



## Kea & Partners et tootak s'associent pour co-créer une offre de podcast-learning inédite pour les entreprises

*Kea et tootak sont rentrés en négociation exclusive pour développer une offre unique de formation par le podcast learning et apporter une réponse innovante aux défis des entreprises, de leurs dirigeants et de leurs équipes.*

Malakoff, le 9 juin 2022 – Le podcast affiche une croissance exponentielle. Selon Médiamétrie, **17,6 millions de Français écoulent des podcasts chaque mois** – contre 10,9 millions en 2019. Plébiscité par le grand public, le podcast learning est un nouvel outil encore trop peu exploité par les entreprises. A la fois agile et économique, aspirationnel et porteur d'expertises, **le podcast learning propose du contenu professionnel  coulable à tout moment, en une ou plusieurs fois, pour renforcer de manière innovante les dispositifs de formation en présentiel**. Le podcast permet de répondre aux besoins de tous les opérationnels (notamment ceux à la disponibilité rare, comme les nomades, les managers) et les dirigeants aux emplois du temps saturés.

Les atouts du podcast learning sont majeurs, car ses contenus sont :

- > facilement mémorisables, car porteurs d'émotion et stimulant l'imaginaire personnel ;
- > disponibles à tout moment, leur écoute est compatible avec la routine d'une activité professionnelle.



Podcast   écouter, en exemple :

** pisode 1 : « Le feedback »**

[[A quoi sert le Feedback – les différents types – 5 étapes à dérouler](#)]

La mise en commun des expertises respectives de Kea et de tootak en matière de conseil et d'analyse des grands enjeux économiques et sociaux et de création de contenus permettra de développer une offre de podcast learning à forte valeur ajoutée.

Ce rapprochement stratégique de Kea avec tootak (après Arkos et Ylios en juin et octobre 2021, MySezame en avril) s'inscrit dans le plan de croissance externe du Groupe Kea pour affirmer sa position de leader français du

conseil en stratégie. D'ici 2026, le Groupe prévoit le doublement de son chiffre d'affaires et de ses effectifs en France, pour atteindre 100 millions d'euros.

La bibliothèque **tootak** propose :

- > des contenus sur étagère et la création de parcours sur mesure, disponibles dans son App de mobile learning ou sur les LMS de ses clients ;
- > Déclic, un podcast où des personnalités partagent un moment exceptionnel, inspirant, disponible dans toutes les applications de podcast (Spotify, Apple podcast...).

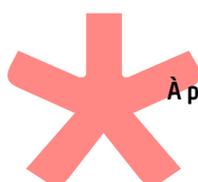
**Pour Kea**, ce rapprochement permet d'apporter à ses clients une large palette de formations disponibles sur étagère et/ou sur mesure sur les grands thèmes d'intérêt des dirigeants et de ses trois pôles d'expertise :

- > Innovation stratégique
- > Impact & transformation responsable
- > Digital, data & technologie

*« Je ne me forme plus, j'écoute des podcasts, combien de dirigeants m'ont dit cela depuis deux ans ! Chiche ? tootak a misé sur la capacité unique de la voix humaine de raconter des histoires, d'emmener dans un imaginaire que chacun se crée. Kea de son côté apporte un contenu riche de ses 20 ans d'histoire que nous allons ensemble transformer en parcours pédagogique, à des fins de sensibilisation, inspiration, approfondissement ou en avant-classe de programmes de formation. Pour nos clients respectifs, c'est une accélération très nette sur l'enrichissement du catalogue disponible et cela va leur permettre de jouer au mieux de l'agilité de ce format simple d'utilisation et si impactant », explique **Pierre Denis, Fondateur de tootak.***

*« La formation est un axe stratégique pour le groupe Kea à double titre. D'une part, c'est un soutien majeur apporté à nos clients pour accompagner la révolution des compétences, à l'aune des grandes transitions économiques et sociales en France et en Europe. D'autre part, cela répond à nos engagements d'entreprise à mission : le podcast learning s'impose comme le meilleur vecteur de sensibilisation et de développement des savoirs. En nous rapprochant de tootak, nous sommes en mesure de promouvoir "jusqu'aux dernières oreilles" des contenus issus de nos 20 ans d'innovation. Forts de cette alliance avec tootak, nous apportons aux dirigeants un media innovant et inspirant pour transformer leur entreprise, » ajoute **Arnaud Gangloff, Senior Partner, Président Directeur Général de Kea & Partners et du Groupe Kea.***

**Contact Presse :** Wendy Röltgen  
Wendy.roeltgen@kea-partners.com



À propos de Kea & Partners

Kea & Partners est un cabinet de conseil en stratégie et management, opérant en France et à l'international, sur 5 grands enjeux des directions générales :

- > Réinventer les business modèles ;
- > Optimiser les modèles opérationnels ;
- > Repenser les modèles de gouvernance et de structure ;
- > Redéfinir les modes de management et de leadership ;
- > Elaborer les routes de transformation.

Depuis sa création, Kea & Partners a noué des relations de confiance avec les dirigeants d'entreprise, autour de 4 secteurs clés : Distribution, Grande consommation, Industrie et Services.

Fort de son réseau international, le cabinet compte aujourd'hui plus de 500 consultants, avec 15 bureaux dans 12 pays (Allemagne, Angleterre, Australie, Autriche, Brésil, Chine, France, Italie, Maroc, Suède, Suisse et USA).

En mars 2020, Kea & Partners est devenu le premier cabinet de conseil en stratégie européen "Société à Mission" : "Entreprendre les transformations pour une économie souhaitable" telle est sa raison d'être. Un an plus tard, le cabinet obtient la certification B Corp.

<https://www.kea-partners.com/>

<https://fr.linkedin.com/company/kea-&-partners>

<https://twitter.com/heapartners>

### **À propos de tootah**

Premier institut de formation par le podcast, certifié QUALIOPi, tootah a formé en deux ans 5 570 collaborateurs dans une vingtaine de grands groupes comme Canal+, Henkel, Milleis, Ferrero, Veolia, Vinci, etc. Les parcours pédagogiques peuvent être écoutés, mesurés et validés dans l'application tootah ou dans les LMS des clients.

Scénaristes de TV, acteurs, monteurs, réalisateurs sont rassemblés pour produire des parcours qui alternent les épisodes 10 x 5 minutes en moyenne. 94% des programmes sont entièrement écoutés avec 25 à 75% de *like* par épisode, témoignant d'un engagement très élevé des apprenants.

Site : <https://www.tootahpro.fr/>

Podcast à écouter, en exemple :

Épisode 1 : « Le feedback » [A quoi sert le Feedback – les différents types – 5 étapes à dérouler]



<https://podcast.ausha.co/the-daily-manager-1/le-feedback>