

L'HOMME CLÉ

Marc-Antoine Cabrelli,
associé de June Partners

« Notre ambition,
doubler le chiffre
d'affaires à fin 2017 »

PAR SYLVIE GUYONY

Chez eux, « l'associé qui vend une mission la réalise : 70 % du temps d'un associé chez June Partners est passé chez le client, se félicite Marc-Antoine Cabrelli, associé et président du cabinet. Notre modèle est assez comparable à un cabinet d'avocats. » L'activité de June relève en fait du conseil opérationnel : en *cash management* (levée de dettes et réduction du besoin en fonds de roulement) ; amélioration de la performance financière ; restructuration et opérations spéciales ; ainsi que croissance externe (*build-up*). Le cabinet est né fin 2013 par scission d'une équipe française de Duff & Phelps. « En 2012, nous nous sommes interrogés sur l'intérêt d'être rattachés à un groupe lorsque l'on origine soi-même les affaires, explique Marc-Antoine Cabrelli. Lors du retrait de la cote de Duff & Phelps, racheté par le fonds Carlyle, nous n'avons pas participé au LBO (opération avec effet de levier, NDLR) et avons pris notre indépendance. » Tous les liens ne sont toutefois pas rompus : « Nous sommes restés dans les locaux de Duff & Phelps, précise Marc-Antoine Cabrelli, et nous sommes membres de son réseau pour les missions à l'étranger. »

Les associés, qui avaient déjà quitté ensemble en 2008 Ernst & Young pour monter l'activité de restructuration de Duff & Phelps, ont « continué à travailler avec les clients existants la première année, raconte Marc-Antoine Cabrelli. Nous avons aussi mené une réflexion sur notre positionnement et disposons aujourd'hui d'un comité stratégique. »

L'équipe est maintenant constituée de neuf *partners* et près de 50 collaborateurs. Parmi ces derniers, Aurélie Cailleau a été recrutée comme directeur de la consolidation et du reporting mi-mars. « Avec nos 'senior advisors', la capacité d'intervention du cabinet est plus proche de 60 personnes, souligne Marc-Antoine Cabrelli. L'acquisition en janvier d'I.E.N, spécialisée dans l'optimisation de la performance opérationnelle et dirigée par

**35 % des entreprises clientes
détenues par des fonds
d'investissement**



Xavier Négier, aujourd'hui associé de June Partners, et l'arrivée en février de Vincent Plumian, associé responsable de l'offre 'build-up' et cessions d'actifs complexes, nous ont permis de proposer toutes les prestations d'amélioration de la performance. » Avec quelque 50 clients acquis, la structure de départ pouvait déjà revendiquer 7 millions d'euros de chiffre d'affaires fin 2014, auquel se sont ajoutés les 2 millions d'euros d'I.E.N.

Sur la base d'une clientèle largement composée d'entreprises de taille intermédiaire, le cabinet peut élargir son champ d'action. Transport, *retail*, ingénierie, BTP... L'expérience de ses membres lui permet d'intervenir dans de nombreux secteurs d'activité. « Aujourd'hui, et surtout depuis l'apport de nouvelles offres comme celles d'IEN et de Vincent Plumian, nous intégrons une dimension sectorielle plus importante dans notre démarche commerciale », remarque Marc-Antoine Cabrelli. De plus, pour renforcer le caractère opérationnel des interventions du cabinet, « nous intégrons dans les dispositifs proposés à nos clients des 'senior advisors', explique-t-il. Ces derniers disposent d'expertises métiers complémentaires ou des expertises sectorielles, comme Stéphane Blunden, véritable expert de la 'supply chain' et du monde industriel, Philippe Chevallier sur les problématiques de financement des entreprises ou encore Laurent Boissel sur les problématiques de restructuration de dettes. » L'objectif de June Partners d'ici à la fin 2017 : doubler le chiffre d'affaires initial. ■