



www.daf-mag.fr

DAF

Le magazine des directeurs administratifs & financiers

magazine

N°7 - Septembre - Octobre 2012 15 €



Financer LA CROISSANCE VIA LE LBO?

DOSSIER P. 37

LES
TROPHÉES

DAF magazine

ÉVÉNEMENT P. 21

Votez pour
le Daf de
l'année 2012



LES TROPHÉES DAF magazine

1^{RE}
ÉDITION

PlanetVeo, Woodbrass, Kalidea, Cognac Camus, Microwave Vision, NetAffiliation, Decitre, Maesa, Rossignol, Webhelp. **Dix belles entreprises françaises**, servies par une direction administrative et financière dynamique, tout à la fois réactive et prospective. Ce sont les **responsables de ces directions** qui se présentent à vous, jury des plus autorisés. Nous vous présentons dans les pages qui suivent **leurs réalisations 2011 et leurs chantiers 2012**, afin de vous permettre de distinguer trois d'entre eux par vos votes sur le site internet dédié : Trophees.daf-mag.fr.

Les votes seront clos le 16 novembre et les résultats annoncés (et célébrés!) à la fin de ce même mois, lors d'une soirée réunissant de nombreux représentants de la communauté des DAF et CFO. Ce même soir, seront dévoilés les **lauréats des trois catégories** : RSE et développement durable, Innovation et IT et Développement / Croissance externe.

Bonne découverte à toutes et à tous!

FLORENCE LEANDRI

SOMMAIRE : LES DIX DAF EN LICE



Néné Bathily,
PlanetVeo

Guillaume Blu,
Woodbrass

Jean-François Boisson,
Kalidea

Jacques Crozier,
Cognac Camus

Pascal Gigon,
Microwave Vision



Stéphan Illouz,
NetAffiliation

Laurence Jenoudet,
Decitre

Pascal Magne,
Maesa

Yann Quiniou,
Rossignol

François Taithe,
Webhelp

NÉNÉ BATHILY, DAF DE PLANETVEO

UNE DAF SUR MESURE

Faire de la croissance exceptionnelle de PlanetVeo une croissance saine et profitable, tel était le challenge 2011 de Néné Bathily. Arrivée à destination, la Daf se félicite de la mise en place du plan épargne entreprise.

En 2008, Néné Bathily entre chez PlanetVeo pour un stage dans le cadre de son DESCF. Elle a un coup de cœur pour l'agence de voyages sur mesure et en ligne qui a alors un an, trois salariés et un CA d'un million d'euros. « *J'ai donc investi à plein mes missions de responsable comptable. Pour preuve: je dois encore valider trois UV du DESCF, devenu entre temps DSCG* », glisse-t-elle, avec un franc sourire.

« *Je voulais évoluer dans une structure neuve, en construction.* » Avec une croissance du CA de 300 % par an en moyenne, son souhait a été exaucé! « *Mon président, Geoffroy de Becdelièvre, a la même formation que moi. C'est là notre force: il a été mon tuteur et m'a permis d'accompagner au mieux l'entreprise.* » Dès 2009, Néné Bathily recrute son premier

collaborateur, installe un processus budgétaire, affine le reporting financier et fournit les outils de pilotage à la DG pour dialoguer avec les investisseurs. « *2010 est l'année de l'hyper-croissance: sites, production, CA, effectif, tout était intense.* » D'où une structuration très rapide de la direction administrative et financière, forte de cinq personnes, une émergence des systèmes d'information et une diversification des compétences de Néné Bathily (ressources humaines, SI, finances...).

2008: installation; 2009: construction; 2010: structuration... Et 2011? « *Une année pour faire de notre intense croissance une croissance plus profitable.* » Donc priorité au BFR dès le dernier trimestre 2010 et jusqu'à la fin mars 2011. Côté fournisseurs, la Daf réalise avec la responsable de production une étude de la base de données de 2008 à 2010, afin de repérer les plus importants: « *C'est avec ces 20 % du portefeuille que nous avons renégocié les délais de paiement, renforcé les garanties, retravaillé les contrats pour gagner du temps et de l'argent, lesquels représentent au final 80 % des fournisseurs.* » Ainsi, dans l'aérien, PlanetVeo est passé de 200 factures par mois en 2009 et 2010, à une seule.

Côté clients, un travail similaire est mené avec l'équipe de développement IT. Il permet de refondre l'ancien process d'encaissement, à sa-

voir 30 % du paiement à la réservation et solde 30 jours avant le départ pour un encaissement à J-20. À ce jour, le solde est à payer à J-35, et encaissé automatiquement sur le compte via une chaîne reliant les sites de réservation, le CRM et l'interface de paiement. Pour assurer la profitabilité de l'entreprise, un travail sur la productivité a aussi démarré en 2011: circulation de l'information, définition des process, externalisation de la saisie. « *Des chantiers souvent mal perçus et sur lesquels la communication est primordiale.* » La Daf y a veillé. Elle a tout d'abord informé son équipe du contenu du plan d'action stratégique de chaque département et réparti les rôles. Puis elle a formé un binôme avec le responsable du back-office, Arnaud Tixier, pour définir les étapes de la remise à plat de la productivité, et ensuite laisser place au travail entre son équipe et chaque service. Avec des résultats concrets, dont des indicateurs de productivité par département et l'instauration d'un plan épargne entreprise.

Avec l'arrivée mi-2011 d'un secrétaire général en charge du juridique et du social, Rémi Campet, et d'une équipe « *plus que solide* », composée de Dorra, Béline, Guillaume et Sonia, Néné Bathily va pouvoir se concentrer sur son rôle de prédilection: « *Être le porte-parole du moyen terme dans l'entreprise* » pour assurer une croissance maîtrisée. ● FLORENCE LEANDRI



REPÈRES

Raison sociale: PlanetVeo
Activité: Agence de voyage sur mesure
Forme juridique: SAS
Dirigeant: Geoffroy de Becdelièvre
Année de création: 2007
Effectif 2011: 80 salariés
Effectif 2012: 100 salariés
CA 2010: 12,3 M€
CA 2011: 22,7 M€
CA 2012 (prévisionnel): 38 M€



BIO

Issue d'une formation purement comptable, Néné Bathily, 28 ans, est titulaire d'un DUT en gestion des entreprises et des administrations, d'un DECF et est sur le point de finaliser son DSCG. Elle entre en 2008 chez PlanetVeo comme stagiaire. Nommée responsable comptable en 2009, elle est officiellement promue Daf en 2011.

GUILLAUME BLU, DAF DE WOODBRASS

UN DAF ALLEGRO

Organiser le quotidien, trouver de nouveaux relais de croissance, développer la marque Eagleton : les exercices ne manquent pas pour Guillaume Blu. Avec Woodbrass, il joue de nouvelles partitions dont, en 2012, l'évolution de l'enseigne.

« La musique est à tout le monde » : tel est le slogan de Woodbrass, numéro 1 français de la vente d'instruments de musique en ligne. Depuis sa création en 1999 par un passionné de musique, Christophe Chauvin, Woodbrass a vendu plus de 3 millions d'instruments de musique et d'accessoires ; plus de 80 000 articles et 100 000 partitions sont désormais référencés par l'enseigne.

Derrière ces chiffres, le directeur financier, Guillaume Blu, arrivé en 2007, gère les finances et accompagne la logistique, le service après-vente, l'informatique et les RH. Il participe au comité de pilotage de l'entreprise : « Aux côtés du fondateur, mon rôle est d'apporter mon éclairage pour orienter la stratégie : identifier ce qui est possible et mettre en place l'organisation pour le concrétiser. »

Et dans cette enseigne encore jeune, les chantiers ne manquent pas. Ainsi, Woodbrass a mis l'accent sur le développement de sa marque propre, Eagleton, créée en 2009,

qui propose 400 références. Pour appuyer le lancement de la marque, la direction financière apporte les fonds et peaufine l'évolution des gammes de produits aux côtés des acheteurs, en leur procurant les éléments chiffrés afin d'identifier les meilleures combinaisons prix-qualité-marge. Pour ce faire, Guillaume Blu s'appuie sur un logiciel développé par la direction informatique. « C'est l'une des clés de notre réussite. Ce logiciel nous permet de connaître notre résultat et nos marges en temps réel, ce qui est vital dans un contexte de croissance du chiffre d'affaires de plus de 20 % par an », explique Guillaume Blu. Une partie de l'année 2011 a donc été consacrée à l'amélioration de ce logiciel, dont la précision permet d'ajuster le niveau de stocks et de trésorerie pour optimiser le BFR. Autre clé de voûte de la rentabilité, l'optimisation des coûts logistiques fait l'objet d'un ajustement continu : négocier avec les prestataires, adapter les prix au marché, proposer des prestations complémentaires font partie du quotidien du directeur financier.

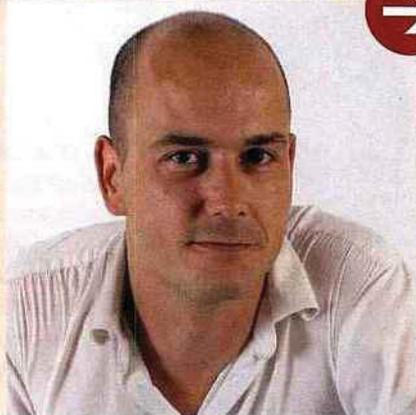
Toujours à l'affût des meilleures opportunités, tout en continuant à veiller sur les projets classiques d'une direction financière (budget, trésorerie, juridique, financements...), Guillaume Blu a plus particulièrement voué l'année 2012 à l'évolution stratégique de l'enseigne. En complément de sa présence sur Internet, Woodbrass envisage en effet d'accroître sa présence physique. Plusieurs projets sont à l'étude : agrandissement du magasin parisien, présence de "corners" dans les grandes chaînes de distribution, ouverture d'une chaîne de magasins en propre, ou encore lancement en franchise de la "Woodbrass Academy"... Dans ce contexte, le directeur financier élabore les modèles de rentabilité, prévoit le financement des investissements, prépare la logistique et adapte le système d'information de manière à être prêt à démarrer au plus vite... « C'est une aventure passionnante dans laquelle tous ces projets se superposent, ce qui exige une grande réactivité », résume Guillaume Blu. Tout au pilotage de la rentabilité de ces nouveaux projets, il trouve néanmoins le temps de s'évader, dans ses moments de loisir, en jouant quelques airs de rock sur une guitare Eagleton, commercialisée par son enseigne favorite. ●

FLORENCE KLEIN



REPÈRES

Raison sociale : Woodbrass
Activité : Vente d'instruments de musique sur Internet
Forme juridique : SAS
Dirigeant : Christophe Chauvin
Année de création : 1999
Effectif 2011 : 60 salariés
CA 2010 : 30 M€
CA 2011 : 30 M€
CA 2012 (prévisionnel) : 30 M€



BIO

Guillaume Blu, diplômé d'un DESS en gestion internationale à la Sorbonne, a débuté sa carrière en Chine chez Hutchinson où il a passé deux ans en tant que coopérant. De 1998 à 2001, il est responsable administratif et financier chez NET2S, et participe à son introduction en Bourse. Puis il intègre en 2001 le groupe Vedior en tant que contrôleur de gestion pour la branche BTP. Il rejoint Woodbrass en 2007 au poste de directeur administratif et financier.

RÈGLEMENT DE L'ÉLECTION DU DAF DE L'ANNÉE 2012

Article 1

CONTEXTE

DAF Magazine organise un concours intitulé "L'Élection du DAF de l'année 2012".

Article 2

PRINCIPE

Le principe du concours est de voter, parmi dix Daf sélectionnés, pour les trois dont les compétences techniques, le management, la diversité des missions ont servi l'ambition stratégique de leur entreprise et font figure d'exemple.

Article 3

DURÉE

Le concours se déroulera du 21 septembre au 16 novembre 2012, date limite de clôture des votes sur Internet : <http://trophees.daf-mag.fr/>. Toutefois, si les circonstances l'exigent, DAF Magazine se réserve

le droit d'interrompre, de modifier, de reporter ou d'annuler cette opération ainsi que les modalités afférentes, sans que sa responsabilité puisse être engagée.

Article 4

MODALITÉS DE PARTICIPATION

La participation est ouverte à tous les lecteurs de DAF Magazine (abonnés ou non), ainsi qu'à toute autre personne, hors collaborateurs des sociétés (mère ou filiale) des personnalités nommées. Un seul vote par personne sera admis. La date de clôture des votes est fixée au 16 novembre 2012.

Article 5

MÉTHODOLOGIE

1. Sélection des candidats

La rédaction de DAF Magazine a sélectionné 10 candidats en fonction des critères suivants :

- une entreprise de plus de 50 salariés, en croissance régulière depuis plusieurs années ou qui a opéré un retour à la croissance pérenne,
- une direction administrative et financière gardienne du temple et business partner,
- un(e) Daf qui a veillé à la conduite de projets diversifiés (SI, RH, comptabilité...).

2. Vote des lecteurs

Pour effectuer leur vote, les lecteurs devront voter en ligne depuis le site internet : <http://trophees.daf-mag.fr/>
Un seul vote par personne sera admis.

3. Classement final

Les Daf se verront attribuer 5 points pour ceux cités en n° 1, 3 points pour ceux cités en

n° 2 et 1 point pour ceux cités en n° 3. Le vainqueur sera celui qui aura obtenu le plus grand nombre de points. En cas d'ex æquo, le vainqueur sera celui qui aura été cité le plus grand nombre de fois en n° 1.

Article 6

REMISE DU PRIX

Le prix sera décerné au cours de l'événement des Trophées DAF Magazine qui se tiendra au mois de novembre 2012 à Paris.

Article 7

ACCEPTATION

Le fait de participer à la présente opération implique l'acceptation du règlement dans toutes ses conditions et la renonciation à tout recours contre cette opération, ses modalités d'exécution et les organisateurs.

VOTEZ SUR TROPHEES.DAF-MAG.FR ET ÉLISEZ LE DAF DE L'ANNÉE 2012



Néné Bathily,
PlanetVeo

Guillaume Blu,
Woodbrass

**Jean-François
Boisson,** Kalidea

Jacques Crozier,
Camus Cognac

Pascal Gigon,
Microwave Vision



Stéphan Illouz,
NetAffiliation

Laurence Jenoudet,
Decitre

Pascal Magne,
Maesa

Yann Quiniou,
Rossignol

François Taithe,
Webhelp



CARNET D'ADRESSES

A2 CONSULTING.
14, rue Ouessant
75015 Paris
Tél. : 01 53 69 03 53
www.a2consulting.fr

ACOSS.
36, rue de Valmy
93108 Montreuil
Tél. : 01 77 93 65 00
www.acoss.fr

AFIC - ASSOCIATION FRANÇAISE DES INVESTISSEURS POUR LA CROISSANCE.
23, rue de l'Arcade
75008 Paris
Tél. : 01 47 20 99 09
www.afic.asso.fr

AFNOR.
11, rue Francis de Pressensé - 93571
La Plaine Saint-Denis
cedex
Tél. : 01 41 62 80 00
www.afnor.org

ANDSI (ASSOCIATION NATIONALE DES DIRECTEURS DES SYSTÈMES D'INFORMATION).
82, rue Monge
75005 Paris
www.andsi.fr

ARGOS SODITIC FRANCE.
14, rue de Bassano
75783 Paris cedex 16
Tél. : 01 53 67 20 50
www.argos-soditic.com

ASSISTRA INTÉRIM.
6, av. de la République
77340 Pontault-Combault
Tél. : 01 60 02 64 00
www.assistrainterim.fr

ASSOCIATION POUR LE RETOURNEMENT DES ENTREPRISES.
29, rue Auguste Vacquerie
75016 Paris
Tél. : 01 47 20 48 02
www.are.fr

ATEQUACY.
3, rue Scribe
75009 Paris
Tél. : 01 40 70 09 80
www.atequacy.com

AZULIS CAPITAL.
21, bd de la Madeleine
75001 Paris
Tél. : 01 42 98 70 20
www.azuliscapital.fr

BANQUE ESPIRITO SANTO ET DE LA VÉNÉTIE.
45, avenue Georges Mandel
75116 Paris
Tél. : 01 44 34 48 00
www.besv.fr

BDO.
113, rue de l'Université
75007 Paris
Tél. : 01 58 36 04 30
www.bdo.fr

CABINET BECOUZE ET ASSOCIÉS.
19, rue René Rouchy
49000 Angers
Tél. : 02 41 31 13 30
www.becouze.fr

CABINET BRÉMOND & ASSOCIÉS.
91, rue du Faubourg Saint-Honoré
75008 Paris
www.bremond.net

CABINET CORNET VINCENT SÉGUREL.
28, bd de Launay
44186 Nantes
cedex 4
Tél. : 02 40 44 70 70
www.cvs-avocats.com

CABINET MULLENBACH & ASSOCIÉS.
11, Rue de Laborde
75008 Paris
www.bma-paris.com

CALLISTO FINANCE.
12, place Victor Hugo
75116 Paris
Tél. : 01 53 70 60 70
www.callisto-finance.com

CAMUS COGNAC.
29, rue Marguerite de Navarre
16100 Cognac
Tél. : 05 45 32 28 28
www.camus.fr

COHERIS.
22, quai Gallieni
92150 Suresnes
Tél. : 01 57 32 60 60
www.coheris.com

DAVEY BICKFORD - FRANCE.
Le Moulin Gaspard
89550 Héry
Tél. : 03 86 47 30 00
www.daveybickford.com

DECITRE.
16, rue Jean Desparmet
69008 Lyon
www.decitre.fr/

INDUSTRIES & FINANCES.
4, avenue Marceau
75008 Paris
Tél. : 01 58 56 33 00
www.ifpart.com

KALIDEA.
47, rue de l'Est
92774 Boulogne-Billancourt cedex
www.kalidea.com

KARENTE.
3, rue Théodore de Banville
75017 Paris
Tél. : 01 47 66 87 72
www.karente.com

KILOUTOU.
340, avenue de la Marne
59700 Marcq-en-Barœul
Tél. : 03 59 56 54 00
www.kiloutou.fr

LINKERS.
19, avenue de Messine
75008 Paris
Tél. : 01 53 53 59 30
www.linkers.fr

MAESA.
15, rue Pasteur
92300 Levallois-Perret
Tél. : 01 41 05 55 55
www.maesa.com

MICROWAVE VISION.
17, avenue de Norvège
91140 Villebon-sur-Yvette
Tel: 01 69 29 02 47
www.microwavevision.com/

MZINGA.
230 Third Avenue,
Waltham
MA 02451 - USA
Tél. : +18886946428
www.mzinga.com

NETAFFILIATION.
60 boulevard du maréchal Joffre
92340 Bourg-la-Reine
Tél. : 01 70 68 97 20
www.netaffiliation.fr/

NEXUS-OPTIM.
32, rue des Berges
Miniparc Polytec
Bâtiment Alizés
38000 Grenoble
Tél. : 04 76 95 79 00
www.optim.fr

NORSYS.
1, rue de la Cense des Raines
59710 Ennevelin
Tél. : 03 28 76 56 00
www.norsys.fr

PLANETVEO
36, rue de Brunel
75017 Paris
Tél. : 01 76 64 74 90
www.planetveo.com

ROSSIGNOL.
98 rue Louis Barran
38430 Saint-Jean de Moirans
Tel: 04 38 03 80 38
www.rossignol.com

SAS.
22, quai Gallieni
92150 Suresnes
Tél. : 01 60 62 11 11
www.sas.com

SPIE COMMUNICATIONS.
53, boulevard de Stalingrad
92247 Malakoff
cedex
Tél. : 01 41 46 41 46
www.spiecom.com

UMANIS.
7, rue Paul Vaillant Couturier
92300 Levallois-Perret
Tél. : 01 40 89 68 00
www.umanis.com

VB CAPITAL CONSEIL.
32, rue des Archives
75004 Paris
Tél. : 01 42 77 06 74
www.vbcapitalconseil.com

WEBHELP.
161, rue de Courcelles
75017 Paris
Tél. : 01 44 40 33 40
www.webhelp.fr/

WOODBASS.
9, avenue du Nouveau Conservatoire
75019 Paris
www.woodbrass.com/