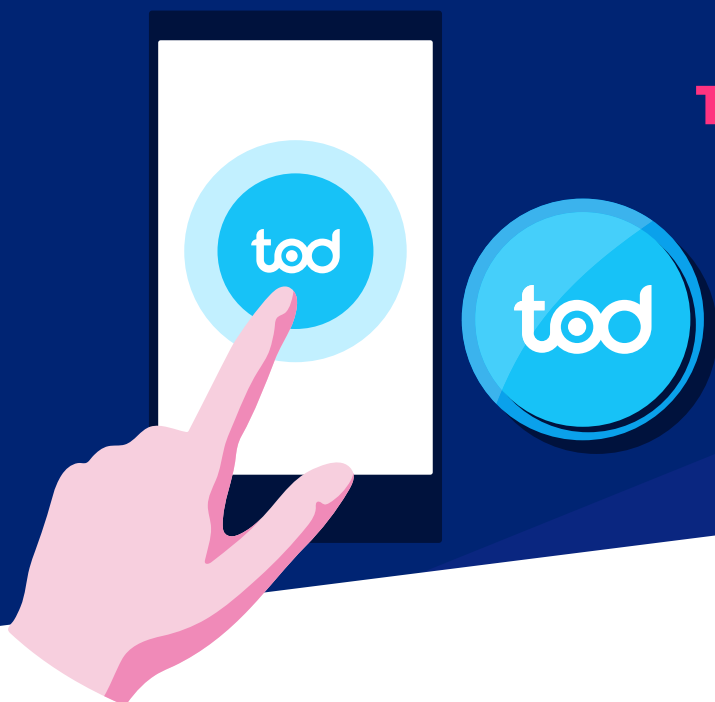


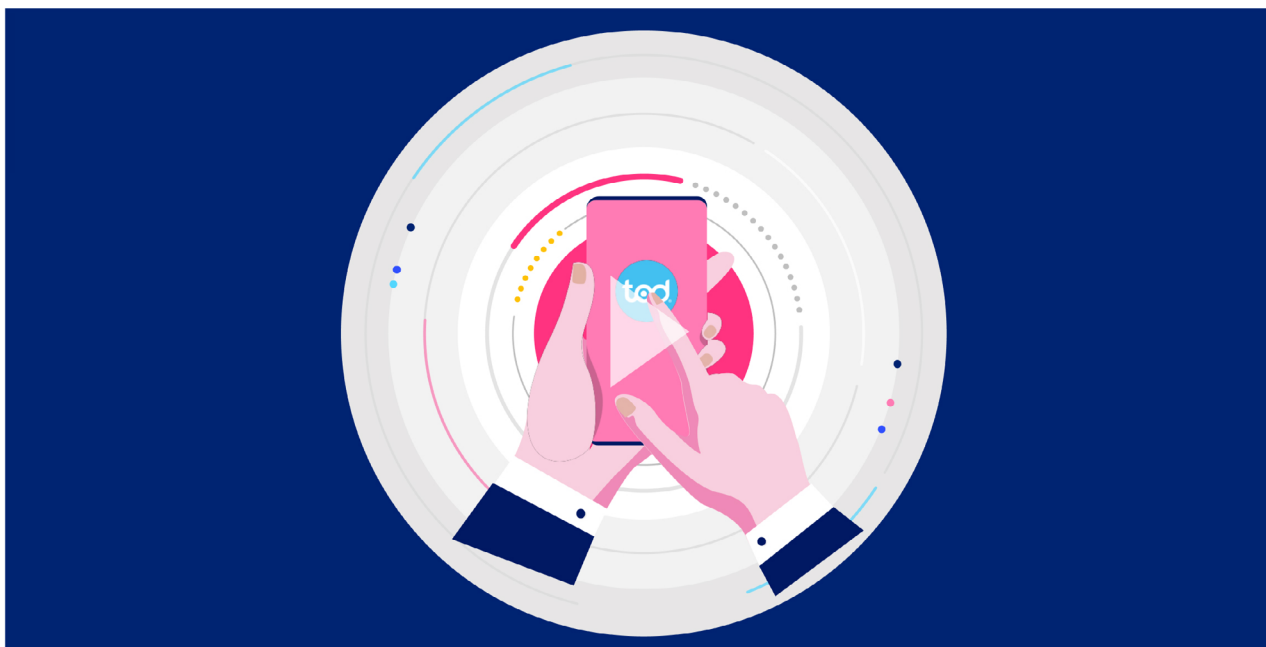


THINKMARKET LANCE TOD (THINKMARKET ON DEMAND)

**LA PREMIÈRE OFFRE
DE BUSINESS CONSULTING
À LA DEMANDE**

Découvrez Tod en vidéo

Cliquez sur l'image pour visualiser



Le marché du conseil représente aujourd'hui plus de 31 000 emplois en France et génère plus de 5,8 milliards d'€ de chiffre d'affaires¹. Les entreprises font régulièrement appel à des cabinets spécialisés pour répondre à des missions d'ordre varié : stratégie, organisation, management, technologie,... leur permettant de répondre à un double objectif : bénéficier de l'expertise de consultants dédiés à la résolution de ces problématiques et décharger les managers de missions qu'ils ne pourraient mener seuls, **en venant en renfort d'équipes parfois surchargées et disséminées sur différents projets.**

Face à l'hyperaccélération de la digitalisation de l'économie et de leurs écosystèmes, grands groupes, petites et moyennes entreprises doivent faire face à un accroissement de sujets transversaux auxquels il faut répondre le plus rapidement possible, voire en urgence. Fort de ce constat, le conseil en management ne peut se cantonner au « *do it as usual* » et doit nécessairement lui aussi évoluer pour mieux répondre aux nouveaux besoins de ses clients.

En effet, le modèle historique du consulting fondé sur des processus de lancement étirés, d'encadrement de missions basées sur une forte spécialisation métier et sur des méthodes formatées ne convient plus aujourd'hui aux grandes, moyennes et petites entreprises, à la recherche de réels partenaires de leur développement.

¹ Etude Xerfi - Le conseil en management - Août 2018



Thinkmarket, cabinet de conseil indépendant nouvelle génération

Depuis sa création en 2010, Thinkmarket propose de penser le conseil autrement en tirant les meilleurs bénéfices des business shift digitaux et en apportant de l'agilité dans le quotidien du business de ses clients.

Le shift, qu'est-ce que c'est ?

Ce sont des observations des écosystèmes actuels et de leur mutation auxquels Thinkmarket fait face depuis ses débuts et pour lesquelles le cabinet accompagne ses clients :

- **Le terrain de jeu des entreprises évolue continuellement**
L'incertitude grandit et déduire l'avenir du passé devient désormais impossible
- **Prendre des décisions dans l'instant tout en maîtrisant les risques est aujourd'hui primordial**
Au-delà de la technologie, ce sont les business qui doivent devenir agiles
- **Il devient nécessaire de passer du plan à l'adaptatif**
Le rapprochement entre vision et action est devenu vital au quotidien
- **Les entreprises doivent sans cesse se transformer pour mieux performer**
Le conseil traditionnel n'est plus adapté aux nouveaux enjeux

De ces observations, Thinkmarket a retiré 4 convictions fortes, ancrées dans son ADN :



- Le digital ne peut plus être traité comme une pièce rapportée
- Être un cabinet de conseil, ce n'est plus opposer stratégie et terrain
- Se transformer, ce n'est pas une méthode lourde et mécanique, mais un process fluide et organique
- Conseiller, ce n'est pas appliquer systématiquement des méthodes classiques et formatées dans un monde qui s'accélère

Un acteur du conseil doit aussi se transformer en renouvelant ses réflexes et ses modes d'intervention, tout autant que les équipes qui interviennent chez les clients, avec des compétences nouvelles. Les certitudes et les postures péremptoires laissent place au questionnement et à la co-crédation des convictions permettant de trouver de nouvelles solutions.

Dans ce cheminement et celui d'une nouvelle vision du conseil, Thinkmarket développe des approches exclusives telles que :



Le B.lab

Offre d'excubation permettant de concevoir, faire émerger, tester des concepts en s'affranchissant des contraintes internes des organisations (IT, Juridique, RH, ...) pour agir vite. Design thinking, rapid prototyping ou encore Lean Startup font partie des méthodologies appliquées pour transformer des intuitions en concepts, les concrétiser et les tester rapidement sur le marché.



Intrapreneurshift

Approche propriétaire basée sur la co-constitucion de business model.

En mobilisant les différentes parties prenantes d'une organisation, IntrapreneurShift permet : d'acculturer aux bouleversements en cours, d'identifier des business shift prometteurs pour l'activité et de favoriser l'engagement concret des stakeholders.

Fruit du B.Lab, Tod est également une nouvelle offre qui a vocation à porter encore plus haut une vision du conseil, shifté, puisqu'il s'agit de la première offre de conseil à la demande qui délivre l'excellence Thinkmarket avec l'agilité du digital.





Tod, smart consulting made simple

Pour qui ?

L'offre Tod s'adresse aux décideurs à la recherche d'une intervention immédiate de consultants qualifiés pour répondre à une mission stratégique et/ou opérationnelle dans un laps de temps court et défini. Grâce à Tod, les experts Thinkmarket peuvent en effet répondre et réagir immédiatement, via des outils connectés, aux demandes émises par le client.

Dans quels cas l'utiliser ?

L'offre répond à 3 objectifs :

- 1. REPONDRE À L'URGENCE DES BESOINS DES DECIDEURS**
sans qu'ils aient besoin de mandater une mission de conseil traditionnelle, dont le process d'achat serait chronophage
- 2. COMBLER LE MANQUE DE RESSOURCES DANS UNE ÉQUIPE À L'INSTANT T**
en leur apportant un renfort humain et stratégique
- 3. ASSURER À CHAQUE PROJET UNE EXPERTISE FORTE**
appuyée sur les 8 années d'existence de Thinkmarket

Réaliser un benchmark de son secteur pour identifier les best-practices métier, révéler les orientations stratégiques les plus à même de soutenir son développement numérique, cartographier les meilleurs partenaires garants de ses futurs succès, caractériser et expliciter un mouvement de marché, ...

Combinant digitalisation et expertise humaine, l'offre Tod propose aux décideurs un accompagnement agile et flexible sur un éventail de problématiques structurantes de leurs métiers.



Des outils connectés mobilisables 24h/24 7j/7 pour accompagner les clients à tout moment

Pour assurer un traitement immédiat de chaque demande émise par le client, les équipes Thinkmarket ont conçu une solution de communication et de transaction à l'image de l'offre, simple et agile.



La webapp

Grâce à la webapp, la demande de mission de conseil devient instinctive et facile. En se rendant sur l'interface, il suffit au client de remplir un court formulaire qui permet de caractériser la problématique de la mission parmi un panel de propositions avant de lui laisser la parole pour indiquer brièvement le contexte de son besoin. Il peut ensuite indiquer la date à laquelle la mission doit être conclue et renseigner un jour et un créneau horaire pour le brief avec les équipes Thinkmarket.

La demande est réalisée en une minute et le manager du service Tod, unique interlocuteur du client au cours de la mission, reçoit alors une notification avec les informations du formulaire. Il est en charge ensuite de répartir les demandes selon les expertises de chacun des collaborateurs en formant une petite équipe dédiée pour chacune d'elles.

Le client est tenu au courant régulièrement des avancées des dossiers. Une fois la mission réalisée, les consultants Tod s'engagent à remettre le livrable dans sa version finale dans le délai imparti prédéfini avec le client. Une restitution du travail en présence est également possible pour une dernière explicitation si nécessaire.



Le bouton

Physiquement installé dans les entreprises, le bouton connecté Tod permet aux managers et décideurs de faire appel à tout moment, pour un besoin urgent, de renfort, à l'expertise Thinkmarket. Lorsqu'une personne appuie sur le bouton, une notification est envoyée aux équipes qui prennent immédiatement contact avec la personne qui l'a actionné.

Le système d'abonnement

Tod propose via cette offre une approche qui rend le conseil accessible. Ainsi, Tod est commercialisé sous forme d'abonnement sans engagement.

Tous les mois, le client dispose d'un nombre de crédit fixe, qui correspond à des jours d'intervention et qui s'ajoutent à son solde de crédits.

1 crédit est équivalent à 1 jour et il peut consommer ses crédits à n'importe quel moment.

Lors d'une demande de mission et après la prise de brief, nous indiquons au client combien de crédits coûte la mission et il peut valider directement par SMS la cotation.

Concrètement, 1 crédit = 1000€ et une mission Tod est comprise entre 2 et 15 crédits.

Un processus en 5 étapes

qui place l'innovation et le digital au coeur de la relation client



ETAPE 1 :

Le client cible un besoin auquel Tod peut répondre, puis utilise ses crédits et contacte l'équipe dédiée grâce au bouton connecté Tod, depuis la webapp, par mail ou par sms.

ETAPE 2 :

Le besoin est identifié par le manager de l'offre, en charge d'attribuer ensuite les missions selon les expertises.

ETAPE 3 :

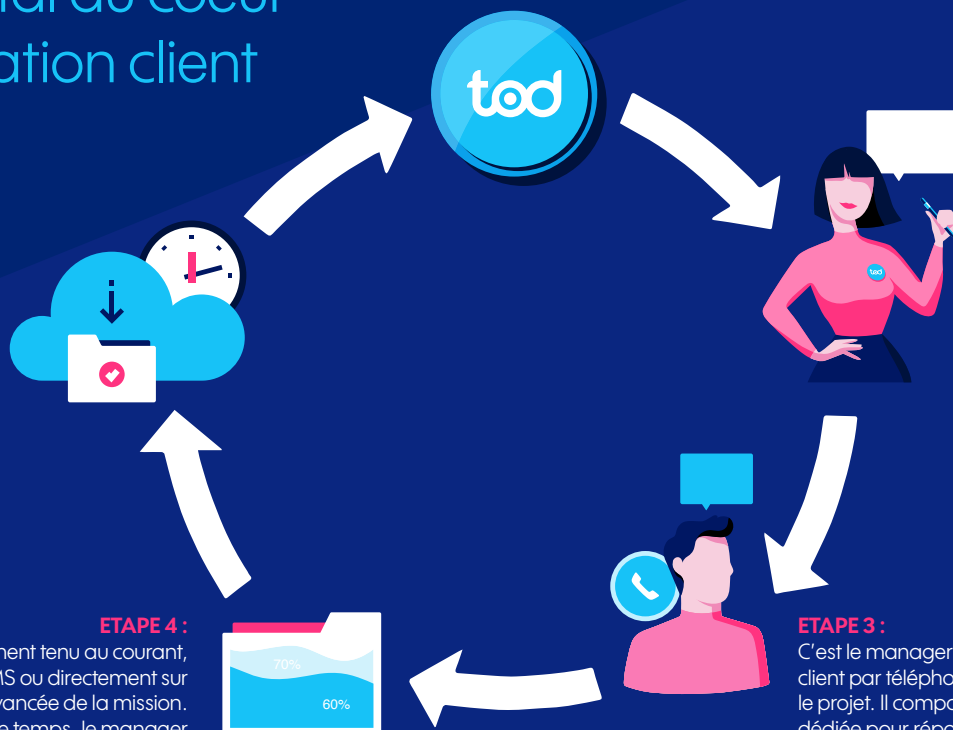
C'est le manager Tod qui contacte le client par téléphone pour faire le point sur le projet. Il compose ensuite une équipe dédiée pour répondre à la demande, en fonction des expertises nécessaires.

ETAPE 4 :

Le client est régulièrement tenu au courant, par mail / SMS ou directement sur l'application, de l'avancée de la mission. Pendant ce laps de temps, le manager Tod reste joignable à tout moment.

ETAPE 5 :

Une fois la mission accomplie, le client reçoit le livrable en temps et en heure.



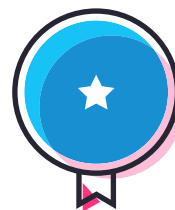
In a nutshell, TOD c'est :



Une offre de conseil à la demande agile et sur-mesure



Une plateforme digitale disponible 24/7



Une équipe d'experts pluridisciplinaires issus des équipes Thinkmarket



Jean-Baptiste Chetti
Directeur Associé



Arnaud Marcilly
Directeur Associé

« En tant que cabinet de conseil, nous nous appliquons d'abord à nous-même ce que nous prêchons auprès de nos clients. Tod est, pour nous, une approche innovante de la digitalisation des métiers du conseil et, pour nos clients, l'opportunité d'une plus grande efficacité dans la réalisation de missions courtes et urgentes. »

ARNAUD MARCILLY ET JEAN-BAPTISTE CHETTI
ASSOCIÉS FONDATEURS DE THINKMARKET



www.thinkmarket.fr/tod



Un service adopté en avant-première par certains des partenaires Thinkmarket

Quelques clients ont pu tester l'offre en phase de « Proof of concept ».
Vous pouvez retrouver ces premières références [ici](#) ainsi que le témoignage d'Evelyne Platnic-Cohen, Présidente de Booster Academy et The Artist Academy.

D'autres témoignages sont à venir dans les prochains jours, ils seront publiés sur le site
<https://www.thinkmarket.fr/tod>

À propos de Thinkmarket

Leader du Business Shift consulting, Thinkmarket accompagne depuis 8 ans plus de 60 clients grands comptes dans plus de 10 secteurs différents dans leurs challenges de digitalisation en France et à l'international. Ses clients sont principalement les grandes directions business de l'entreprise, directions digitales et directions générales.

Le changement est devenu permanent et invite à se renouveler, s'adapter, se dépasser.
Le changement c'est savoir rester agile, tester, itérer pour mieux rebondir.
It's time to shift.



Contact Presse

Anna Le Grix de la Salle – alegrix@lesgrandesidees.fr – Tél : +33 (6) 48 78 08 41

Annabelle Ledoux – aled@lesgrandesidees.fr – Tél : +33 (6) 10 79 07 65



@GD_Idees // Les Grandes Idées