

« L'OBJECTIF ULTIME ? CRÉER DE LA VALEUR POUR LE CLIENT »

Les entreprises se trouvent régulièrement à un tournant de leur cycle de vie. Dans ces moments-là, il est crucial qu'elles disposent de conseils stratégiques. EY Strategy and Transactions se présente comme une entreprise hors pair en adoptant une approche pluridisciplinaire et en traduisant les conseils stratégiques d'EY Parthenon en plans d'action concrets, grâce à sa collaboration avec les départements M&A, Transaction Diligence, Transaction Tax, ou encore Valuations et Modelling.

« Nous possédons non seulement la puissance analytique, mais aussi l'expertise et les compétences en communication pour mener à bien une opération de capital-investissement. »

Marc Herlant

Le cycle de vie de toute entreprise comporte plusieurs phases : de la start-up à la succession, en passant par la croissance et la maturité. Chaque phase s'accompagne de défis, d'objectifs et de stratégies spécifiques. Pour transformer une idée d'entreprise en une success-story, il est de la plus haute importance de pouvoir compter à chaque étape de sa vie sur des conseils d'experts en matière de gestion et financière. EY Parthenon conseille les entreprises et les organisations non seulement pour répondre à leurs questions stratégiques, mais aussi lors de la mise en œuvre de ces solutions. En Belgique, l'accent est mis sur des secteurs tels que le capital-investissement, la vente

au détail, les biens de consommation (à rotation rapide), la construction, la mobilité et l'industrie manufacturière.

Une entreprise hors pair

« Dans le paysage diversifié des cabinets de conseil, EY Parthenon occupe une position unique car il offre un large éventail de services. Nous aimons nous présenter comme un cabinet hors pair », déclare **Marc Herlant**, associé chez EY Strategy and Transactions. « Qu'il s'agisse de due diligence, d'évaluation, de fusions et acquisitions ou de fiscalité internationale... Nous disposons de toutes les connaissances en interne, c'est-à-dire au sein du département Stratégie et Transactions. »



Marc Herlant, associé chez EY Strategy and Transactions

« Cette multidisciplinarité est un atout énorme. Nos différents services sont logés au même endroit, ce qui stimule la concertation. En examinant la même opportunité sous des angles différents, on arrive souvent à de nouvelles perspectives », ajoute **Stijn Spitaels**, lui aussi associé chez EY Strategy and Transactions.

Il illustre ses propos par un exemple parlant. « Un client envisageait de faire une acquisition. Cependant, au cours des longs échanges que nous avons eus avec lui, il n'a pas réussi à nous convaincre de la valeur ajoutée de l'opération. Notre analyse a révélé que le client perdait des parts de marché et souhaitait compenser ce manque par une acquisition. Or, cette transaction n'aurait pas résolu le vrai problème. Nous avons réussi à le convaincre d'investir d'abord dans sa propre organisation. De cette manière, nous avons atteint l'objectif ultime : créer de la valeur pour le client. »

Des plans d'action concrets

Les conseils stratégiques d'EY Parthenon ne se limitent pas à la théorie. « En réalisant une belle analyse et en rédigeant un rapport complexe, un consultant crée souvent un nouveau problème. Nous aimons nous atteler à la réalisation effective de cette valeur. Nous traduisons la stratégie en plans d'action concrets », souligne Stijn Spitaels. « Bien entendu, il n'est pas dans notre intention de nous substituer à la direction. Non, nous coopérons volontiers à la mise en œuvre d'une nouvelle méthodologie, et nous gardons toujours une vue d'ensemble afin que l'entreprise reste sur la bonne voie. »

Il en va de même pour les opérations de capital-investissement. « Nous remarquons souvent qu'il existe un fossé entre l'acheteur et la cible de l'acquisition. Un capital-investisseur est tout à fait à l'aise dans le monde de l'ingénierie financière, mais il compte sur la direction existante pour réaliser la trajectoire de changement. Ce n'est pas toujours évident », précise Marc Herlant, qui parle d'expérience.

Dans ce domaine également, les consultants d'EY Parthenon assistent l'acheteur et la direction. « Pour une opération de capital-investissement, nous avons effectué une due diligence commerciale en recherchant le potentiel de hausse dans la cible d'acquisition. Nous avons identifié sept options permettant d'atteindre la croissance visée. La direction a ensuite réalisé elle-même quatre options, tan-



Stijn Spitaels, associé chez EY Strategy and Transactions

« Notre multidisciplinarité est un énorme atout. En examinant la même opportunité sous des angles différents, on arrive souvent à de nouvelles perspectives. »

Stijn Spitaels

dis que le capital-investisseur nous a demandé d'examiner de plus près les autres opportunités. Nous avons dès lors été chargés de mettre en place et d'appliquer la nouvelle stratégie numérique. Toujours en concertation avec la direction », précise Stijn Spitaels. « Cet exemple illustre une fois de plus la position unique d'EY Parthenon », poursuit Marc Herlant. « Nous possédons non seulement la puissance analytique, mais aussi l'expertise et les compétences en communication pour mener à bien une opération de capital-investissement. »

À PROPOS D'EY PARTHENON

EY Parthenon est né en 2014 de la fusion entre Parthenon Group et EY. La nouvelle entité conseille les dirigeants d'entreprises et d'organisations de premier plan en Europe, aux États-Unis, en Asie et en Australie sur leurs questions stratégiques. Aujourd'hui, EY Parthenon compte plus de 40 bureaux dans 22 pays, employant un effectif combiné de plus de 6 500 professionnels.

marc.herlant@parthenon.ey.com - stijn.spitaels@parthenon.ey.com
www.ey.com/parthenon