



## ENTREPRISES

# IAC Partners ouvre un bureau à Singapour

### CONSEIL

**Le cabinet de conseil en stratégie étoffe sa présence internationale pour mieux accompagner les grands groupes qui constituent l'essentiel de ses clients.**

**Après l'Allemagne et les Etats-Unis, il s'implante en Asie.**

**Antoine Boudet**  
@Aboudet

Après l'Allemagne il y a deux ans, à Düsseldorf, puis les Etats-Unis fin 2018, à Chicago, IAC Partners vient de s'implanter à Singapour, nouvelle étape de son expansion. « Cette présence internationale est très importante pour accompagner nos grands clients globaux », explique Benoît Petit, « global managing partner » du cabinet de conseil en stratégie et successeur, en 2015, de son père Daniel Petit, « gadzart » et fondateur d'IAC Partners.

Afin d'asseoir la présence du cabinet en Asie, le dirigeant a pesé le pour et le contre d'une implantation à Singapour ou à Shanghai. Et c'est finalement la cité-Etat du Sud-Est asiatique qui l'a emporté. Des contraintes

administratives moindres, un système d'aides étatiques attractif et un marché du conseil plus développé ont été trois facteurs déterminants du choix d'IAC Partners.

### Compétences nouvelles

Le cabinet a recruté comme associé un professionnel du conseil présent depuis une trentaine d'années à Singapour et spécialiste de la digitalisation des chaînes d'approvisionnement. Il est secondé par un autre Singapourien de longue date, jusqu'ici directeur des achats d'un leader mondial des fragrances. Autant de portes ouvertes pour les clients d'IAC Partners partis à la conquête de l'Asie, mais aussi de contacts potentiels avec des acteurs locaux, sans compter l'apport de compétences nouvelles.

A l'origine, dans les années 1980, cabinet de conseil technique et opérationnel, expert de l'ingénierie sur le produit et le « design to cost », IAC Partners a pris depuis une autre dimension. Jusqu'à « *gagner une très belle mission chez un grand groupe industriel français face à un des tout premiers cabinets de conseil en stratégie* », se félicite Benoît Petit. L'objet de la mission en question : déterminer ce que le groupe concerné pourrait faire sur le marché des engins autonomes.

### Développement

Historiquement, le cabinet a notamment travaillé avec Salomon pour développer une chaussure de ski s'ouvrant par l'arrière, ou avec SEB sur la friteuse sans huile. A l'international, il a été missionné par un



laboratoire pharmaceutique français pour développer des produits adaptés au marché américain dans ses centres de production locaux, ou encore par un grand groupe technologique français pour mener une réflexion stratégique.

## Afin d'asseoir sa présence en Asie, le cabinet a choisi Singapour plutôt que Shanghai.

IAC Partners travaille sur l'innovation et le développement de produit, les achats et la chaîne d'approvisionnement, la transformation numérique et la gestion du changement. En cinq ans, le cabinet est passé de 15 à 50 consultants, et d'une population exclusivement masculine à une répartition 70 % d'hommes et 30 % de femmes. Il comptera 80 consultants à la fin de cette année. ■