The Doers | Tous droits réservés

MÉTHODOLOGIE : 90 DIRIGEANTS, 51 QUESTIONS, UNE PHOTOGRAPHIE DE FIN 2025

Le dispositif

- Questionnaire en ligne de 51 questions, du 3 octobre au 20 novembre 2025.
- 90 dirigeants de 83 organisations : 42 dirigeants de PME, 26 d'ETI, 22 de grands groupes (effectif en France).
- Organisations privées, publiques et parapubliques, sur 7 macro-secteurs ; majoritairement françaises.
- Cinq actifs (clients, offres, collaborateurs, processus et modes de fonctionnement, organisation et gouvernance) et un levier transverse (données et technologies).
- Pourcentages calculés sur les 90 répondants, y compris pour les questions à réponses multiples.

Les limites à garder en tête

- Panel volontaire, non représentatif statistiquement de l'économie française.
- Une photographie de fin 2025, mise en perspective avec l'année 2026 sans nouvelle mesure.
- Des sous-groupes de petite taille (9 répondants pour les organisations très amplifiées) : les comparaisons indiquent des tendances.
- Les profils résultent d'une lecture croisée des réponses, et non d'un modèle statistique.
- **La synthèse complète de l'Observatoire est disponible sur demande** (ou téléchargeable directement sur notre site internet : www.antheusadvisors.com).

Un panel de 90 décideurs pour lire des tendances et ouvrir le débat en comité de direction.

ANTHEUS ADVISORS

OBSERVATOIRE DE L'ENTREPRISE AMPLIFIÉE

ANTHEUS ADVISORS

Conseil en stratégie et transformation
60 rue François Ier • 75008 Paris • France

Pierre Kalfon • Senior Partner • pierre.kalfon@antheusadvisors.com • 06 64 68 55 59

Antheus Advisors est une marque de la maison de conseil "The Doers"