

ANTHEUS ADVISORS

CONSEIL EN STRATÉGIE ET TRANSFORMATION

PRÉSENTATION DU CABINET

ANTHEUS, LE CONSEIL... MAIS DIFFÉREMMENT

ACCOMPAGNER LES ORGANISATIONS VERS UNE CROISSANCE RENTABLE, DURABLE ET RESPONSABLE

- Créé en **2020**, Antheus est un cabinet de **CONSEIL EN STRATÉGIE ET TRANSFORMATION** focalisé sur l'atteinte de résultats probants en travaillant conjointement avec ses clients.
- Les dirigeants d'Antheus concilient **VISION STRATÉGIQUE** et **TRANSFORMATION OPÉRATIONNELLE** portées par une expérience acquise au sein de **CABINETS INTERNATIONAUX** de premier plan.
- Chez Antheus, nous pensons qu'une organisation croît durablement en s'appuyant de manière **ÉQUILIBRÉE** sur l'ensemble de ses **DOMAINES D'ACTIFS**, tant **INTERNES** (organisation, processus, collaborateurs et offres) qu'**EXTERNES** (clients et parties prenantes).
- Chaque jour, nous coconstruisons des plans stratégiques combinant "*business insight*", pragmatisme et agilité dans la mise en œuvre... avec le sourire.
- Nos clients - **GRANDES ENTREPRISES, ETI, ACTEURS PUBLICS OU ASSOCIATIONS** - valorisent nos approches et méthodologies leur permettant de pérenniser une croissance rentable, durable et responsable.
- Nos consultants interviennent au cœur de vos activités, en France comme à l'international, à travers des démarches **HARMONIEUSES** et **SUR-MESURE**.

ANTHEUS, UNE APPROCHE DIFFÉRENTE DU CONSEIL EN STRATÉGIE ET TRANSFORMATION

 QUI SOMMES-NOUS ?

 PROPOSITION DE VALEUR

 EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

 ÉQUIPE DIRIGEANTE

 POUR ALLER PLUS LOIN...

ANTHEUS ACCOMPAGNE LES ACTEURS DE L'INDUSTRIE ET DES SERVICES, TANT PRIVÉS QUE PUBLICS, EN FRANCE COMME À L'INTERNATIONAL

 QUI SOMMES-NOUS ?

 PROPOSITION DE VALEUR

 EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

 ÉQUIPE DIRIGEANTE

 POUR ALLER PLUS LOIN...

+50
MISSIONS RÉALISÉES

depuis sa création

+80
ANNÉES D'EXPÉRIENCE

en conseil,
réunies par les dirigeants

9
SECTEURS D'ACTIVITÉ

adressés par Antheus

5
ANNÉES D'EXISTENCE

depuis sa création

15
CONSULTANTS & EXPERTS

issus de grandes écoles de
commerce, d'ingénieurs ou de 3^{èmes}
cycles universitaires

ANTHEUS, DE LA STRATÉGIE À L'ACTION

ANTHEUS AIDE VOTRE ORGANISATION À STRUCTURER SA VISION STRATÉGIQUE, À RÉUSSIR SA TRANSFORMATION OPÉRATIONNELLE ET À PÉRENNISER LE CHANGEMENT

 QUI SOMMES-NOUS ?

 PROPOSITION DE VALEUR

 EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

 ÉQUIPE DIRIGEANTE

 POUR ALLER PLUS LOIN...

**CONVERGENCE
& VISION
STRATÉGIQUE**

Faire converger l'équipe dirigeante sur une vision et une ambition stratégique commune, et impulser sa déclinaison



**TRANSFORMATION
DU MODÈLE
OPÉRATIONNEL**

Structurer l'organisation, les processus, les outils, la culture / les compétences pour porter la stratégie, en engageant l'ensemble des équipes dans un projet porteur de sens



**PILOTAGE &
ACCOMPAGNEMENT
DU CHANGEMENT**

Piloter opérationnellement et économiquement la transformation, et favoriser l'adhésion des parties prenantes

ANTHEUS INTERVIENT POUR DES ORGANISATIONS LEADERS DE LEUR SECTEUR D'ACTIVITÉ

 QUI SOMMES-NOUS ?

 PROPOSITION DE VALEUR

 EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

 ÉQUIPE DIRIGEANTE

 POUR ALLER PLUS LOIN...

INDUSTRIE & UTILITIES*



SERVICES B2C & B2B*



SECTEUR PUBLIC & ASSOCIATIF*



* Certaines références sont relatives à des projets menés par nos dirigeants avant d'avoir créé ou rejoint Antheus.

CABINET À TAILLE HUMAINE, ANTHEUS REVENDIQUE DES VALEURS FORTES

 QUI SOMMES-NOUS ?

 PROPOSITION DE VALEUR

 EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

 ÉQUIPE DIRIGEANTE

 POUR ALLER PLUS LOIN...



HUMILITÉ

Écoute
Simplicité
Singularité



AUDACE

Esprit de conquête
Entrepreneuriat
Innovation



BIENVEILLANCE

Humanisme
Engagement
Obligeance



PERFORMANCE

Résultats
Pragmatisme
Excellence
Résilience

ANTHEUS S'ENGAGE AUPRÈS DE SES PARTIES PRENANTES EN MATIÈRE DE RSE

QUI SOMMES-NOUS ?

PROPOSITION DE VALEUR

EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

ÉQUIPE DIRIGEANTE

POUR ALLER PLUS LOIN...

Vision

Être le cabinet de référence dans l'**accompagnement durable de la transformation** des organisations

Mission

Aider les organisations à transformer leur **modèle opérationnel** afin de **pérenniser leur modèle économique**

Engagements

Environnement

- Usage exclusif des **transports en commun** et **mobilité douce** en Île-de-France
- **Aucun déplacement en avion** pour nos missions en France métropolitaine
- **Tri sélectif** de nos déchets, et politique **zéro déchet**
- **Régulation** des systèmes de **chauffage / climatisation** de nos locaux
- **Zéro papier** & usage responsable des **outils numériques**

Social

- Accompagnement de nos clients dans la gestion du **dialogue social**
- Souplesse en matière de **télétravail**
- Politique de **confidentialité** client renforcée
- **Recrutement** responsable avec **retour personnalisé** aux candidats sur leurs **points forts / axes d'amélioration**
- **Évaluation systématique** de chaque consultant à la fin de chaque mission
- Mise en place de **formations internes** de nos collaborateurs

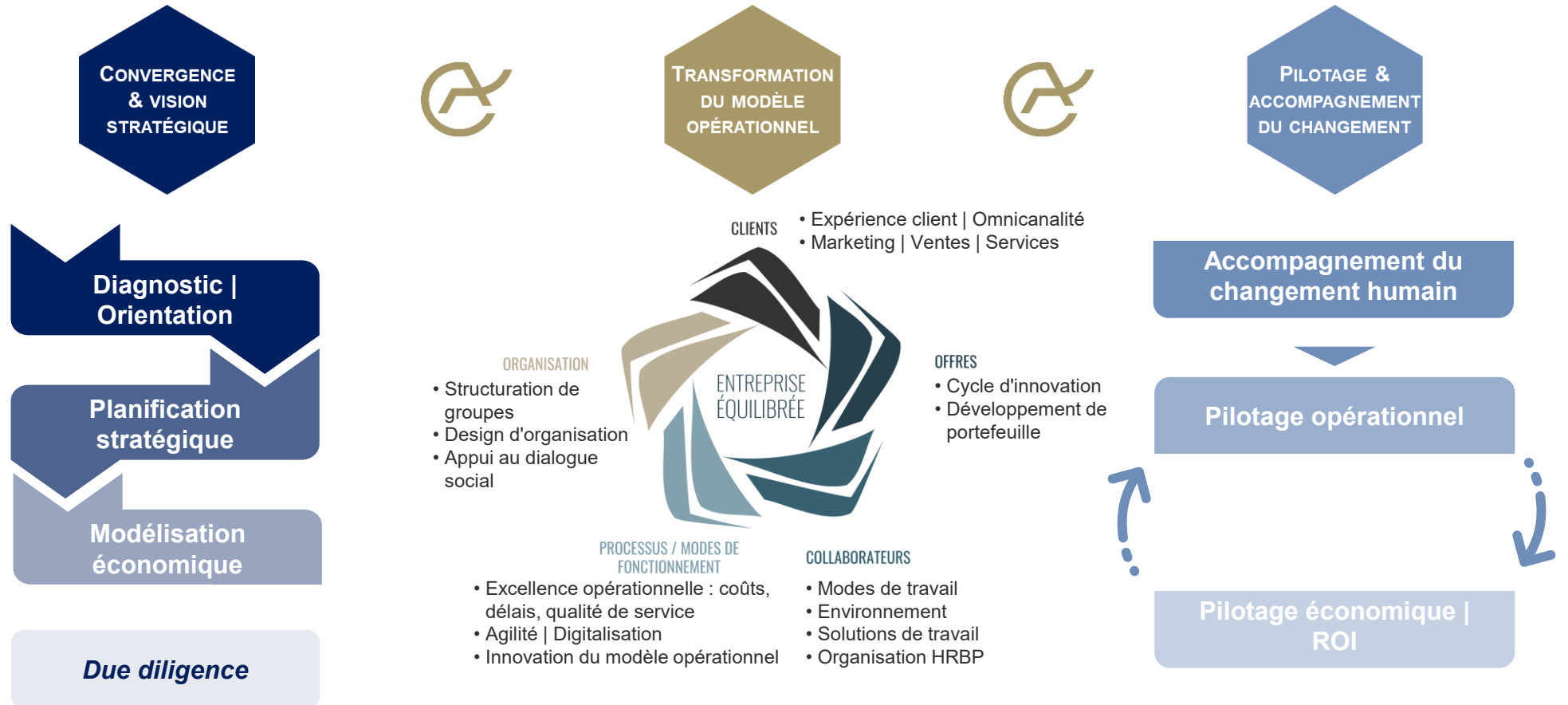


Économique

- **Offre d'accompagnement** de clients pour la construction et le déploiement de leur **stratégie RSE**
- Réalisation de missions auprès d'**organismes à but non lucratif** à des **taux journaliers préférentiels**
- Coconstruction de **solutions économiquement viables** favorisant la transition écologique et énergétique de nos clients
- Réalisations de **pro bono** sur des sujets d'actualité sectorielle ou fonctionnelle

ANTHEUS, VOUS ACCOMPAGNER VERS UNE CROISSANCE RENTABLE, DURABLE ET RESPONSABLE

- QUI SOMMES-NOUS ?
- PROPOSITION DE VALEUR
- EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES
- ÉQUIPE DIRIGEANTE
- POUR ALLER PLUS LOIN...



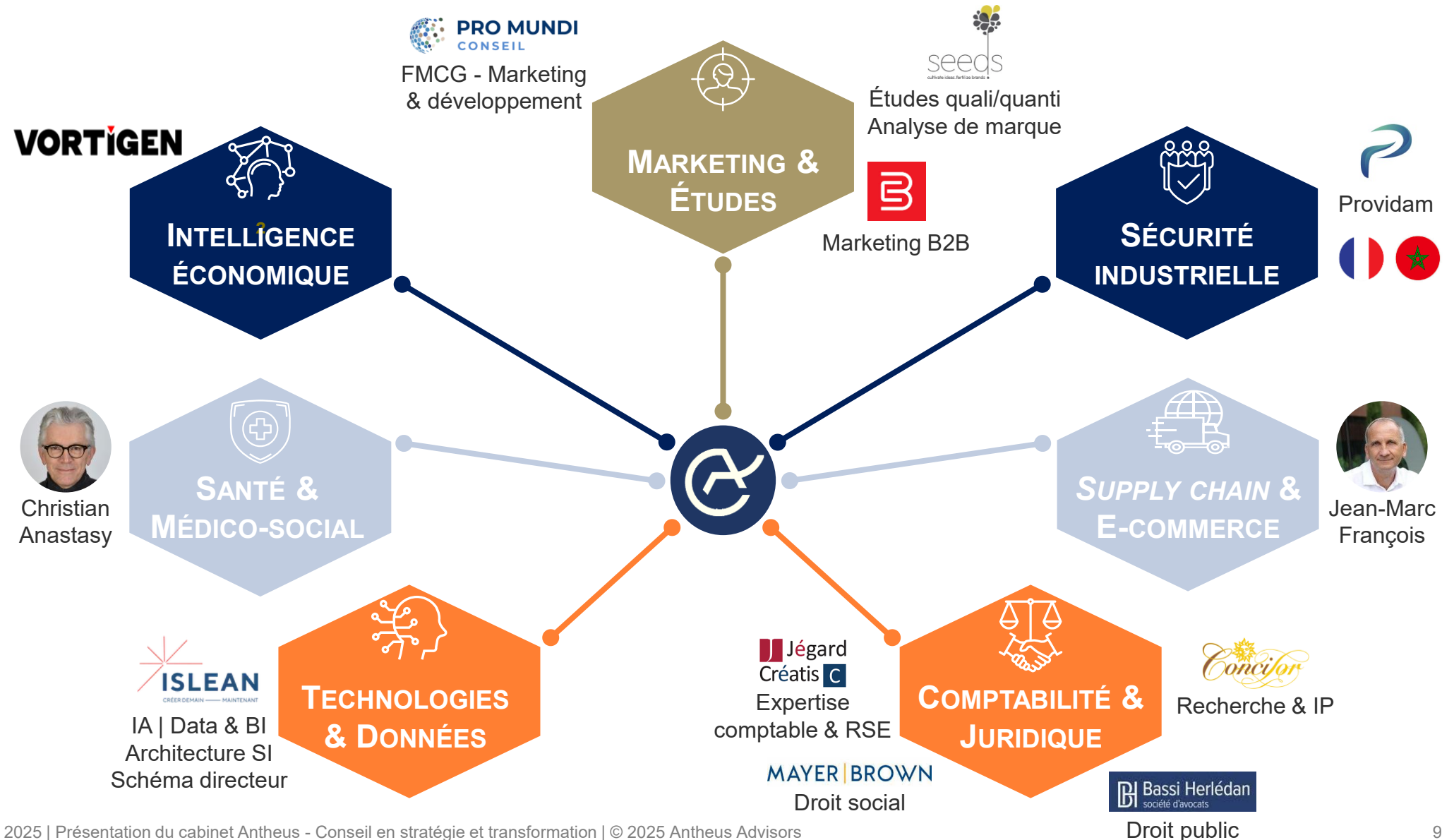
- Orientation à moyen et long terme
- Résilience du modèle dans la durée

- Alignement du modèle opérationnel
- Équilibre entre les domaines d'actifs

- Dynamique d'adaptation continue : réactivité et adaptabilité
- Motivation des collaborateurs

ANTHEUS, CABINET INTÉGRÉ AU SEIN D'UN ÉCOSYSTÈME DE PARTENAIRES POUR ÉLARGIR NOS DOMAINES D'ACTION

- QUI SOMMES-NOUS ?
- PROPOSITION DE VALEUR
- EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES
- ÉQUIPE DIRIGEANTE
- POUR ALLER PLUS LOIN...



STRUCTURER VOS ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

DES EXPERTISES MULTISECTORIELLES AFIN DE SCÉNARISER ET CONCRÉTISER VOTRE STRATÉGIE À COURT, MOYEN ET LONG TERME

Diagnostic et orientation

- Analyse de **marchés** B2C | B2B
- **Prospective** à moyen terme
- Étude de **positionnement** : clients | offres | concurrents | partenaires
- **Scénarisation** : restructuration | développement | diversification | sortie
- Appui à l'animation de **processus de convergence**

Planification stratégique

- Déclinaison de la stratégie d'entreprise **en feuilles de route** à 1-3-5 ans
- Construction de **plans stratégiques spécifiques** (innovation, distribution, commerce, *sourcing*, *pricing*)
- **Projection** opérationnelle et organisationnelle
- Plans de **croissance externe**
- Plan de **déploiement**
- Modèle de **gouvernance** | *KPIs*

Modèle économique

- Élaboration de **Business Plans**
- **Modélisation** : flux financiers | croissance économique | organisation | opérations
- Planification des **investissements**
- Analyse de **risques**

Due diligence

- **Étude des marchés cibles** adressés / adressables
- **Analyse des baselines** stratégiques, opérationnelles
- **Challenge** du *business plan*
- Analyse des **capacités du management** à déployer un *Business Plan*
- Évaluation des **synergies**
- Identification des **risques** et construction de **plans de mitigation**

Revue stratégique de filières (santé)

Construction de la stratégie à 5 ans (industrie)

Étude de marché pour le développement de nouvelles offres (formation)

Mise à jour des feuilles de route annuelles de différentes BUs (restauration rapide)

Définition d'un plan de retour à l'équilibre économique - EBITDA (tourisme)

Élaboration d'un *business plan* pour le passage à l'échelle d'un nouveau modèle de boutique (associatif)

Élaboration d'un *business plan* pour le développement d'une nouvelle activité (gaz industriel)

Évaluation d'une opportunité de croissance par acquisition (secteur postal)

Due diligence pour une prise de participation dans une société de services (industrie)

Certaines références sont relatives à des projets menés par nos dirigeants avant d'avoir créé ou rejoint Antheus.

2025 | Présentation du cabinet Antheus - Conseil en stratégie et transformation | © 2025 Antheus Advisors

QUI SOMMES-NOUS ?

PROPOSITION
DE VALEUR

EXTRAIT DE NOS
RÉFÉRENCES

ÉQUIPE DIRIGEANTE

POUR ALLER PLUS
LOIN...



ÉTENDRE ET RENFORCER VOS DISPOSITIFS D'EXPÉRIENCE CLIENT

DES COMPÉTENCES POUR ENRICHIR UNE EXPÉRIENCE CLIENT RELATIONNELLE, COMMERCIALE ET OPÉRATIONNELLE FAVORISANT L'OMNICALITÉ

 QUI SOMMES-NOUS ?

 PROPOSITION DE VALEUR

 EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

 ÉQUIPE DIRIGEANTE

 POUR ALLER PLUS LOIN...

Connaissance et culture client

- **Segmentation** client | canal | offre - Approche V⁴
- Modélisation des parcours (**Customer Journey**) | Approche par les **personae**
- Diagnostic et optimisation de la **donnée client**
- Dispositifs de **mesure** : QdS | CSAT | NPS | CES | vente
- **Stratégie VoC** : construction d'enquête et questionnaires client (quanti) et de stratégie d'administration, construction / animation et analyse de *focus groups* (quali)
- Programme de **formation et de sensibilisation** à la **culture client**

Satisfaction et CX (Exp. Client)

- Analyse de la CX **relationnelle, commerciale et opérationnelle** (interne | externe)
- **Diagnostic de l'Expérience Client** : revue des points de friction | *Customer Effort Score* (CES) | Analyse d'**écarts** (attendu | perçu | effectif) - Identification et priorisation des **irritants**
- **Programme d'amélioration de la CX** | Cible cross-canal | Animation transverse cross départements | Discipline de valeurs
- Stratégie de **conquête** | **fidélisation** - *Up/cross-selling* - **Plan d'activation** : segmentation | organisation | digital et technologies | programme CRM
- Stratégie de **digitalisation** de l'Expérience Client
- Monitoring du déploiement et de la **performance** | KPIs : efficacité, satisfaction, valeur (RFM)

Marketing & distribution omnicanale

- Diagnostic et optimisation de la **cohérence CX** sur l'ensemble des **canaux** marketing et de distribution | Revue des actifs (réseau, web, CRC...) : parcours et interactions client | données et informations | processus | mutualisation des investissements
- Analyse des **objectifs** des canaux (B2C | B2B) par segment (client | offre) - Audit **e-commerce**, revue d'**intermédiation** (distribution | prescription)
- Études et analyse de faisabilité et de pertinence sur de **nouveaux canaux** et modes de communication et distribution (digitalisation)
- Plan d'actions d'**amélioration** | de mise en cohérence
- Mesure de la **performance** (pluricanale) : transformation, traitement client, coûts et KPIs | TdB de **suivi** de l'omnicanalité

Conception d'une stratégie "*customer centric*" B2B pluriactivités (matériel électrique)

Réorganisation d'un réseau afin de le tourner vers une logique de conquête (banque de détail)

Refonte d'un programme de fidélité (transport - fer)

Amélioration du support aux réseaux (tourisme)

Revue de la production & création média on et off-line (tourisme)



INNOVER ET DÉVELOPPER VOTRE PORTEFEUILLE D'OFFRES

UNE APPROCHE "BOUT-EN-BOUT" SUR LE CYCLE D'INNOVATION, DÉVELOPPEMENT, ADAPTATION ET MISE EN MARCHÉ DE VOTRE PORTEFEUILLE D'OFFRES

QUI SOMMES-NOUS ?

PROPOSITION DE VALEUR

EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

ÉQUIPE DIRIGEANTE

POUR ALLER PLUS LOIN...

Innovation

- **Stratégie** d'innovation | Stimulation de l'innovation | Essaimage d'intrapreneuriat
- **Processus** d'innovation continue | Organisation de l'innovation
- **Funnel** d'innovation incrémentale, majeure, disruptive | Méthodologie de **qualification** | *Design Thinking*
- Mesure de la **valeur**
- **Acquisition** de l'innovation et *due diligence*
- Construction de **plan** d'innovation

Cycle de développement

- **Structuration du processus de développement** : jalons (de la conception fonctionnelle à la conception technique de systèmes complexes)
- **Gouvernance** projet | plurimétiers | multiculturel
- **Animation en mode Agile** : accompagnement des équipes, itérations, rituels, artefacts | *Product Owner, Scrum Master* | *Backlog* produit

Stratégie produit | marque

- **Ambition** de la marque ou du produit | Valeurs
- **Product plan** (unité | gamme)
- **Conception | Développement** de l'offre produit : architecture, segmentation (offre | client | canal)
- **Stratégie** de lancement | déploiement | relancement : marché, canal de distribution, zone géographique
- Plan de **communication** | Storytelling
- Audit de **repositionnement de marque**
- Approche & politique **tarifaire**

Politique de services

- **Stratégie** servicielle | Positionnement "univers de services"
- Analyse **concurrentielle** | Modélisation Kano
- Conception de **portefeuille** | Structuration de **bouquet** de services
- Politique **tarifaire** graduelle (segment | pays | modalités)
- Déclinaison sur les canaux de distribution | **Charte** de services
- **Déclinaison** de portefeuille de services

Processus d'innovation marketing d'une activité (distribution spécialisée)

Conception d'une offre de services en partenariat avec un opérateur mobile (secteur financier)

Élaboration de la stratégie de développement sur internet (assurance)

Arbitrage sur le développement d'une marque digitale (tourisme)

Définition et positionnement d'une offre de formation (secteur public)

Conception et mise en œuvre de la politique de services (distribution spécialisée)

Structuration d'une offre de services distinguant l'offre socle et les services additionnels (formation)



SIMPLIFIER L'EXPÉRIENCE COLLABORATEUR ET ACCROÎTRE LA PERFORMANCE COLLECTIVE

CONVERGENCE
& VISION
STRATÉGIQUE

TRANSFORMATION
DU MODÈLE
OPÉRATIONNEL

PILOTAGE &
ACCOMPAGNEMENT
DU CHANGEMENT

DES DÉMARCHES "INSIDE-OUT" POUR REMETTRE LE COLLABORATEUR AU CENTRE EN SIMPLIFIANT LES MODES, ENVIRONNEMENTS ET SOLUTIONS DE TRAVAIL

QUI SOMMES-NOUS ?

PROPOSITION
DE VALEUR

EXTRAIT DE NOS
RÉFÉRENCES

ÉQUIPE DIRIGEANTE

POUR ALLER PLUS
LOIN...

Modes de travail

- Revue des **enjeux** et **objectifs** d'évolution des modes de travail (acculturation | simplification | productivité)
- Analyse critique des **modes de fonctionnement** opérationnels ("zones de douleur", simplification)
- **Cartographie** des opportunités d'évolution des situations de travail (sédentaire / mobile | réseau / siège)
- **Analyse d'impact** 360° (collaborateurs, organisation, C-level) et **segmentation** des populations impactées
- Plan **d'accompagnement** (relais | ambassadeurs)
- Plan de **conduite du changement** (cible : fonctionnels / opérationnels)
- Tableaux de bord (mesure de l'appropriation, budget)

Environnement | Espaces de travail

- Revue du **patrimoine** immobilier (baux, espaces...)
- Analyse des **comportements spatiaux** des collaborateurs | TTM (*Task & Time Monitoring*)
- Simulation d'évolution des positions de travail | Atelier de **réalité virtuelle**
- Ateliers de **sensibilisation** aux espaces de travail
- Plan de **restructuration** des espaces | Plan de suivi budgétaire
- Plan **d'accompagnement** cible (relais | ambassadeurs)
- Plan de **conduite du changement** (cible : fonctionnels / opérationnels)
- Tableaux de bord (mesure de l'appropriation, budget)

Solutions de travail

- Revue d'**adéquation** des outils aux modes de travail cibles (administratif | support | opérations)
- Ateliers de **présentation** de solutions de collaboration, de simplification et d'amélioration de l'efficacité : "core IT" | start-up
- **Qualification** des solutions
- Plan de **sensibilisation** et d'**appropriation** des collaborateurs (*digital citizen...*)
- Plan de **conduite du changement** (cible : fonctionnels / opérationnels)
- Tableaux de bord (mesure des usages, budget)
- Pilotage du **déploiement**

Revue de fonctionnement et d'organisation des processus de recrutement Europe (tourisme)

Accompagnement au déménagement d'un siège dans des bureaux en *flex office* (immobilier)

Dématérialisation des outils de travail (immobilier)

Conception et mise en œuvre de la politique d'évolution des modes, espaces et solutions de travail (*flex office*, télétravail, mobilité...) (banque, immobilier)



OPTIMISER VOS **MODES DE FONCTIONNEMENT** ET VOS **PROCESSUS** TANT MÉTIERS QUE SUPPORTS

CONVERGENCE
& VISION
STRATÉGIQUE

TRANSFORMATION
DU MODÈLE
OPÉRATIONNEL

PILOTAGE &
ACCOMPAGNEMENT
DU CHANGEMENT

DES COMPÉTENCES AU SERVICE DE L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE, DE LA TRANSFORMATION DIGITALE ET DE L'INNOVATION DU MODÈLE OPÉRATIONNEL

 QUI SOMMES-NOUS ?

 PROPOSITION
DE VALEUR

 EXTRAIT DE NOS
RÉFÉRENCES

 ÉQUIPE DIRIGEANTE

 POUR ALLER PLUS
LOIN...

Excellence opérationnelle

- Revue des enjeux d'amélioration de l'**excellence** des processus : réduction des coûts, des délais, du "time-to-market" (TTM), qualité de service (QdS)...
- Évaluation de la **performance** de l'organisation : ratio de performance d'activité, comparaison sectorielle, revue équilibre charges / ressources, analyse d'écart
- Évaluation des **processus, moyens** et **outils** pour améliorer les activités opérationnelles (cartographie, simplification, *lean management*)
- Identification des **gisements de productivité** (efficacité / efficience).
- **Alignement** des processus et **rationalisation** sur les exigences métiers
- Programmes de **réduction de coûts**
- Définition des principes et processus pour créer une **amélioration continue** (yc SLA).

Amélioration de l'efficacité de l'activité Circuits (tourisme)

Diagnostic d'efficacité commerce & mkg (loisirs)

Transformation digitale

- Évaluation du **niveau de maturité digitale** du modèle opérationnel (chaîne de valeur : bout-en-bout | maillon)
- **Sensibilisation** du management
- Revue des **processus** opérationnels et des fonctions support : QdS, réduction du TTM, maîtrise des coûts
- Analyse d'**écarts** et d'**impact** sur les opérations (actifs digitaux) | Niveau d'ambition (court et moyen termes)
- Évaluation des **opportunités** sectorielles, industrielles et servicielles, technologiques | Priorisation des enjeux
- **Stratégie** de transformation digitale
- Programme de transition vers la cible digitale (*quick wins* | moyen terme) | Cadrage et instruction de **PoC**
- **Monitoring** des gains d'efficacité | Recadrage

Revue de positionnement omnicanal et articulation réseau physique / actifs digitaux (secteur public)

Transformation du modèle opérationnel d'un réseau de distribution : excellence opérationnelle, croissance, nouveaux services, RH, digital (automobile)

Innovation du modèle opérationnel

- Mise en place de **fonctionnement agile** permettant flexibilité, autonomie des équipes, collaboration et adaptabilité continue aux besoins des clients ou usagers
- Modèles de **fonctionnement transverses** : "flow-to-work", découplage des équipes
- Mise en place du **modèle des "tresses opérationnelles"** permettant de traiter à iso-organisation de l'amélioration continue des processus opérationnels
- Élargissement du **fonctionnement de la supply chain** aux **fournisseurs critiques amont** (*tier 3* et au-delà)
- **Culture du test & learn** opérationnel : expérimentation rapide, validation terrain avant déploiement
- Mise en place de **structure de pilotage** par la **donnée en temps réel** : cockpits dynamiques

Tresses opérationnelles : réduction des non-conformités et accélération de leurs résolutions (industrie)



CONCEVOIR ET DÉPLOYER UNE ORGANISATION AU SERVICE DE VOTRE STRATÉGIE



UN SAVOIR-FAIRE POUR CONSTRUIRE DES ORGANISATIONS PERMETTANT DE SERVIR LES ENJEUX DE L'ENTREPRISE

Structuration de groupes	Design d'organisation	Appui au dialogue social
• Structuration et étude de scénarios de structuration du groupe selon les objectifs attendus • Pilotage et coordination des analyses juridiques (yc fiscal et social) et comptables • Élaboration de la gouvernance d'ensemble • Définition du fonctionnement et des modalités de contrôles de l'entité mère vers les filles • Cadrage des relations intra-groupe (par ex., conventions de prestations de service, prix de transfert, conditions de financement)	• Diagnostic organisationnel et benchmarks sectoriels / fonctionnels • Coconception d'organisations selon les objectifs du client : - Développement / restructuration - Fusion / scission - Transformation en BU - Transformation en directions géographiques - Amélioration de l'efficacité opérationnelle • Structuration des organigrammes, clarification des rôles et responsabilités (RACI) • Définition du système de management stratégique et opérationnel • Élaboration des éléments de culture d'entreprise	• Évaluation de l'impact social associé au projet de nouvelle organisation • Coconstruction du plan d'accompagnement pour les salariés impactés • Élaboration d'une stratégie de communication • Préparation d'un calendrier de mise en œuvre opérationnel • Accompagnement des directeurs dans la mise en œuvre des changements organisationnels
Étude d'opportunité associée à la scission d'activités en 2 entités (santé)	Transformation d'une organisation géographique en BUs par métier (associatif)	
	Design d'une organisation unifiée en préparation de la fusion avec un concurrent (industrie)	
Structuration de filiales en quasi régie pour un établissement public (recherche)	Réorganisation des équipes Data & BI (tourisme)	
	Réorganisation d'un département marketing dans un modèle "glocal" (loisirs)	

Certaines références sont relatives à des projets menés par nos dirigeants avant d'avoir créé ou rejoint Antheus.
2025 | Présentation du cabinet Antheus - Conseil en stratégie et transformation | © 2025 Antheus Advisors

ACCOMPAGNER ET PILOTER VOS PROGRAMMES DE TRANSFORMATION

UNE EXPÉRIENCE ÉPROUVÉE POUR FACILITER L'APPROPRIATION DU CHANGEMENT AU SEIN DE VOTRE ORGANISATION ET SÉCURISER L'ACTIVATION ET L'EFFICACITÉ DE VOS PLANS D'ACTION

	Accompagnement du changement humain	Pilotage opérationnel	Pilotage économique ROI
	- Planification "Corporate Journey" Analyse d'impact par population du plan de transformation - Stratégie de changement Plan de déploiement <i>Roadbook</i> freins, risques et leviers - Plan de mobilisation : information communication formation sensibilisation par partie prenante (ambassadeurs relais leaders & managers collaborateurs) et BU - Ingénierie pédagogique, de communication et de sensibilisation - Volet "(re)conversion" : postes compétences analyse d'écart actions - Volet "outils" : formation gamification onboarding / collaboratif - Volet "remontées terrain" : enquêtes rencontres - Volet "mesure de l'appropriation" : compréhension intérêt usage satisfaction Cockpit "Change Management" Calendrier des actions du changement Pilotage du plan de conduite du changement Budget Alertes (inc. sociales) <i>KPIs</i>	Structuration du programme (objectifs jalons responsabilités charges budget <i>KPIs</i>) - Revue des attendus et gouvernance Constitution des instances Cockpit "programme" opérationnel <i>Risk Mitigation Plan</i> Reporting - Déploiement des outils de suivi (macro micro) et de communication - En continu : risques budget échéances alertes (recalage) - En fin de programme : post-mortem et retours d'expérience (capitalisation <i>hand-over</i>)	- Matrice de corrélation "jalons" x "objectifs économiques" : indicateurs d'atteinte (quali quanti) échéance - Plan de responsabilisation des parties prenantes Indexation des objectifs Cockpit "ROI" - Suivi de l'atteinte des objectifs économiques alloués au programme aux projets Recalage en continu
	Amélioration de l'efficacité opérationnelle court et moyen terme du modèle opérationnel : processus, organisation, RH & compétences... (tourisme)	Pilotage du plan de transformation du réseau commercial (automobile)	Amélioration du support aux réseaux de vente (tourisme)
	Analyse d'impact interne d'une stratégie de relation client (immobilier)	Pilotage du plan d'intégration post-fusion de 2 PME (secteur industriel)	Pilotage de la refonte des processus de plans d'activation marketing (loisirs)

QUI SOMMES-NOUS ?

PROPOSITION DE VALEUR

EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

ÉQUIPE DIRIGEANTE

POUR ALLER PLUS LOIN...

STRATÉGIE | RÉVISION DE LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT D'UN LEADER DE LA RESTAURATION RAPIDE EN FRANCE ET DÉCLINAISON EN FEUILLE DE ROUTE ANNUELLE

QUI SOMMES-NOUS ?

PROPOSITION DE VALEUR

EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

ÉQUIPE DIRIGEANTE

POUR ALLER PLUS LOIN...

Secteur d'activité

Restauration rapide

Accompagnement de la société franchiseuse KFC France dans la révision de sa stratégie pour accélérer son développement

Client



Mission

- KFC France ambitionne d'atteindre plus de 500 restaurants franchisés en France en 5 ans.
- Malgré les précédents efforts des équipes, le rythme d'ouverture de restaurants est en deçà des objectifs initiaux (~15 vs ~40 restaurants), amenant la direction à réviser sa stratégie et définir un nouveau plan.

Démarche

- Revue des avancées du précédent plan stratégique par rapport aux objectifs précédemment fixés.
- Benchmark de la concurrence et d'autres acteurs du secteur de la grande distribution.
- Coconstruction d'un projet de plan stratégique refondu.
- Animation d'un séminaire de direction pour finaliser et engager les feuilles de route stratégiques.

Résultats

- Engagement d'un plan stratégique et de feuilles de route annuelles pour chacune des directions de KFC France :
 - Développement du modèle de location gérance.
 - Enrichissement de la gamme de restaurants.
 - Accélération du digital (yc application, *click & collect*).
 - Étude d'opportunité d'acquisitions de restaurants.
- Hausse du nombre d'ouvertures de nouveaux restaurants :
 - 2023 : ~40.
 - 2025 : 25.

Durée

2 mois

Compétences

- Stratégie
- Structuration de plan de transformation

ORGANISATION | DÉFINITION D'UNE ORGANISATION CIBLE EN BUSINESS UNITS POUR UNE ASSOCIATION LEADER DANS LE SECTEUR DU SANITAIRE ET MÉDICO-SOCIAL

QUI SOMMES-NOUS ?

PROPOSITION DE VALEUR

EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

ÉQUIPE DIRIGEANTE

POUR ALLER PLUS LOIN...

Secteur d'activité

Sanitaire, médico-social et social

Accompagnement de l'association Croix-Rouge française dans la transformation de son organisation géographique composée de 12 régions en 6 business units

Client



Mission

- La Croix-Rouge française souhaite améliorer la performance économique de ses activités établissements (17 000 salariés) à travers une organisation qui rapproche les fonctions d'expertise métier de la ligne managériale en charge du pilotage des plus de 600 établissements.
- Pour ce faire, la Direction Générale a souhaité être accompagné pour concevoir une organisation en 6 business units, permettant d'allouer aux futurs directeurs de BU des fonctions dédiées nécessaires au bon pilotage de leur activité.

Démarche

- Détermination de l'organisation cible et du budget pour chaque business unit :
 - Par niveau : en central et pour chaque territoire géographique
 - Par nature de fonction (direction, RH, CdG, qualité...).
 - Par poste budgétaire (masse salariale, frais de déplacement, prestations externes, loyer, autres charges...).
- Détermination des clés d'allocation des ressources partagées entre BUs :
 - Fonctions Corporate.
 - Centres de services partagés (paie, comptabilité).
- Évaluation de l'impact social et construction d'un plan d'accompagnement et de transition.

Résultats

- Avis favorable donné par le CSE-C au projet de nouvelle organisation.
- Réduction de 2 niveaux hiérarchiques de l'organigramme.
- Rapprochement au sein d'une même ligne managériale des fonctions métiers expertes et des directeurs territoriaux pour une même activité.
- Impact social et coûts du PSE minimisés par la réallocation de ressources au sein des différentes BU.
- Déploiement en 3 mois du plan après validation du livre 2.

Durée

6 mois

Compétences

- Design d'organisation
- Accompagnement au changement

TRANSFORMATION | ACCOMPAGNEMENT DE LA TRANSFORMATION DU RÉSEAU DE DISTRIBUTION D'UN CONSTRUCTEUR AUTOMOBILE PREMIUM*

Secteur d'activité

Distribution automobile

Accompagnement du constructeur Volvo Car France (VCF) dans la transformation de son réseau de 120 concessionnaires

Client

V O L V O

Mission

- Pour réaliser des objectifs de croissance forts (x2 volumes de vente VN et VO, accessoires et services), VCF mise sur l'amélioration de la performance de son réseau de 120 concessionnaires et lance le Programme "Transformer".
- Ce Programme vise à accompagner chaque responsable de site dans l'amélioration de ses processus via l'évaluation fine de ses capacités & le lancement de projets de transformation personnalisée.
- 6 thèmes sont retenus afin d'atteindre ces objectifs :
 - Optimisation : prospection B2C et B2B, *sourcing* et tactiques de vente.
 - Stratégie CX Premium.
 - Digitalisation des opérations et de l'expérience client (CX).
 - Anticipation du 100% électrique.
 - Optimisation des processus opérationnels des sites.
 - Pilotage RH, recrutement, leadership managérial & montée en compétences.

Démarche

- Conception du programme et de la démarche mêlant conseil et coaching, alignés avec les objectifs économiques conjoints de VCF et de son Réseau :
 - Cadrage des enjeux et objectifs du Programme.
 - Définition des principes d'accompagnement du Réseau (autodiagnostic de maturité transformationnelle, vision et thèmes de transformation, déclinaison en plans d'action cadencés).
 - Conception du guide de diagnostic Réseau et du Guide pratique de la Transformation.
 - Formalisation des thématiques d'actions opérationnelles au niveau de chaque site.
 - Elaboration de la stratégie de déploiement.
- Accompagnement de la transformation en 3 vagues :
 - Intégration des directeurs de concession.
 - Mise en dynamique de transformation du Réseau – avec la direction des Groupes.
 - Évaluation de la maturité du réseau (concession / contrat / groupe) et alignement avec la stratégie de VCF (tête de réseau).
 - Accompagnement de la montée en compétences transformationnelles du réseau.
 - Suivi "terrain" de l'avancement du programme de transformation.
 - Mise à disposition d'une solution digitale de suivi pour les responsables de sites.
- Support de VCF & du Réseau dans le pilotage du programme « Transformer ».

Résultats

- Réseau de concessionnaires convaincu et dynamisé par le projet et les ambitions du Programme « Transformer » avec un taux d'adhésion au programme > 97%.
- Adoption rapide des méthodes et outils proposés pour la transformation des sites : autodiagnostic réalisé à plus de 85% pour tous les participants.
- Forte participation (>99%) aux séances de coaching individuelles et collectives dispensées par 6 Coachs certifiés.
- Déploiement en 2 mois d'une solution digitale pour assurer le suivi du programme et des projets de transformation pour 100 utilisateurs :
 - Rédaction de « use cases » et de « user stories » pour 3 types d'utilisateurs.
 - Design et optimisation de l'UX/UI de la solution avec les équipes de développement.
 - Rédaction d'un guide d'utilisation.
- Appropriation du Guide pratique de la Transformation par les concessionnaires.
- Plan de pilotage sur 2 ans :
 - Cadences régulières d'alignement avec le comité de direction sur l'avancée du programme, la gestion des risques et l'animation du programme avec plan de communication.
 - Rapport d'analyse de l'autodiagnostic des 120 sites, flash reports mensuels.
 - Plus de 1 000 plans d'action formalisés.

* Ce projet a été mené par un de nos Partners avant de rejoindre Antheus.

QUI SOMMES-NOUS ?

PROPOSITION DE VALEUR

EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

ÉQUIPE DIRIGEANTE

POUR ALLER PLUS LOIN...

DES PROFILS SENIOR, CUMULANT 80+ ANS D'EXPÉRIENCE POUR ACCOMPAGNER VOS TRANSFORMATIONS

QUI SOMMES-NOUS ?

PROPOSITION DE VALEUR

EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

ÉQUIPE DIRIGEANTE

POUR ALLER PLUS LOIN...



Philippe DUCLOS

Senior Partner

- **Expérience** : 12 ans dans la fonction publique (cabinets ministériels...), 30 ans dans le conseil en stratégie (McKinsey, Oliver Wyman Delta, Theano Advisors)
- **Spécialités** : stratégie (*corporate & business*), organisation, M&A
- **Fonctions** : finance, marketing & ventes B2B, R&D, opérations, supply chain
- **Secteurs** : administration publique, industries & utilities
- **Formation** : Polytechnique (X 1980) et Mines Paris (CM 1983)



Pierre KALFON

Partner

- **Expérience** : 35 ans dans le conseil en stratégie et transformation
- **Spécialités** : organisation, transformation, conduite du changement
- **Fonctions** : marketing, ventes & services, RH, opérations, réseaux
- **Secteurs** : services B2B et B2C, transports, tourisme & loisirs
- **Formation** : ESSEC (1988) et *Cornell Johnson Graduate School of Management* (2007)



Pierre-Marie DECULTOT

Senior Manager

- **Expérience** : 10+ ans dans le conseil en stratégie et organisation
- **Spécialités** : stratégie, organisation, opérations, intégration post-fusion
- **Fonctions** : marketing, opérations, IT
- **Secteurs** : énergie, utilities, industrie, formation
- **Formation** : CentraleSupélec et ESCP (2015)



PHILIPPE DUCLOS, SENIOR PARTNER ET FONDATEUR D'ANTHEUS



"*TRUSTED ADVISOR*" DE DIRIGEANTS | STRATÉGIE | DESIGN & TRANSFORMATION D'ORGANISATION

- **Philippe travaille depuis plus de 30 ans comme consultant**, et a appuyé des entreprises et des associations dans de nombreux secteurs (métallurgie, énergie, mines, transport, aéronautique, formation, médico-social...), au cours de missions allant de la construction de **plans stratégiques** à l'amélioration des **opérations** et à la mobilisation des **équipes dirigeantes**.
- Partner chez **McKinsey & Company** durant 15 ans, à Paris et à New York, son attention se porte sur des missions de stratégie et de transformation à grande échelle dans l'**industrie** incluant à la fois leur impact "*business*" (efficacité des opérations, transformations des ventes, restructuration d'entreprise) et leur impact en termes d'organisation, de leadership et de conduite de changement.
- Philippe rejoint ensuite **Oliver Wyman Delta** à Paris en tant que Senior Partner, avant de cofonder **Theano Advisors** en 2012 ; il se spécialise en **organisation** et en structuration de **projets de transformation**, et conduit de nombreuses missions comme "*trusted advisor*" des directions générales (aéronautique, nucléaire, équipements médicaux, ONGs).
- Depuis la création d'Antheus en 2020, Philippe accompagne des acteurs du secteur associatif, du monde paritaire, des services et de l'énergie sur des thèmes de **gouvernance**, de **stratégie** et de **transformation**.
- Philippe a préalablement travaillé dans l'industrie et au sein de l'**administration française** : il y a occupé les postes de chef de l'inspection de l'environnement et de la sûreté industrielle dans les Pays de la Loire, de chef du secteur des relations externes de l'UE (rattaché au bureau du Premier ministre) et de conseiller technique auprès du ministre de l'Environnement.
- Philippe a commencé sa carrière comme ingénieur dans la production de fonte chez **Saint-Gobain** (Pont-à-Mousson), dans la finance chez **Total Petroleum North America** et sur la transformation de l'industrie laitière française.
- Philippe est diplômé de l'École Polytechnique (**X 1980**) et de l'École des **Mines de Paris** (CM 1983, Ingénieur en Chef des Mines).
- Il parle **français, anglais et allemand**, et est basé à **Paris**.

QUI SOMMES-NOUS ?

PROPOSITION DE VALEUR

EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

ÉQUIPE DIRIGEANTE

POUR ALLER PLUS LOIN...

PIERRE KALFON, PARTNER



ORGANISATION | TRANSFORMATION | CONDUITE DU CHANGEMENT

 QUI SOMMES-NOUS ?

 PROPOSITION DE VALEUR

 EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

 ÉQUIPE DIRIGEANTE

 POUR ALLER PLUS LOIN...

- **Pierre a 35 ans d'expérience dans le conseil en stratégie et transformation.** Il débute chez **Andersen Consulting** (devenu Accenture) auprès de clients du secteur Transports, Tourisme et Loisirs sur des refontes d'organisation et des évolutions de modèles opérationnels. Il pilote notamment le lancement de l'activité e-commerce de la SNCF (voyages-sncf.com, devenu SNCF Connect), à l'époque 1^{er} site marchand de France.
- Pierre devient ensuite directeur du pôle Conseil de l'agence de communication institutionnelle **Harrison & Wolf** : il y structure les activités consulting, et accompagne des leaders du secteur bancaire, énergétique ou automobile sur leurs enjeux de communication institutionnelle (communication financière, RH, approche de gestion de crise), en mixant médias traditionnels et digitaux.
- En 2004, Pierre rejoint **CSC Peat Marwick** (devenu DXC) en tant que Senior Partner (Europe de l'Ouest) pour y accompagner des clients cross-secteurs d'activité. En charge des offres de stratégie et transformation opérationnelle - notamment digitale-, il se focalise sur les thèmes de l'expérience client, de l'organisation des activités marketing, ventes et services, et de l'amélioration de l'expérience collaborateur. Il mène de nombreux projets de refonte d'organisations au niveau international, et est en charge des offres CX (*Customer Experience*) au niveau mondial. Il assure également les relations avec les analystes (Gartner, IDC). Il accompagne notamment un leader bancaire dans l'évolution de ses modes, espaces et solutions de travail (17 000 personnes).
- Pierre rejoint ensuite, comme Partner, **Pagamon**, boutique de conseil en stratégie et transformation, en charge du secteur des services non financiers : il pilote le programme de transformation du réseau de distribution d'un constructeur automobile Premium, ainsi que des projets d'amélioration de l'excellence opérationnelle de plusieurs activités d'un leader du tourisme haut-de-gamme, ou de recentrage d'un fabricant de matériel électrique sur des approches "*customer centric*".
- Chez **Antheus**, Pierre s'occupe du secteur des services, avec un savoir-faire et des offres en matière de transformation de modèle opérationnel, d'évolution d'organisation, d'accompagnement des collaborateurs dans le cadre de programme de changement ou d'articulation fine des fonctions marketing, ventes et services.
- Sur le plan académique, Pierre est titulaire d'un MBA (MiM) de l'**ESSEC** (1988) et a suivi le programme de leadership exécutif de l'**Université Cornell** en 2007. Il parle **français** et **anglais**, et est basé à **Paris**.

PIERRE-MARIE DECULTOT, SENIOR MANAGER ET COFONDATEUR



STRATÉGIE | ORGANISATION INDUSTRIELLE | PILOTAGE DE PROJETS DE TRANSFORMATION

QUI SOMMES-NOUS ?

PROPOSITION DE
VALEUR

EXTRAIT DE NOS
RÉFÉRENCES

ÉQUIPE
DIRIGEANTE

POUR ALLER PLUS
LOIN...

- **Pierre-Marie a 10+ ans d'expérience professionnelle dans le conseil en stratégie et transformation.**
- Au cours de sa carrière, il construit une expertise dans l'accompagnement d'équipes de directions sur la construction de plans stratégiques, l'évolution d'organisations et le pilotage de programmes de transformation opérationnelle.
- Il accompagne les équipes de directions dans la **construction d'orientations stratégiques** à travers la réalisation de **revue stratégique d'activités**, la **structuration de stratégies** moyen terme, et leur déclinaison à travers des projets de transformation. Ces missions l'ont notamment amené à réaliser une **étude de marché** et construire le *business plan* pour la **création d'une nouvelle filiale** d'un groupe industriel, ou encore à appuyer la révision de la **stratégie de croissance** d'un leader de la restauration rapide en France.
- Également, Pierre-Marie réalise des missions relatives au **design d'organisation** pour des structures de moyenne et grande taille. Récemment, il est intervenu pour une **PME** industrielle produisant des équipements pour le secteur des gaz industriels, afin de construire l'**organisation** cible des **deux entités fusionnées**, impliquant aussi la refonte du **schéma de production industrielle**. Il a également piloté une mission visant à **transformer l'organisation** de la Croix-Rouge française pour la **structurer en business units** et non par géographies.
- Pierre-Marie a mené de **nombreux projets de transformation** auprès d'entreprises industrielles (par ex., Veolia, Enedis, Suez), visant à améliorer les performances des processus opérationnels. Par exemple, dans le secteur du nucléaire, il est intervenu chez Framatome dans le cadre d'un projet pour réduire le volume, la criticité et la durée de traitement des non-conformités.
- Pierre-Marie est double diplômé de **Centrale Supélec** et de l'École Supérieure de Commerce de Paris (**ESCP**) (2015).
- Il parle **français** et **anglais**, et est basé à **Paris**.

POUR ALLER PLUS LOIN, RENCONTRONS-NOUS !

POUR ET AVEC VOUS, NOTRE ÉQUIPE DE CONSULTANTS VOUS PROPOSE DE...



ORGANISER, EN "PRO BONO", UN ATELIER DE RÉFLEXION / BRAINSTORMING SUR VOS ENJEUX (DURÉE : 2H)



RÉALISER UNE NOTE D'INTENTION / DE CADRAGE POUR VOUS APPORTER UN ÉCLAIRAGE SUR VOS THÉMATIQUES PRIORITAIRES



VOUS METTRE EN RELATION AVEC CERTAINS DE NOS CLIENTS



VOUS PRÉSENTER DES ÉTUDES DE CAS CONCRÈTES, DÉTAILLANT ENJEUX, DÉMARCHE ET RÉSULTATS OBTENUS



Philippe DUCLOS

06 42 13 69 31

philippe.duclos@antheusadvisors.com



Pierre KALFON

06 64 68 55 59

pierre.kalfon@antheusadvisors.com



Pierre-Marie DECULTOT

06 61 69 41 25

pierre-marie.decultot@antheusadvisors.com

QUI SOMMES-NOUS ?

PROPOSITION DE VALEUR

EXTRAIT DE NOS RÉFÉRENCES

ÉQUIPE DIRIGEANTE

POUR ALLER PLUS LOIN...



ANTHEUS

ADVISORS

Conseil en Stratégie & Transformation
24 rue de Téhéran • 75008 Paris

Philippe Duclos • Senior Partner • philippe.duclos@antheusadvisors.com • 06 42 13 69 31
Pierre Kalfon • Partner • pierre.kalfon@antheusadvisors.com • 06 64 68 55 59
Pierre-Marie Decultot • Senior Manager • pierre-marie.decultot@antheusadvisors.com • 06 61 69 41 25