

DENIS CERISOLA

« Une transmission, ça se prépare »

Présent au Simodec, Denis Cerisola, DG de Business Consulting Group, explique son action dans la transmission et la reprise d'activités.

PROPOS RECUEILLIS PAR SANDRA MOLLOY



Quelle est l'ambition de Business Consulting pour les entreprises ?

Nous sommes des ambassadeurs et des facilitateurs pour aider à vendre ou à acheter des PME.

Vous êtes basés à Dardilly, dans l'Ouest lyonnais. Avez-vous des agences en Pays de Savoie ?

Notre périmètre s'étend sur l'Arc alpin. Nous sommes présents à Thyez, au sein du Site économique des Lacs, et à Sallanches, pour les activités outdoor surtout. Notre implantation dans la vallée de l'Arve nous permet d'être proches des entreprises industrielles de la filière mécanique, et en particulier du décolletage. Près de 70 % de notre activité est tournée vers les industries.

Comment agissez-vous dans les territoires ?

Nous disposons d'un réseau de sept consultants dans la région, spécialisés dans des domaines différents et insérés dans les territoires de notre périmètre d'intervention.

Combien de transmissions d'entreprises avez-vous réalisées ?

Une dizaine dans les Pays de Savoie, sur vingt-cinq au total en 2021. Nous sommes le troisième acteur régional dans

ce domaine. Nous ambitionnons de mener une trentaine de transmissions d'ici à la fin de l'année 2022.

Quelles sont les valeurs de Business Consulting ?

Avant tout, nous garantissons une grande confidentialité dans nos échanges avec nos clients et une éthique relayée par nos consultants.

Dans quelles situations intervenez-vous ?

Dans le cadre de transmissions d'entreprises, quand le dirigeant souhaite céder son activité, en particulier au moment du départ en retraite, où lorsqu'il souhaite faire de la croissance externe. Nous sommes également aux côtés de cadres supérieurs qui veulent quitter un grand groupe pour prendre leur indépendance. Ils nous sollicitent pour les accompagner dans leur recherche d'une activité à reprendre.

Qu'est ce qui caractérise les industries de la vallée de l'Arve ?

Il y a un taux fort – plus qu'ailleurs – de transmissions familiales, en particulier vers les enfants du dirigeant. Les dirigeants sont globalement assez âgés et pas toujours prêts à passer la main. La vallée de l'Arve est un écosystème particulier, du fait d'une forte concentration d'activités avec des savoir-faire et des marchés similaires, qui engendre un esprit du secret où les dirigeants ne veulent pas que les informations les concernant se sachent. Or, c'est un positionnement qui peut porter préjudice. Quand il n'y a pas d'héritiers notamment,



Denis Cerisola (à gauche) est directeur général, et son épouse Claire, présidente, de Business Consulting Group. L'entreprise opère grâce à sept consultants (dont Denis Cerisola lui-même).

il faut être le plus transparent possible sur les atouts, les marchés et même les faiblesses. Nous avons parfois des difficultés avec des clients pour avoir des données précises, ce qui rend notre mission plus délicate à mener.

Quels conseils pourriez-vous donner aux chefs d'entreprise ?

Une transmission se prépare par l'organisation de la société, l'économie, l'outil de production, les stocks... Une entreprise qui veut transmettre doit investir, car un matériel obsolète ne donne pas envie. Il faut éviter les calculs à court terme qui visent à seulement conserver voire accroître les marges, maintenir ses machines de production à un bon niveau, ne pas assécher l'entreprise par des licenciements. Notre

rôle est de préparer les chefs d'entreprise et de les informer sur les différents aspects, tels que la question fiscale.

Et pour les acquéreurs ?

Ils doivent être bien informés de l'activité qu'ils souhaitent reprendre. La mécanique et le décolletage nécessitent notamment un certain savoir-faire, une bonne connaissance de la filière. Nous ciblons avec eux les entreprises qui correspondent à leurs envies et leurs moyens financiers. Nous faisons de l'approche directe auprès de sociétés qui ne sont pas à vendre, en expliquant aux dirigeants qu'ils ont des opportunités de céder leur entreprise. C'est une approche unique en France. ■