

# Des crises sévères, mais souvent évitables

Une entreprise est en crise lorsqu'elle n'a plus de trésorerie. Aujourd'hui encore, très peu d'entreprises en France, y compris de tailles importantes, se sont dotées d'outils de suivi et de prévision de trésorerie, et la culture cash est encore trop peu présente, explique Fabrice Keller, associé du cabinet June Partners.



Fabrice Keller, associé du cabinet June Partners.

### June Partners

June Partners est un cabinet de conseil opérationnel, orienté résultat, qui accompagne les ETI en transformation : croissance, rationalisation et réorganisation, mutation technologique, crise financière...

Le cabinet s'appuie sur une équipe d'experts pluridisciplinaires avec une forte expérience opérationnelle, capable d'intervenir sur :

- la transformation financière avec notamment la mise en place de dispositifs sur les aspects de contrôle de gestion, contrôle interne, comptabilité et cash ;
- la transformation opérationnelle, de la mise en place de dispositifs optimisant chacune des fonctions clés au sein de l'entreprise à la prise de mandat (Présidence, DG, DRH, DAF) ;
- le corporate finance opérationnel, du plan stratégique à la préparation d'un actif à la cession, de la réalisation d'une acquisition jusqu'à son intégration (build up, carve out, levées de fonds, financing) en mode plug & play d'experts s'intégrant dans les équipes.

June Partners compte 11 Associés et 60 collaborateurs expérimentés intervenant en France comme à l'étranger.

### Est-il possible d'anticiper les crises, pour ne pas avoir à les gérer a posteriori ?

**Fabrice Keller :** Oui, sans aucun doute. Et pourtant, beaucoup d'entreprises se font surprendre par des crises sévères liées à leur trésorerie, alors qu'elles auraient pu être évitées. La trésorerie est une variable fondamentale de la santé de l'entreprise. Or, certains dirigeants ne voient pas encore dans la trésorerie une donnée essentielle. Pour anticiper les crises, les entreprises doivent s'équiper d'outils de prévision et être accompagnées dans leur démarche par des experts expérimentés à la technicité reconnue.

### Certains secteurs d'activité sont-ils plus impactés que d'autres par ce risque de crise ?

**F. K. :** Tous les secteurs peuvent être concernés aujourd'hui. Après, il est vrai qu'il existe une dimension cyclique pour les secteurs dépendants de la conjoncture, comme la distribution, ou des taux d'intérêt, comme l'immobilier.

Au fil des années, nous avons été amenés à travailler avec des entreprises de tous types

de secteurs : SSII, promotion immobilière, secteur industriel, automobile, imprimerie, etc.

### Quand on est confronté à une telle crise, comment doit-on la gérer ?

**F. K. :** Il faut d'abord arrêter le feu, arrêter l'hémorragie, sécuriser la trésorerie, négocier des délais avec des fournisseurs, avec l'État sur le fiscal et le social, récupérer d'urgence des créances chez des clients, etc. En parallèle, il faut mener le diagnostic avec une analyse de la situation actuelle et une évaluation des perspectives. Il faut évaluer la gravité du problème et son évolution.

Dans un second temps nous allons améliorer les outils existants pour suivre de plus près la trésorerie, notamment avec la mise en place de nouveaux modèles, de nouveaux systèmes d'information, mais aussi motiver les forces vives de l'entreprise pour conduire l'entreprise à la phase de normalisation.

Notre rôle est d'accompagner toutes les fonctions clés opérationnelles de l'entreprise dans cette période de transformation et de forte criticité. Les entreprises en crise ont besoin d'être accompagnées par des experts qui leur permettront de se concentrer sur leur business. Nous pouvons à la fois intervenir sur le plan stratégique, l'accompagnement RH, l'aide à la fonction Finance avec une approche très opérationnelle, avec pour objectif un alignement des intérêts de tous : actionnaire, dirigeant, salariés.

Si cet objectif est atteint, alors la crise sera surmontée.

**JUNE**  
PARTNERS  
for a fresh start

Tél. +33 [0]1 84176455  
contact@june-partners.com  
www.june-partners.com