



Nous travaillons en exclusivité pour un nombre réduit de clients

Entretien avec **Jean Estin**, président, **Estin & Co**

DSFD : Avec une cinquantaine de consultants, les équipes d'Estin & Co sont plus réduites que la plupart des autres acteurs de la place. La taille de votre cabinet peut-il être un handicap à l'heure d'accompagner vos clients ?

Jean Estin : Bien au contraire ! Quand j'ai créé ce cabinet avec mes associés, nous partions d'un constat simple : aux côtés des principaux intervenants internationaux présents sur le marché, il existait une place évidente pour une structure spécialisée et offrant un service dédié à ses clients. C'est pourquoi nous avons immédiatement privilégié le fait de n'exercer qu'un seul métier, celui de conseil en stratégie. Cette approche nous encourage à privilégier l'expertise de nos consultants.

Avoir une taille réduite implique cependant un modèle basé sur le développement de

liens forts avec des clients récurrents. Nous prônons ainsi le travail en exclusivité pour un nombre réduit de clients. Ce modèle nous imposant de ne travailler que pour un seul grand compte par secteur économique s'est imposé de lui-même et se révèle aujourd'hui particulièrement efficace. Une vingtaine de grands comptes européens nous font désormais confiance et font régulièrement appel à nos services. Nous sommes ainsi particulièrement présents dans des secteurs tels que l'énergie, la grande distribution, l'industrie, les services et les médias.

DSFD : Quelle valeur ajoutée peut apporter un conseil en stratégie au cours d'une transaction de M&A ?

J. E. : Malgré notre taille, nous intervenons sur trois à quatre grandes missions de M&A cha-

que année. Nous sommes cependant principalement présents en amont et en aval des transactions. Le conseil en amont de l'opération représente d'ailleurs près de la moitié de notre activité M&A, qui elle-même représente 20% de notre chiffre d'affaires. Nous accompagnons nos clients, souvent des grands groupes à composante familiale, sachant apprécier la qualité du travail rendu sur le long terme, dans la définition de leur stratégie puis dans l'identification et la validation des cibles. Au cours du processus de négociation, notre rôle se limite généralement à aider à valoriser ou à analyser la cible. Une fois l'opération bouclée, nos consultants sont généralement amenés à aider à intégrer l'entreprise acquise. Ces missions peuvent alors s'étendre sur une période allant de 4 à 18 mois.