

Profils au top

pour boutique de conseil

RECRUTEMENT

En phase de croissance accélérée, Estin & Co consolide son modèle, la stratégie pure et le conseil sur-mesure, et accélère un recrutement qui, pour autant, doit rester d'un niveau extrêmement élevé.

Estin & Co a 10 ans d'existence. Comment l'entreprise envisage-t-elle son modèle de développement ?

Le conseil en stratégie est un segment du marché du conseil en forte croissance : 8 à 10% par an en moyenne entre 1995 et 2005. Il profite d'une forte valeur à la spécialisation du point de vue des cabinets de conseil – pour éviter toute dilution des compétences et servir au mieux chaque client – et du point de vue des clients, qui valorisent l'expertise et, plus qu'à la marque, attachent de la valeur à l'approche novatrice, à l'exclusivité, à la relation avec des seniors identifiés et impliqués.

Comment définiriez-vous le positionnement d'Estin & Co

Estin & Co est une "boutique" totalement spécialisée dans le conseil en stratégie, qui travaille pour des grands groupes européens et nord-américains ainsi que des fonds de private equity selon cinq axes : travail sur mesure et approches novatrices sur des problématiques de croissance ; forte densité de compétences et forte implication des seniors au jour le jour ; vision internationale des problématiques grâce à un nombre limité et choisi de bureaux dans le monde (Paris, Londres, Genève et Shanghai) et des équipes comportant près de 10 nationalités ; exclusivité sur leur secteur d'activité, avec une approche parfaitement adaptée à leurs

problématiques propres et non une approche générique et sectorielle. Typiquement, nous traitons de problématiques de croissance rentable et à long terme soit au niveau Groupe – métiers, géographies, étapes de valeur... – soit au niveau des métiers avec la redéfinition et l'optimisation des modèles d'activité. Ce modèle nous a

permis de croître de plus de 20% par an au cours des cinq dernières années, soit deux fois plus que le marché.

Qui dit croissance dit recrutement...

À notre échelle, puisque le marché du recrutement du conseil en stratégie concerne une centaine d'embauches par an en France, ce sont des besoins importants : une quinzaine de consultants par an. Nous nous différencions donc nettement du conseil de direction générale, qui recrute environ 500 à 1 000 consultants par an en France, et du conseil en organisation ou en systèmes d'information, qui en recrute 10 000. Nous sommes très exigeants et trions nos candidats sur le volet : notre recrutement vise les meilleurs profils issus des meilleures écoles. Un bon nombre d'entre eux sont issus d'HEC, pour les consultants juniors, ou du MBA pour les seniors. Cela nous permet

de garantir la qualité et l'homogénéité de nos prestations pour nos clients et entraîne une très saine émulation entre les consultants du cabinet.



“De bons profils pour gérer la croissance”

Jean-François PARTIOT (H.04)

BIO EXPRESS

Jean-François Partiot (H.04) est entré chez Estin & Co sitôt son diplôme en poche. Il est aujourd'hui Senior Consultant au sein de ce cabinet qui revendique haut et fort son statut de “boutique spécialisée”.

Comment les consultants évoluent-ils ?

Nous avons une pyramide très courte – consultants juniors, seniors, managers et vice presidents – offrant de réelles opportunités à des individus à fort potentiel qui pourront profiter de notre croissance rapide. Et, comme dans le conseil en stratégie, la qualité de la formation est primordiale, nous leur proposons un programme de formation dense et qui leur permet d'améliorer leurs compétences analytiques, quantitatives et sectorielles.