

BUSINESS CONSULTING GROUP : DE NOUVELLES POSITIONS À CONQUÉRIR GRÂCE À LA CROISSANCE EXTERNE

La situation économique actuelle, amène les entreprises à se repositionner et à revoir leur stratégie pour maintenir leurs activités, leurs emplois.

La croissance externe, axe de développement vertueux permet en temps de crise de créer une dynamique, d'assurer de nouveaux marchés et de conquérir de nouvelles positions.

UN MARCHÉ DE LA CROISSANCE EXTERNE, ACTIF...

La croissance externe n'est plus l'apanage des grands groupes mais bel et bien un outil de développement efficace à la portée des PME ambitieuses. Si elle est bien pensée et bien réalisée, elle renforce les opérations de la société acheteuse et accroît sa valeur. Un plan de croissance externe maîtrisé, accélère considérablement le développement d'une entreprise.

Plusieurs scénarii peuvent être expérimentés :

- le rachat de concurrents directs qui permet un gain de parts de marché et de clients
- Le rachat de concurrents indirects qui apporte une nouvelle expertise ou des possibilités de rebonds commerciaux
- L'expansion géographique pour conquérir de nouveaux pays
- L'entrée dans un métier éloigné qui répond à une volonté de diversification des activités

Pour le dirigeant d'entreprise, la croissance externe doit obéir à une logique opérationnelle forte et débouche sur des avantages clés : un avantage stratégique en distançant ses concurrents, un avantage commercial en attirant de nouveaux clients, en étoffant sa notoriété et sa gamme de services, un avantage organisationnel en attirant les meilleurs salariés de son secteur, en réalisant des synergies, un avantage temporel en gagnant du temps et de l'énergie.

L'OFFRE ET LE SAVOIR-FAIRE DE BUSINESS CONSULTING GROUP

Conseil et accompagnement en cession et acquisition d'entreprises (PME, PMI), Business consulting group s'appuie sur des consultants qui exercent sur leurs secteurs respectifs, dans 8 agences en France. Il bénéficie de partenariats à l'international notamment au Canada.

Agence de Saint Étienne - (Loire Haute-Loire)
6 Rue Gérentet - 42 000 SAINT ÉTIENNE
Responsable : Éric Rouvier - 04.77.95.30.79
business.consulting-group.fr

DENIS CERISOLA, SON DIRIGEANT NOUS EN PARLE :

« Nous mettons toute notre énergie et notre expertise dans une réponse personnalisée, rapide et efficace auprès de nos interlocuteurs. Nous devons notre réputation à notre connaissance du marché

Nous nous entourons de consultants dont l'éthique et le professionnalisme ne sont plus à démontrer.

Chacun opère dans le respect des équipes et des valeurs humaines auxquelles nous sommes très attachés. C'est un véritable métier, notre accompagnement sur-mesure est mise en œuvre pour réduire le timing des process qui se situe en moyenne entre 6 et 8 mois ce qui est très court pour ce type de transmission.

Nous identifions les entreprises offrant un intérêt potentiel grâce à un repérage des structures. Nous bénéficions d'une expérience terrain de la transmission et d'une connaissance de l'environnement professionnel qui facilite la mise en relation et l'analyse rapide de faisabilité. Nous garantissons la confidentialité et la discrétion des négociations. Notre objectif est d'aboutir rapidement et efficacement à une entente satisfaisante pour chacune des parties. »



Denis Cerisola
Directeur général

5 BONNES RAISONS

de se faire accompagner dans le cadre de sa croissance externe

- 1- La détection
- 2- L'expertise et l'expérience
- 3- Le respect de l'entreprise cible
- 4- La discrétion et la confidentialité
- 5- La négociation



Éric Vannoote
Dirigeant

ÉRIC VANNOOTE DIRIGEANT DE BONY JUSQU'EN 2018

« Fabricant de produits réfractaires entrant dans la fabrication des fours industriels depuis 1862, l'entreprise Bony est en grande difficulté lorsqu'elle est reprise en 2013, par le fonds Seconde chance appuyée par Siparex sous ma direction.

Trois doctorants de l'École des mines prennent part au développement de nouveaux produits. Nous réussissons à rétablir la rentabilité de l'entreprise, augmenter son CA à hauteur de 9 millions d'euros et assurer un résultat bénéficiaire.

La décision de vendre l'entreprise est actée en 2018 et nous faisons appel à Business consulting group, reconnu pour sa capacité d'approche directe des repreneurs potentiels.

La mission est délicate car il faut trouver un repreneur de formation ingénieur, issu du milieu industriel, connaissant les process automatisés et ayant les moyens financiers nécessaires.

Business consulting group rencontre alors une douzaine de candidats repreneurs et le choix se porte sur Christian Lalo ingénieur Arts & Métiers qui souhaite se lancer dans une aventure entrepreneuriale. Équation difficile mais fort de son expertise dans les transmissions de PME du secteur industriel, Business consulting group a su la solutionner remarquablement. »