

ACQUISITION ET INTÉGRATION DE FINTECHS

Vision

L'avènement des Fintechs s'accélère depuis pratiquement 10 ans. Les grands groupes, qu'ils soient bancaires, assuranciers ou issus d'autres secteurs de l'économie, acceptant une forme d'externalisation de leur innovation, regardent avec un regard bienveillant ces initiatives, **en attendant l'émergence d'une future pépite ou « licorne »**.

A l'instar du rachat de la société LeCompteNickel par BNP Paribas ou de Leetchi par Arkea, l'enjeu d'une intégration réussie dépasse des objectifs purement financiers ou de communication et d'image employeur et client.

Une telle opération sera réussie, non seulement si les **synergies opérationnelles ou technologiques** sont mises en œuvre, mais aussi si la **culture de l'innovation** de la start-up perdure, voire vient irriguer au sein de la grande entreprise acheteuse, dont la culture est bien souvent plus industrielle, voire taylorienne, et reposant sur une maîtrise de tous risques.

En synthèse, il s'agit d'engager un projet d'intégration d'un modèle entrepreneur basé sur l'**artisanat** avec une entreprise **mature et industrielle**, en préservant au maximum les actifs de la start-up.

Convictions

Basée sur les méthodologies éprouvées de « post-merger integration », notre démarche se préoccupe des enjeux financiers, commerciaux, organisationnels, mais aussi culturels et d'image, avec pour objectif de maximiser les synergies :

- Enrichir la **vision** (stratégie, perspectives, organisation et structures, gouvernance) du groupe et de la start-up dans son nouvel écosystème.
- **Communiquer** aux différents acteurs (actionnaires, salariés, partenaires sociaux, clients, autorités de tutelle, analystes...) pourquoi et comment le rapprochement sera source de création de valeur et ainsi favoriser la **mise en mouvement**.
- Constituer des groupes de travail pour définir la **nouvelle cible**, ainsi que **l'ensemble des synergies** opérationnelles, marketing et client, technologiques, tout en les chiffrant.
- Structurer le **processus d'intégration** (méthodologie, équipes...) et mettre en place la gouvernance transitoire pour faciliter les processus décisionnels, tout en donnant du **rythme** : les 100 premiers jours sont cruciaux pour la création de valeur !
- Aligner le management derrière un projet commun en s'assurant d'un **engagement fort du management**, souplesse du management de l'acheteur et nouvelle posture de l'entrepreneur en cadre dirigeant.
- Sécuriser le business et les **actifs immatériels de la start-up** (capital humain, capital organisationnel, capital relationnel).
- Piloter la **réalisation des synergies**.





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.