

Acquisition

27 janvier 2015
588 mots

Par *Eléonore de Reynal*

Article

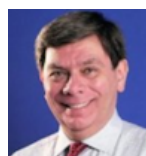
June Partners renforce son offre

Intervention, Etude & Négociation
Operational Partners & Strategic Advisors depuis 1995

Afin de renforcer ses expertises, le cabinet de conseil en finance opérationnelle reprend son confrère I.E.N. dédié à l'amélioration de la performance et générant 2 M€ de revenus.

June Partners complète sa palette de compétences. Constitué par l'ancienne **équipe restructuring et financial performance française de Duff & Phelps** en janvier 2014 (lire ci-dessous), ce cabinet de conseil en finance opérationnelle, qui intervient dans l'amélioration de la fonction financière, les restructurations & opérations spéciales, le conseil en *transaction support* et enfin le financement & *cash management*, vient, en effet, d'acquérir la société parisienne **Intervention Etude et Négociation (I.E.N.)**. Créée en 1995 par **Xavier P.Négiar** (photo ci-dessous), celle-ci s'est spécialisée dans **l'amélioration des performances opérationnelles des entreprises**. Et ce, sur les aspects financiers, organisationnels, industriels et sociaux. Réunissant **sept professionnels expérimentés entre Paris et Strasbourg**, ses équipes ont participé au sauvetage d'entreprises dans des secteurs très divers allant de l'industrie lourde à l'imprimerie en passant par le packaging, l'agroalimentaire, l'électronique ou le bâtiment.

2 M€ de chiffre d'affaires en 2014



« Ces quatre dernières années, nous avons été amenés à travailler sur des dossiers communs avec I.E.N, que nous connaissons de longue date, explique **Marc-Antoine Cabrelli**, associé de June Partners. Sur **Clestra**, par exemple, ils avaient un mandat de direction générale tandis que nous travaillions pour le compte d'Impala. Plus récemment, sur **Euro Media France**, l'ex-SFP, ils ont conduit une mission d'amélioration de la performance alors que nous avons été mandatés sur des problématiques liées à la rentabilité des contrats clients. » Au fil des discussions, June Partners et I.E.N. ont fini par se rendre compte qu'un rapprochement tombait sous le sens. « **La complémentarité de nos activités est évidente et les synergies nombreuses** », ajoute Marc-Antoine Cabrelli (photo ci-dessous). Forte d'environ **2 M€ de chiffre d'affaires l'an passé**, la cible, dont le modèle est comparable à celui d'un

cabinet de management de transition, apporte à June Partners sa **grande expertise dans le domaine social**.

Rééquilibrage des activités



Travaillant chaque année avec **cinq à six gros clients**, I.E.N. lui permettra notamment de renforcer ses capacités d'intervention dans des **contextes de sous-performance**. Une activité qui contribuera désormais à hauteur d'environ **50 % de son chiffre d'affaires**, contre 40 % jusqu'ici. Regroupant dorénavant **près de 40 collaborateurs**, parmi lesquels **8 associés**, June Partners, qui est récemment intervenu sur **Eclair, Presstalis et The Phone House**, rééquilibre ainsi ses domaines de compétences. Bien décidé à renforcer ses expertises dans l'ensemble de ses métiers autour du *build-up*, du *cash*, du *restructuring* et de la finance, le conseil, qui réalisait jusqu'alors 60 % de ses **7 M€ de chiffre d'affaires** sur des missions de transformation d'entreprises *in bonis*, a, pour rappel, mené à bien **109 dossiers en 2014**. Et ce, pour le compte d'une **cinquantaine de clients** issus des secteurs des médias, de l'industrie et des services.

Lire aussi :

[June Partners à l'assaut de la performance des entreprises \(15/01/2014\)](#)

Tags : [France](#) , [Île-de-France](#) , [Services & Conseil aux entreprises](#)

Voir la fiche de : [JUNE PARTNERS](#)

Voir la fiche de : [I.E.N](#)

les intervenants de l'opération

Société cible ou acteur **I.E.N**

Acquéreur ou Investisseur **JUNE PARTNERS, Marc-Antoine Cabrelli**

Cédant **FONDATEUR(S), Xavier Negiar**

[Voir la fiche détaillée de l'opération](#)