

GÉNÉRALISATION DES PARTENARIATS

Vision

En réaction à la rupture profonde de la société actuelle, le renforcement des écosystèmes partenariaux locaux et globaux est devenu vital pour l'entreprise. Les écosystèmes ne se limitent plus qu'à des enjeux de réduction de coûts, mais doivent répondre à **la demande client d'authenticité, d'éthique, et de respect de l'environnement nécessitant une approche « long-termiste » des relations de l'entreprise avec ses partenaires.**

La généralisation des écosystèmes partenariaux représente par conséquent un enjeu majeur permanent pour les acteurs économiques, nécessitant de repenser leurs modèles économiques et opérationnels en termes de Distribution, de Diversification, de Métier ou d'Industrialisation :

- Les entreprises y répondent ainsi **en tissant des partenariats** avec les acteurs qui, demain, seront les mieux positionnés pour **distribuer leurs produits et services** (ex. distribution de services financiers par les Gafam, les constructeurs automobiles, la grande distribution, ...) afin de leur permettre **d'acquérir un nouvel accès aux clients.**
- L'ouverture et l'interconnexion des plateformes digitales, ou la mise en place de **modèles distribués**, autorisent toutes autres formes de partenariats :
 - Une extension de la **promesse client** au-delà du seul core business de l'entreprise en termes d'offre, afin de **valoriser leur base clients,**
 - L'accès à des **portefeuilles clients** complémentaires, afin de **bénéficier d'une taille critique,**
 - La conception de **solutions** complètes et **intégrées** entre différents acteurs de marché, afin de **combinaison et valoriser leurs savoir-faire.**

Convictions

Les entreprises d'aujourd'hui ne peuvent répondre à la rupture sociétale actuelle qu'en repensant leurs écosystèmes partenariaux, en sortant notamment de leur marché traditionnel pour aller chercher de nouveaux clients ou de l'innovation métier, et en réalisant des économies d'échelle avec des approches plus industrielle de leurs opérations :

- Construire la recherche des partenaires cibles autour des enjeux opérationnels, l'amélioration du taux d'acquisition et de fidélisation clients :
 - En améliorant l'expérience client et le « content marketing / brand content » pour donner du sens à l'offre produits / services,
 - En industrialisant les parcours clients et les échanges avec les partenaires pour, à la fois maximiser les interactions et la qualité de services, et rationaliser les coûts du modèle de services correspondant.
- Assurer la convergence d'intérêts avec le partenaire cible, en développant de nouvelles offres Services / Produits au moyen de plateformes de services (Telematics, de gestion d'objets connectés...) ou de plateformes métiers autour d'un core business partagé.
- S'organiser pour contribuer au succès du partenaire, en renforçant son intégration dans la chaîne de valeur proposée par le producteur au travers de système de partage sécurisé de l'information (Blockchain), en automatisant leurs échanges (Smart Contracts) ou en réduisant les coûts de bout en bout de l'activité partagée.

En plus de la conception d'écosystème, Howard Partners aide ses clients à définir les facteurs d'engagement et de maintien de l'usage à long terme des partenariats mis en œuvre.





Philippe
AUTHER



Stéphane
BALIGAND



Olivier
CUISINIER



Charles
DEFFAINS

Howard Partners, c'est avant tout une aventure humaine, celle de 4 **co-fondateurs**, issus de différents cabinets de conseil de renom, animés par une vision et une ambition communes, celle de l'autonomie, incarnée par Howard Roark*.

« Quand une intuition se renouvelle, c'est plus qu'une intuition, c'est sans douter un projet »

Aude de Thuin
Fondatrice « Women in Africa »

Une vision humaniste

Les consultants d'Howard Partners développent une vision, celle de l'Humain, et savent l'incarner en cohérence. Ils perçoivent les nouvelles technologies, comme des accélérateurs d'une transition sociétale inéluctable et plus profonde.

Une approche éminemment holistique des problèmes

« Human ahead » traduit l'ambition du cabinet Howard Partners d'appréhender la complexité des projets des clients d'une manière holistique, c'est-à-dire en intégrant l'ensemble des leviers, qu'ils soient stratégiques, métiers, organisationnels, technologiques, avec la volonté d'anticiper les impacts sur les humains, à la fois collaborateurs, dirigeants, actionnaires, citoyens.

Des méthodologies « Human ahead »

Le cabinet Howard Partners développe des méthodologies, basées sur les savoir-faire des grands cabinets, tout en incluant des pratiques issues de la socio-dynamique et des outils d'identification et de mesure des impacts des décisions de l'entreprise en matière de partage des richesses, de partage du pouvoir, d'environnement, de société.

Howard Partners, un partenaire au service des grandes problématiques des entreprises face à la rupture technologique et sociétale :

- Accompagner la transition sociétale des entreprises,
- Redonner du sens à l'entreprise,
- Concilier éthique et données,
- Faire de la réglementation une opportunité.

Des Senior Advisors, sources d'inspiration et d'innovation



Diana
BRONDEL



Denis
JACQUET



Céline
MAS



Thomas
SORREDA

Howard Partners, au cœur d'un écosystème, pour répondre à des problématiques complexes des dirigeants :

- Les consultants d'Howard Partners sont ainsi fiers de leur métier et œuvrent pour ce retour aux fondamentaux. Ils se considèrent comme des « **chefs d'orchestre** », qui savent comprendre les enjeux métiers des dirigeants, identifier le « caillou dans la chaussure » et construire des **solutions opérationnelles « taylor-made »** en actionnant des compétences multiples.
- Pour ce faire, le cabinet Howard Partners anime **un écosystème d'expertises**.

Benchmarking



Iéation et Gamification



Innovation Technologique



Formation et Coaching



*Pourquoi ce nom ?

Howard Roark, principal personnage du roman « La source vive », est un architecte dans le New-York du début du XXème siècle. Passionné par son métier, il assume sa propre vision d'une nouvelle façon de construire, en résistant aux effets de mode. Tirant pleinement bénéfice de l'avènement du béton armé, ses œuvres sont qualifiées d'innovantes.