

Publié le 27/11/2012

Conseil : après avoir trébuché, le réseau Factea repart de l'avant

Mis en liquidation en juillet 2012, Factea Group et son réseau de cabinets de conseil achats franchisés ont trouvé des repreneurs motivés avec les fondateurs de Karistem, spécialisés dans le conseil en stratégie et transformation pour l'industrie.

Par la rédaction

Le cabinet de conseil Karistem, qui est actuellement en train de définir le nouveau projet de management de Factea, racheté en septembre 2012, est une structure relativement légère d'une douzaine de personnes pour un chiffre d'affaires prévisionnel 2012 d'environ 2 millions d'euros. En comparaison, l'ensemble des différentes sociétés qui composent Factea représenterait 4,5 millions d'euros de chiffre d'affaires cette même année. Karistem détient désormais 51 % du capital de la structure de tête de Factea et les participations dans ses franchises. Il est soutenu dans ce projet de reprise par le cabinet de conseil en ingénierie LGM group (près de 70 millions d'euros de chiffre d'affaires), qui détenait déjà une participation d'un peu plus de 5 % dans Factea.

Karistem a été fondé en 2004 par trois associés – Saab Bennamy, Olivier Seiler et Serge Dautrif –, anciens de Gemini conseil, qui représentent chacun un des axes sectoriels actuels du cabinet : Mines et énergie ; défense et sécurité ; infrastructure et transport. En reprenant Factea, ce cabinet spécialisé dans le conseil en stratégie et transformation, pour des grands groupes industriels inscrits dans les cycles longs, trouve le moyen de répondre à une demande jusqu'ici insatisfaite de leurs clients.

« Nous n'avons pas nécessairement les mêmes clients et cette acquisition ne modifiera pas la focalisation sectorielle de Karistem. Notre volonté est que Factea conserve son autonomie et continue de se développer, vers et au-delà de nos secteurs et clients cibles. Un de ses enjeux consistera toutefois à recentrer son activité vers des grands comptes pour réduire sa volatilité », assure Serge Dautrif, qui reprend le mandat juridique de la structure qui portera les activités de Factea. « Notre optique est de conserver tout le monde », assure ce dernier. Il doit arrêter la nouvelle organisation fin décembre 2012, la complexité de ce groupe constitué de rachats successifs s'étant avéré une de ses faiblesses sur le plan marketing.

A court terme, les franchises d'expertise par catégorie telles que Factea Freight management ou Factea IT devraient faire l'objet d'un nouvel effort d'animation. « Nous croyons au modèle de la franchise, à condition de pouvoir apporter des services à forte valeur ajoutée aux franchisés », affirme Serge Dautrif, qui annonce « un renforcement des moyens commerciaux et opérationnels mutualisés, une intensification des ventes croisées et une clarification de l'offre de services ». La mutualisation pourrait notamment porter sur du recrutement afin de soutenir dans leur développement les franchises les plus prometteuses. A plus long terme, les dirigeants de Karistem envisagent d'élargir le champ d'expertise vers des familles d'achats de production.

Les différentes entités de Factea Group portant sur le conseil en stratégie et organisation – en particulier Factea Sourcing France et Factea Public – devront, quant à elles, fusionner au maximum leurs structures juridiques afin de constituer une entité homogène dont la forme sera distincte du réseau des franchisés.