



I-Deal Development conseille Alan Allman Associates dans l'acquisition du groupe WINNING

Alan Allman Associates (AAA) est un écosystème de marques fortes créé par son président fondateur **Jean-Marie Thual** en 2009. Spécialiste de la **transformation digitale** des métiers, cet écosystème multimarque oriente sa stratégie autour de 4 pôles d'activité : conseil en stratégie et management, conseil high tech, conseil en transformation industrielle et marketing digital.

Alan Allman Associates est labellisé **Happy At Work**, certifié **ISO 9001** et médaillé **Gold Ecovadis** pour sa performance RSE. Alan Allman Associates est coté sur le Compartiment B d'Euronext Paris (FR0000062465 - mnémonique AAA).

Fondée à Lisbonne en 2012, **Winning** se positionne en tant que **leader sur le marché** du **conseil en management**, et de **l'optimisation des processus métier**, au travers d'offres spécialisées sur la stratégie, l'innovation, l'IA ou encore la data science. Sa prééminence s'étend notamment à la **péninsule ibérique**, où elle démontre une capacité robuste au travers de **plus de 250 consultants** répartis au sein de 3 bureaux au Portugal à Porto, Aveiro et Lisbonne, et de 2 bureaux en Espagne, à Madrid et à Barcelone, et une couverture étendue sur les principales plateformes technologiques telles qu'UiPath, Microsoft, Oracle, et Red Hat.

La société **Winning** collabore avec des clients grands comptes issus de divers secteurs, tels que les **Services Financiers, l'Industrie pharmaceutique, ou encore le Secteur Public**. Parmi ses clients figurent des entreprises renommées telles que Siemens, Santander, Worten, TAP Air Portugal, Roche, Nestlé, Johnson & Johnson, Mercedes-Benz, et bien d'autres.

Ce rapprochement permettra à **Alan Allman Associates** de se **développer dans une nouvelle région européenne porteuse** avec l'ouverture de bureaux au Portugal et en Espagne, et l'ouverture de grands comptes locaux au travers d'offres métiers particulièrement stratégiques. **La société Winning bénéficiera d'un accompagnement personnalisé de la part d'AAA** pour étudier toute opportunité de croissance au Portugal, en Espagne et dans le reste du monde.

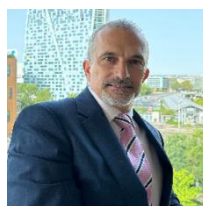
« Nous sommes ravis d'accueillir les équipes de WINNING consulting au sein d'Alan Allman Associates. Leur expertise unique sur le marché du conseil permet d'offrir de nouveaux savoir-faire à nos clients. Cette acquisition stratégique renforce notre position en Europe. Ensemble, nous sommes mieux positionnés pour offrir des conseils exceptionnels et créer de la valeur sur le marché européen. Cette acquisition témoigne aussi de notre engagement envers l'innovation, l'excellence et notre vision commune d'un avenir prospère pour nos clients et notre écosystème. », commente **Jean-Marie Thual, Président Directeur Général Alan Allman Associates**.

« Nous sommes fiers d'annoncer notre intégration au sein de l'écosystème Alan Allman Associates. Cela ouvre de nouvelles perspectives passionnantes pour notre équipe et nos clients. En unissant nos forces, nous accélérons notre développement et notre attractivité et élargissons notre influence sur le marché européen et mondial. Ensemble, nous sommes mieux équipés pour relever les défis futurs et saisir les opportunités émergentes. Nous sommes impatients de collaborer et de réaliser ensemble des réalisations exceptionnelles dans cette nouvelle phase de notre parcours. », commente **Leandro F. Pereira, CEO de WINNING consulting**.

L'équipe d'**I-Deal Development** a conseillé **Alan Allman Associates** de manière exclusive sur toutes les étapes du processus d'**acquisition** et de **financement**.

A propos d'I-Deal Development :

Fondé par Frédéric Bonan en 2005 : Avec une forte expérience des opérations de rapprochement, I-Deal Development se positionne comme un acteur à forte valeur ajoutée dans l'accompagnement des PME/ ETI à des étapes clés de leur développement. Le cabinet intervient dans des structures actionnariales complexes (fonds d'investissement, contextes familiaux...) autour de deux lignes métier : le conseil en stratégie opérationnelle, en intervenant sur le quotidien des sociétés dans leurs problématiques ; et dans tous types d'opérations de haut de bilan (cession, acquisition, augmentation de Capital, ...) permettant à l'entreprise de franchir des étapes clés de croissance.



Frédéric Bonan

Fondateur



Paul-André Jouzel

Directeur Associé



Jules Schoonberg

Associate