

Business Consulting Group poursuit son développement

DRÔME-ARDÈCHE

Spécialisé en cession-transmission de PME, le groupe lyonnais Business Consulting Group poursuit son déploiement géographique vers le sud. Désormais présent en Drôme/Ardèche, ce « facilitateur de transmissions » accompagne les PME arrivant à un tournant de leur histoire, en mettant en adéquation des acheteurs et des vendeurs potentiels en fonction de leurs affinités respectives.

Basé à Dardilly, en banlieue lyonnaise, Business Consulting Group fut créé en 2012 sous l'impulsion de Denis Cerisola, directeur général et son épouse Claire, présidente. Après avoir effectué une carrière en France et à l'étranger dans le domaine de l'informatique au sein de grands groupes, le dirigeant s'est orienté vers le recrutement de ce secteur qu'il connaissait bien.

De chasseur de têtes à chasseur de PME

« Rapidement, nous avons eu des profils de cadres - quarantennaires pour la plupart - qui avaient effectué une solide carrière dans des grands groupes dont certains américains » explique Denis Cerisola. Mais les demandes ne s'orientaient pas vers une poursuite de carrière à l'identique. Ces cadres supérieurs cherchaient en réalité à se lancer en solo, en rachetant une PME dont ils seraient les dirigeants.

C'est ainsi que le chasseur de tête devint chasseur de PME. Son modus operandi : semer des graines dans la tête des dirigeants de PME, attendre qu'elles lèvent (ou pas), réaliser un diagnostic, puis matcher les acquéreurs avec les cédants.

« C'est ce qui nous différencie d'autres consultants : nous contactons les entreprises avant même qu'elles aient l'idée ou l'intention de vendre. Nous avons en parallèle un vivier d'acquéreurs potentiels - souvent des cadres supérieurs quarantennaires - qui, au terme d'une carrière effectuée auprès de grands groupes, désirent s'installer à leur compte. Ces profils visent, dans la grande majorité, des PME de taille moyenne, offrant un cadre de vie qui corresponde à leurs nouvelles attentes ».



Claire et Denis Cerisola.

Rapidité et discrétion

Le groupe s'appuie sur un réseau d'experts (hors aspects juridiques et financements) qui assureront le diagnostic de l'entreprise. « Ils prennent en compte les conditions financières mais aussi les valeurs humaines et la viabilité des projets ».

Son portefeuille est composé de PME de 7 à 30 salariés (CA compris entre 1 M€ et 15 M€), de tous horizons (agroalimentaire, transport, industrie, automobile, informatique, distribution, négoce, etc.).

« En général, les dirigeants imaginent que les transactions de transmission/cession d'entreprises sont très longues. Mais en réalité ce n'est pas si long : nos transactions sont finalisées dans les 6 à 8 mois ! ». Une rapidité qui s'explique aussi par une confidentialité absolue pendant toute la durée de la transaction. « La discrétion est essentielle à la réussite d'une opération qui peut déstabiliser une entreprise, inquiétude provoquée par l'incertitude des salariés quant à leur avenir au sein d'une entreprise qui change de mains ».

Une proximité avec le territoire

Pour mener à bien ses missions, le groupe s'appuie sur un réseau local de consultants associés, répartis en régions afin de garantir une proximité avec les territoires (Lille, Nantes, La Rochelle, Paris, Saint Étienne, Lyon, Savoie et Haute Savoie, Valence).

« Les consultants organisent, en partenariat avec les organisations locales (Medef, clubs d'entreprises, etc.), des événements thématiques afin de se faire connaître d'une part et d'apporter une dimension de conseil d'autre part ».

Autre implication du groupe : le sponsoring ou mécénat. « Nous soutenons l'association des Apprentis Orphelins d'Auteuil et nous soutenons également des associations/clubs de sport comme le Hockey Club du mont Blanc par exemple, des équipes de rugby locales. À Valence, nous avons la même volonté qu'ailleurs : nous impliquer dans la vie locale » concluait le dirigeant.

Corinne Legros