

Une crise force à prendre des décisions

ACTIVITÉ

Alors que certains confirment le recul des missions stratégiques en période de crise, d'autres en revanche confirment leur extrême nécessité.

C'est le cas de **Jean-Charles Devignes (H.07)**. Consultant au sein du cabinet Estin & Co, il revient sur la spécificité du conseil en stratégie.

Dans le secteur du conseil, peut-on dire que les activités dédiées à la stratégie sont les plus analytiques ?

La stratégie regroupe les problématiques liées à l'allocation des ressources, ce que nous appelons les questions de Corporate stratégie, à la Business stratégie, qui consiste à distinguer et développer les avantages concurrentiels d'une entreprise sur l'un de ses métiers ; et enfin les questions liées aux transactions, notamment pour les fonds d'investissement. Ces missions reposent sur des analyses aussi précises que possible de dynamiques de marché, de positions concurrentielles, et de construction de scénarios de développement. C'est sur cette base que nous recommandons telle ou telle option. Ces travaux reposent effectivement sur des bases analytiques solides.

En période de crise, les entreprises peuvent-elles se payer le luxe d'investir dans des missions analytiques ?

Oui, plus que jamais. La dimension analytique va justement permettre aux entreprises de rationaliser leurs décisions et de faire les meilleurs choix. Comme le souligne Jean Estin, président et fondateur du cabinet, l'intérêt d'une crise, c'est qu'elle force à prendre des décisions. La crise actuelle pose une question majeure : quelle doit être la priorité, restructurer les coûts ou le portefeuille d'activités ? C'est précisément sur ce type de problématiques que nous intervenons.

Vous n'êtes pas un cabinet full services. Ce positionnement est-il un atout concurrentiel ?

Nous sommes en effet l'un des rares cabinets à tenir notre positionnement de spécialiste en stratégie. C'est ce positionnement fort qui nous permet de compter parmi les leaders de la discipline. Cette focalisation nous évite une dilution des compétences et nous permet de servir au mieux chaque client ; c'est indéniablement un atout qui nous offre une excellente visibilité et nous confère une forte légitimité.

ESTIN & CO EN BREF ...

Fondé en 1997, le cabinet français continue de croître et poursuit son développement en Europe mais aussi en Chine. Le cabinet assiste les directions générales de grands groupes européens et nord-américains dans leurs stratégies de croissance, ainsi que les fonds de private equity dans l'analyse et la valorisation de leurs investissements.



Jean-Charles Devignes (H.07)

BIO EXPRESS

Si la stratégie ne lui ferme aucune porte, y travailler est un vrai choix pour Jean Charles Devignes (H.07), 27 ans, qui opte pour la majeure Stratégie au cours de sa formation à HEC. Deux ans après son arrivée au cabinet, il juge son début de carrière en adéquation avec son projet. En particulier, la palette des interventions sur lesquelles il a travaillé ainsi que son exposition au management de ses clients se révèlent au-delà de son attente.