

# LE GROUPE RIAUX STRUCTURE SA DIRECTION FINANCIÈRE AVEC L'AIDE DE DELVILLE MANAGEMENT

Le groupe breton Riaux (265 salariés, 25 M€ de CA), premier fabricant français d'escaliers sur-mesure, a été repris fin 2022 par Luc Fernandez, dirigeant expérimenté issu de la menuiserie, et plusieurs cadres de la société. Sodero Gestion a accompagné cette opération en tant qu'actionnaire majoritaire, aux côtés du Fonds Bois et Eco-Matériaux de Bpifrance, minoritaire.

Dans ce contexte, **le groupe Riaux avait besoin de façon urgente de structurer sa direction financière** pour, notamment, assurer le reporting avec les fonds. **Le dirigeant et ses investisseurs ont fait appel à Delville Management Nantes pour répondre à leur besoin d'un DAF de transition.**

Interview croisée de Luc Fernandez, dirigeant du groupe Riaux et de Constance Lefebvre, manager de transition.

## Urgence managériale

### LUC FERNANDEZ, DANS QUEL CONTEXTE AVEZ-VOUS REPRIS LE GROUPE RIAUX ?

"Le groupe Riaux a été fondé en 1977 par Jean-Paul et Hélène Riaux. Souhaitant partir à la retraite et n'ayant pas de repreneur dans leur sphère familiale, ils ont décidé de vendre à un tiers.

J'ai travaillé pendant deux ans à cette reprise, accompagné par Sodero Gestion et Bpifrance. Il était fondamental d'élaborer la stratégie de développement et d'investissement devant permettre au groupe de poursuivre sa croissance.

Nous avons vite constaté que **l'équipe administrative et financière ne disposait pas des ressources suffisantes** ni pour gérer un groupe composé de 6 structures juridiques, ni pour assurer un reporting quotidien indispensable avec des fonds d'investissement.

**Nous avons donc besoin de renforcer très rapidement les équipes en place avec un Directeur Financier intégré au comité de direction** pour structurer l'organisation, définir des process, mettre en place un reporting mensuel.

**L'idée était de trouver un véritable Business Partner au côté du CEO".**



### COMMENT ÊTES-VOUS ENTRÉ EN RELATION AVEC DELVILLE MANAGEMENT ?

Dès le closing, **Sodero Gestion m'a suggéré de faire appel à un cabinet de management de transition.**

Ayant moi-même été manager de transition, j'ai perçu les bénéfices immédiats d'une telle solution.

Jean -Philippe Dupont, Responsable du Fonds Transmettre et Pérennise, m'a dirigé spontanément vers Jean Baptiste Bouyer, directeur de **Delville Management Nantes**, en m'assurant que le cabinet allait trouver la perle rare que je cherchais.

**En moins de 3 jours, Jean-Baptiste nous a proposé plusieurs CV de DAF**, dont celui de Constance Lefebvre.

Son profil correspondait en tous points à nos critères de sélection, tant en termes de personnalité que de compétences techniques.

## CONSTANCE, COMMENT AVEZ-VOUS VÉCU LE DÉMARRAGE DE VOTRE MISSION ?

L'équipe financière du groupe Riaux devait impérativement **se structurer**.

Je suis arrivée dans un environnement doté d'un excellent état d'esprit, réceptif au changement, ce qui a été un atout majeur pour ma mission.

La **feuille de route** avait été très bien définie par Delville Management et le groupe Riaux.

L'essentiel portait, d'une part, sur l'accompagnement, **la formation et la montée en compétences de l'équipe comptable en place** ; d'autre part, sur **la structuration de la direction financière**.

J'ai également mis en place **la partie reporting**, axe prioritaire pour donner aux actionnaires une visibilité mensuelle des résultats.

Soutenue tout au long de ma mission par Delville Management, **je me suis rapidement retrouvée dans la position de « bras droit » du dirigeant**, en étant force de proposition sur toute la structuration du groupe et en assurant les relations avec les avocats, experts-comptables et fonds d'investissement.

*“Chaque mois, on voyait les avancées par rapport aux objectifs définis.”* Luc Fernandez

## LUC FERNANDEZ, QU'AVEZ-VOUS PENSÉ DE L'ACCOMPAGNEMENT DE DELVILLE MANAGEMENT ?

J'ai particulièrement apprécié **la franchise et l'ouverture d'esprit** de Jean-Baptiste. Il a joué cartes sur table. Il a aussi été très présent tout au long de la mission, autant que moi ! J'échangeais avec Constance de ce qui s'était dit et **j'ai apprécié ce suivi régulier, effectué avec beaucoup de sérieux**, car tous les cabinets ne le font pas. Chaque mois, on voyait les avancées par rapport aux objectifs définis.



## CONSTANCE, MÊME QUESTION DE VOTRE POINT DE VUE DE MANAGER DE TRANSITION ?

Pour moi c'était nouveau, puisque je n'ai pas d'autres expériences avec des cabinets de management de transition. **Je me suis sentie soutenue** par la mise en place d'un suivi régulier au regard des objectifs fixés, de la réalisation du projet, des difficultés éventuellement rencontrées... **J'ai ressenti un véritable accompagnement et un service de qualité.**

## LUC FERNANDEZ, APRÈS 6 MOIS DE PRÉSENCE, VOUS AVEZ TRANSFORMÉ LE CONTRAT DE MANAGER DE TRANSITION DE CONSTANCE EN CDI ? POURQUOI ?

Il était prévu dès le départ avec Delville Management une possible transformation du contrat de management de transition en CDI, si les compétences techniques de Constance étaient confirmées et si sa personnalité convenait à la culture de l'entreprise et à l'équipe en place. Ce qui a été le cas. Une belle réussite !

