

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

GTM NEXUS 360® rendre accessible la stratégie des grands cabinets pour les PME et ETI

Paris, 02 mars. 2026 – Pourquoi les PME et ETI prennent-elles encore des décisions stratégiques majeures à l'aveugle, alors même que leurs enjeux n'ont jamais été aussi structurants ?

Dans un environnement marqué par l'intelligence artificielle, l'intensification concurrentielle et une incertitude économique durable, les dirigeants doivent arbitrer rapidement sur des sujets de plus en plus immatériels : marchés, différenciation, image, réputation.

C'est dans ce contexte qu'**Olivier Forlini SAS annonce le lancement de GTM NEXUS 360®**, une approche stratégique conçue pour **rendre accessible aux PME et ETI la stratégie business de niveau "grands cabinets"**, jusqu'ici réservée aux grands groupes.

Un paradoxe stratégique persistant

Les PME et ETI font aujourd'hui face à une double contrainte :

- Des décisions de plus en plus structurantes,
- Mais un accès limité à des cadres de décision globaux, objectivés et comparables.

Entre **grands cabinets coûteux et peu adaptés** et **prestataires spécialisés cloisonnés**, les décisions sont souvent prises sans vision systémique, **avec un risque stratégique élevé**.

Une nouvelle génération de diagnostic stratégique

GTM NEXUS 360® propose un **diagnostic stratégique intégré et accéléré**, combinant **intelligence artificielle et expertise humaine senior**.

L'approche analyse simultanément trois leviers clés :

- **Go-To-Market** (marchés, segments, canaux, proposition de valeur),
- **Image & Marque** (différenciation réelle et valeur perçue),
- **Réputation** (confiance, attractivité, crédibilité).

🎯 **Objectif : réduire le risque de décision stratégique** en apportant une lecture rationnelle, mesurée et comparative sur des sujets immatériels.

Des décisions outillées, pas des rapports

En moins de **10 jours**, GTM NEXUS 360® fournit aux dirigeants :

- Un diagnostic structuré de leurs leviers de croissance,
- Une analyse comparative face au marché ou aux concurrents,
- Une feuille de route priorisée à **30 / 90 / 180 jours**.

Contrairement aux approches traditionnelles, la méthode **ne vise pas à produire un rapport supplémentaire**, mais à **outiller concrètement la décision**, en lieu et place de décisions empiriques.

IA et expertise humaine : un modèle assumé

« L'intelligence artificielle éclaire, mais les orientations et les décisions restent humaines », souligne **Olivier Forlini**, fondateur de la méthode.

À propos

GTM NEXUS 360® est une marque d'**Olivier Forlini SAS**, cabinet indépendant spécialisé dans l'aide à la décision stratégique pour les dirigeants de PME et d'ETI.

Olivier Forlini est consultant en stratégie. Ancien de **Gartner** et ex-directeur général de **Reputation Institute France (RepTrak)**, il accompagne depuis plus de 25 ans les directions générales sur leurs enjeux de Go-To-Market, d'image et de décision stratégique.

Contact presse

✉ olivier@gtmnexus360.com 🌐 www.gtmnexus360.com YouTube : <https://www.youtube.com/@OlivierForlini> ☎ +33 (0)6 18 02 02 08