ANTHEUS ADVISORS

# ANTHEUS ADVISORS

## CONSEIL EN STRATÉGIE ET TRANSFORMATION

# PRÉSENTATION DU CABINET

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

# 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 AMPLIFIANT 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 AMPLIFIÉE DU CONSEIL EN STRATÉGIE ET TRANSFORMATION**

ANTHEUS ADVISORS

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

**+50**

**MISSIONS RÉALISÉES**

depuis sa création

**+80**

**ANNÉES D'EXPÉRIENCE**

en conseil,
réunies par les dirigeants

**5**

**ANNÉES D'EXISTENCE**

depuis sa création

**9**

**SECTEURS D'ACTIVITÉ**

adressés par Antheus

**15**

**CONSULTANTS & EXPERTS**

issus de grandes écoles de commerce, d'ingénieurs ou de 3èmes 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

### CONVERGENCE & VISION STRATÉGIQUE

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

### TRANSFORMATION DU MODÈLE OPÉRATIONNEL

***Amplifier 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

## INDUSTRIE & UTILITIES*

AIRBUS, EDF, hager, PHILIPS, assystem, framatome, OCP, ArcelorMittal, atawey, SYNERLAB, Biodiv-Wind, faradae, VINCI IMMOBILIER, ENEDIS, VEOLIA, ALCAN, plenitude

## SERVICES B2C & B2B*

Club Med, NOUVELLES FRONTIERES, amadeus, THALYS, eurostar, LA POSTE, Adecco, SNCF IMMOBILIER, PARIS AÉROPORT, Conforama, KFC, LEROY MERLIN, NATIXIS, coursera, VOLVO, Orpi, FONCIA, PROTYS, Groupe Pierre & Vacances CenterParcs, SAPAUDIA

## SECTEUR PUBLIC & ASSOCIATIF*

CROIX-ROUGE FRANÇAISE, brgm, Fondation de France, France Travail, TEN NIS, MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES, PMU, CHEMINS D'ESPÉRANCE, GroupeSOS Seniors, BFM BANQUE FRANÇAISE MUTUALISTE, agence calédonienne de l'énergie, OPCO EP

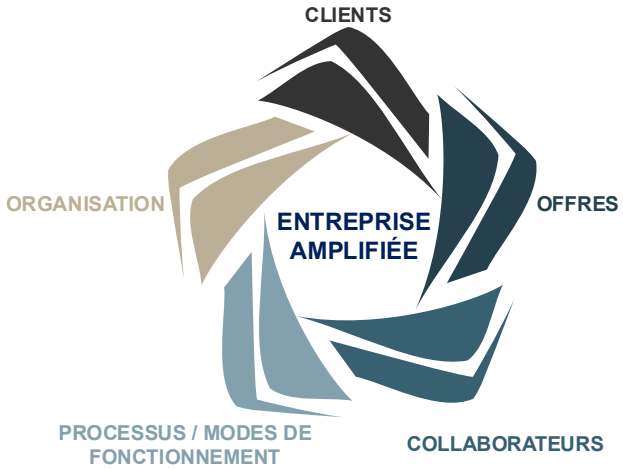
* Certaines références sont relatives à des projets menés par nos dirigeants avant d'avoir créé ou rejoint Antheus.

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

# ANTHEUS A DÉVELOPPÉ UNE APPROCHE DÉDIÉE À *L'ENTREPRISE AMPLIFIÉE* : UNE ENTREPRISE PLUS RÉSILIENTE, PLUS AGILE ET PLUS PÉRENNE

UNE *ENTREPRISE AMPLIFIÉE* ACTIVE SIMULTANÉMENT SES CINQ DOMAINES D'ACTIFS ET LES COORDONNE POUR CRÉER DES EFFETS COMPOSÉS (PLUS DE VALEUR, PLUS VITE), SANS DISTORSION, ET AINSI RENFORCER SA RÉSILIENCE

## 1 Une *ENQUÊTE ANNUELLE* pour mesurer le niveau d'activation de chaque domaine d'actifs




## 2 Un *THINK TANK* pour réfléchir aux meilleures pratiques afin de...

**ACTIVER L'ENSEMBLE DE VOS ACTIFS**

**ORCHESTRER LEUR INTERACTION**

**ACCÉLÉRER L'IMPACT**

**... et renforcer votre résilience**

OBSERVATOIRE DE L'ENTREPRISE AMPLIFIÉE

**ANTHEUS ANIME *L'OBSERVATOIRE DE L'ENTREPRISE AMPLIFIÉE* AFIN DE MESURER LE NIVEAU DE MATURITÉ DES ORGANISATIONS EN MATIÈRE DE DÉVELOPPEMENT ET DE TRANSFORMATION PRODUISANT DES EFFETS COMPOSÉS**

ANTHEUS ADVISORS

# CABINET À TAILLE HUMAINE, ANTHEUS REVENDIQUE DES VALEURS FORTES

## 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

**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**

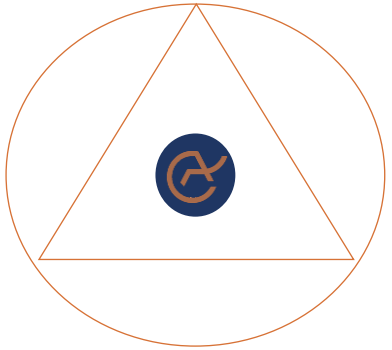
**Engagements**

## 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

### CONVERGENCE & VISION STRATÉGIQUE

- Diagnostic | Orientation
- Planification stratégique
- Modélisation économique

***Due diligence***

### TRANSFORMATION DU MODÈLE OPÉRATIONNEL

### PILOTAGE & ACCOMPAGNEMENT DU CHANGEMENT

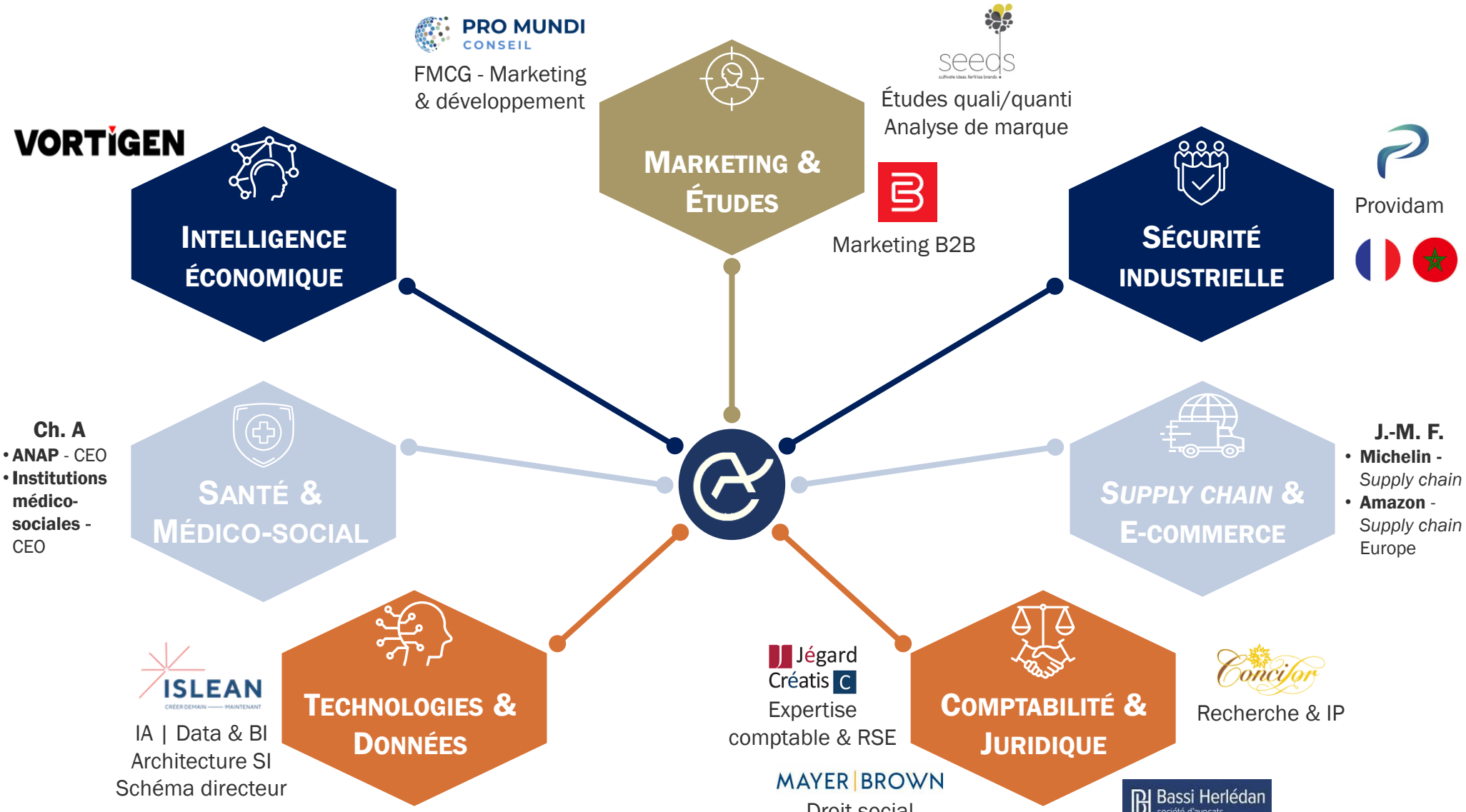
- Accompagnement du changement humain
- Pilotage opérationnel
- Pilotage économique | ROI

- 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



# STRUCTURER VOS ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

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

## 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)** | **Mise à jour des feuilles de route annuelles de différentes BUs (restauration rapide)** | **Élaboration d'un *business plan* pour le passage à l'échelle d'un nouveau modèle de boutique (associatif)** | **Évaluation d'une opportunité de croissance par acquisition (secteur postal)** |
| **Construction de la stratégie à 5 ans (industrie)** | | | |
| **Étude de marché pour le dévelop-pement de nouvelles offres (formation)** | **Définition d'un plan de retour à l'équilibre économique - EBITDA (tourisme)** | **Élaboration d'un *business plan* pour le développement d'une nouvelle activité (gaz industriel)** | ***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

# ÉTENDRE ET RENFORCER VOS DISPOSITIFS D'EXPÉRIENCE CLIENT

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

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

### 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)**

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

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

# 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

### 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)**

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

# SIMPLIFIER L'EXPÉRIENCE COLLABORATEUR ET ACCROÎTRE LA PERFORMANCE COLLECTIVE

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

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

### 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** cible (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)** | | |

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

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

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

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

### Excellence opérationnelle

- Revue des enjeux d'amélioration de l'**excellence** des processus : réduction des coûts, des délais, du "t*ime-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).

### 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

### 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*", décloisonnement 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

| | | |
|---|---|---|
| **Amélioration de l'efficacité de l'activité Circuits (tourisme)** | **Revue de positionnement omnicanal et articulation réseau physique / actifs digitaux (secteur public)** | **Tresses opérationnelles : réduction des non-conformités et accélération de leurs résolutions (industrie)** |
| **Diagnostic d'efficacité commerce & mkg (loisirs)** | **Transformation du modèle opérationnel d'un réseau de distribution : excellence opérationnelle, croissance, nouveaux services, RH, digital (automobile)** | |

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

# CONCEVOIR ET DÉPLOYER UNE ORGANISATION AU SERVICE DE VOTRE STRATÉGIE

CONVERGENCE & VISION STRATÉGIQUE | TRANSFORMATION DU MODÈLE OPÉRATIONNEL | PILOTAGE & ACCOMPAGNEMENT DU CHANGEMENT

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

### Structuration de groupes

- Structuration et étude de **scénarios de structuration du groupe** selon les objectifs attendus
- Pilotage et coordination des **analyses juridiques** (yc fiscales et sociales) 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)

### Design d'organisation

- **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**

### Appui au dialogue social

- 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)**

**Structuration de filiales en quasi régie pour un établissement public (recherche)**

**Transformation d'une organisation géographique en BUs par métier (associatif)**

**Design d'une organisation unifiée en préparation de la fusion avec un concurrent (industrie)**

**Réorganisation des équipes Data & BI (tourisme)**

**Réorganisation d'un département marketing dans un modèle "glocal" (loisirs)**

**Revue de l'organisation et des modes de fonctionnement de la Direction de la Communication (tourisme)**

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

# 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'ACTIONS

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

### Accompagnement du changement humain

- Planification "***Corporate Journey***" | Analyse d'**impact** par population du plan de transformation
- Stratégie de **changement** | Plan de déploiement | *Roadbook* 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 (yc sociales) | *KPIs*

### Pilotage opérationnel

- **Structuration** du programme (objectifs | jalons | responsabilités | charges | budget | *KPIs*)
- Revue des **attendus** et **gouvernance** | Constitution des instances
- **Cockpit** "programme" opérationnel
- *Risk Mitigation Plan* | 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 | *hand-over*)

### Pilotage économique | ROI

- 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)**

**Analyse d'impact interne d'une stratégie de relation client (immobilier)**

**Pilotage du plan de transformation du réseau commercial (automobile)**

**Pilotage du plan d'intégration post- fusion de 2 PME (secteur industriel)**

**Amélioration du support aux réseaux de vente (tourisme)**

**Pilotage de la refonte des processus de plans d'activation marketing (loisirs)**

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

ANTHEUS ADVISORS

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

## Secteur d'activité

Restauration rapide

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

## Client

## Durée

2 mois

## Compétences

- Stratégie
- Structuration de plan de transformation

## 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

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

## 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

## Durée

6 mois

## Compétences

- Design d'organisation
- Accompagnement au changement

## 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 BUs
- Déploiement en 3 mois du plan après validation du livre 2

# 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

VOLVO

## Durée

24 mois

## Compétences

- Expérience Client
- Transformation de réseau
- Accompagnement au changement
- Digital
- Croissance des ventes

## 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
  - Élaboration 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**

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

## 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 (Accenture, CSC Peat Marwick, Harrison & Wolf, Pagamon)
- **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

***Partner***

- **Expérience :** 10+ ans dans le conseil en stratégie et organisation (Sia Partners, Theano Advisors)
- **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

## "*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 du 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**.

# PIERRE KALFON, PARTNER

## ORGANISATION | TRANSFORMATION | CONDUITE DU CHANGEMENT

- 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 1er 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 ***Cornell University*** (*Ivy League*) en 2007. Il parle **français** et **anglais**, et est basé à **Paris**.

# PIERRE-MARIE DECULTOT, PARTNER ET COFONDATEUR

## STRATÉGIE | ORGANISATION INDUSTRIELLE | PILOTAGE DE PROJETS DE TRANSFORMATION

- 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 un leader international du tourisme premium sur la revue de l'organisation et des modes de fonctionnement de la fonction "**Communication**". Également, il a accompagné 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**.

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

# 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 |


ANTHEUS ADVISORS

# ANTHEUS ADVISORS


Conseil en Stratégie & Transformation
24 rue de Téhéran • 75008 Paris • www.antheusadvisors.com

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 • Partner • pierre-marie.decultot@antheusadvisors.com • 06 61 69 41 25