

# June Partners : le digital au service de la transformation de la fonction finance

**June Partners est un cabinet de conseil opérationnel qui accompagne les entreprises en transformation (croissance, rationalisation et réorganisation, mutation technologique, crise financière, recherche de performance, etc.). Il s'appuie sur une équipe d'experts pluridisciplinaires et intervient notamment sur l'amélioration du taux de service et de productivité de la fonction finance.**



Frédéric Lumeau, associé chez June Partners

Fondé en décembre 2013 suite à une opération de management buy-out, le cabinet June Partners comprend onze associés qui détiennent aujourd'hui l'intégralité du capital.

Doté initialement d'une expertise financière, le cabinet a peu à peu diversifié ses compétences grâce à plusieurs acquisitions. En 2016, la reprise d'Akya Consulting lui a permis d'élargir son offre vers les missions de redressement d'activités, de reconversion et/ou de reprise, et de cession de sites industriels.

Fin 2016, June Partners a pris une participation dans la fintech CapitALL, éditeur de la plateforme digitale Monetarii, qui propose aux entreprises un accès à des financeurs professionnels.

## Une multi-expertise

Le cabinet compte 60 collaborateurs bénéficiant d'une expertise pluridisciplinaire et d'une forte expérience opérationnelle. Ces experts interviennent en France comme à l'étranger pour le compte des 90 clients.

Par ailleurs, June Partners continue de développer de nombreux partenariats

à l'international pour accompagner ses clients partout dans le monde.

Le chiffre d'affaires de la société s'est élevé à 13,5 millions d'euros en 2016 et devrait croître significativement en 2017. June Partners accompagne principalement les entreprises à trois niveaux :

- la transformation financière, avec l'amélioration du taux de service et de la productivité de la fonction finance, la réduction du besoin en fonds de roulement et la gestion du cash ;
- la transformation opérationnelle à travers la mise en place de dispositifs optimisant chacune des fonctions clés au sein de l'entreprise et la prise de mandat (Présidence, DG, DAF, DRH) si nécessaire ;
- le corporate finance opérationnel qui recouvre la mise en place de dispositifs sur mesure allant de la préparation d'un actif à la cession, à la réalisation d'une acquisition jusqu'à son intégration, en passant par la construction de la stratégie de financement.

## La transformation digitale de la fonction finance

L'impact de la digitalisation sur la

fonction finance est tel qu'il devient impératif pour les entreprises de faire évoluer leur organisation et de revoir les processus existants. La mise en place d'outils de digitalisation leur permet de gagner en efficacité (coût de la fonction finance) et d'améliorer les taux de service des fonctions financières (réduction des délais et amélioration de la qualité de production de l'information). Les technologies et plateformes disponibles, ainsi que les services associés, permettent aux équipes de la direction financière de se recentrer sur les tâches à forte valeur ajoutée.

«La transformation digitale s'opère dans l'entreprise au travers des processus d'automatisation robotisés (RPA ou robotic process automation) et de la data strategy, explique Frédéric Lumeau, associé chez June Partners. Le RPA est apparu depuis plusieurs années et porte notamment sur la dématérialisation de la facturation et l'automatisation des encaissements et lettrages clients.» Aujourd'hui, ETI et PME ont accès à des outils à la fois plus performants et moins coûteux.

June Partners intervient souvent sur des missions de réorganisation de la fon-

tion finance, et accompagne dans ce cadre la transformation digitale des entreprises. La digitalisation a forcément un impact fort sur les organisations. «A titre d'exemple, l'élément nouveau est le fait que les délocalisations de centre de services partagés dans des pays à bas coût de main-d'œuvre sont remises en cause par la réduction des effectifs dans les fonctions comptables. Ces centres sont donc désormais davantage régionaux», souligne Frédéric Lumeau.

La data strategy fait aussi son entrée au sein de la fonction finance. Les outils de business intelligence (BI) ou d'entreprise performance management (EPM) sont très utiles pour collecter, traiter, analyser et restituer de la donnée, mais pour le moment, l'aspect prédictif de ces outils (par le croisement avec des bases de données externes) n'est pas exploité. «Il est évident que dans un avenir proche, l'utilisation de ces outils conduira à améliorer les prévisions mais également à faciliter les restitutions (data visualisation et moteur d'analyse). On va passer d'un mode très manuel orienté tableur et PowerPoint vers un process beaucoup moins chronophage en termes de traitement, d'analyse et de restitution», ajoute Frédéric Lumeau.

## Une veille constante des compétences et produits

Le recrutement d'experts et de profils orientés «data scientist» fait partie des priorités. Capables de gérer et d'analyser des données massives déstructurées («big data»), leurs conclusions permettent d'orienter de grandes décisions. Ils apportent ainsi valeur ajoutée et gain d'efficacité aux fonctions financières.

Bien évidemment, June Partners est en veille constante sur les outils de data strategy pour sensibiliser ses clients aux avantages de leur utilisation et être force de proposition. ■

QUESTIONS À...

## Frédéric Piolti, associé chez June Partners



Frédéric Piolti a débuté sa carrière chez Arthur Andersen en 2001, avant de rejoindre Duff & Phelps en 2008. Il a une vaste expérience dans les services de gestion de fonds de roulement et de trésorerie pour les PME et les ETI.

## Quels sont les freins encore existants à la culture BFR dans l'entreprise ?

Les entreprises qui pâtissent structurellement d'une rentabilité insuffisante, qui sont confrontées à des difficultés financières ou soumises à des schémas de financement sous pression (type LBO), vont s'attacher à améliorer leur génération de cash. Elles seront donc sensibles à la gestion de leur BFR, en agissant sur les postes clients, fournisseurs et sur les stocks.

En revanche, dans un contexte de liquidités abondantes et de taux bas, certaines entreprises qui se portent plutôt bien ne sont pas forcément prêtes à consentir les efforts nécessaires à l'optimisation du BFR. Bénéficiant d'un accès facile aux marchés et aux financements, elles vont plutôt recourir à l'endettement que de remettre à plat leur organisation et leurs processus pour améliorer la génération de cash par une optimisation du BFR.

La remontée probable des taux d'intérêt et les évolutions réglementaires doivent pourtant amener ces entreprises à prendre conscience de la nécessité de s'atteler au sujet qui est par ailleurs un véritable marqueur d'efficacité opérationnelle. Il est primordial de diffuser la culture cash à tous les échelons de l'entreprise avec une forte implication de la direction générale.

## Comment le digital révolutionne-t-il la gestion du BFR ?

La gestion du BFR implique une quantité de données à traiter très importante (sur les approvisionnements, livraisons, factures, etc.), c'est pourquoi la digitalisation est un levier très adapté. Les processus d'automatisation robotisés (RPA) ont présenté une première étape de la transformation digitale appliquée au BFR, par la dématérialisation des factures par exemple. Désormais, c'est une autre étape qui se joue avec l'avènement de la data strategy. Cette étape, parce qu'elle doit permettre d'aller plus loin dans la collecte et l'analyse des données, est riche de promesses notamment sur le renforcement des analyses prédictives devant permettre une amélioration significative du BFR. Quoi de mieux que d'anticiper un client mauvais payeur ou de gérer les stocks au plus près en ayant une «vision» assez fine des évolutions à venir ? La démocratisation de la data strategy (sur les outils mais aussi sur les profils capables de la mettre en œuvre) va avoir un effet évident sur la gestion du BFR. Aux entreprises d'être «en pointe» sur ces sujets afin de tirer le meilleur bénéfice de cette révolution. ■