



# CHRISTOPHE NICOLI, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE RIOU GLASS

*Christophe Nicoli (Directeur Général), Christine Riou-Feron (Directrice Générale Adjointe) et Pierre Riou (Président).*

Fils d'entrepreneurs dans le domaine du marketing, Christophe Nicoli réussit de brillantes études en France et en Suisse (IMD), qui le mènent à la haute administration française. Après des débuts au Ministère des finances, il est très tôt attiré par l'industrie et rejoint le groupe Lafarge, en tant que Directeur de la Stratégie. Il y passera près de 17 ans, occupant d'autres responsabilités transversales, comme le marketing. Il aura aussi la chance de diriger pendant 8 ans des filiales du groupe au Brésil et dans d'autres pays. Accompagné de sa femme et de ses 3 enfants, travaillant en plusieurs langues et au contact de diverses cultures, il y acquiert une riche expérience professionnelle et humaine.

**En 2012**, à l'occasion de l'entrée de la BPI (Banque Publique d'Investissement) dans le capital de RIOU Glass, Christophe Nicoli devient administrateur du Groupe. Séduit par le dynamisme de l'entreprise et par l'énergie fédératrice de Pierre Riou, son

Président-Fondateur, il accepte en septembre dernier de prendre en charge la Direction Générale du groupe familial. A ses côtés est aussi promue Christine Riou-Feron aux fonctions de Directrice Générale Adjointe.

## Une ambition à la hauteur de sa mission

Christophe Nicoli, passionné d'architecture, aime avant tout construire. Il aspire aujourd'hui à assurer la pérennité du groupe en tirant pleinement parti de son potentiel. « RIOU Glass a atteint aujourd'hui une certaine taille critique, surtout par croissance externe. J'ai la conviction que le potentiel humain, l'outil et le savoir-faire métier sont là pour faire de l'entreprise un des leaders durables et incontestés du marché, en France et dans les pays proches. Cela passera par le travail et l'audace, mais sans changer l'ADN de l'entreprise, à savoir l'agilité et la proximité client. » Sa devise : « Il n'y a d'autre recette pour vouloir, que de 'vouloir vouloir'. Le courage est la vertu du commencement » laisse présumer de sa personnalité et de sa détermination à réussir ce qu'il entreprend.

## Une nouvelle acquisition en Bretagne

Rappelons que ce début d'année a été marqué par le rachat de l'usine fougèraise AIV, qui avait fait l'objet d'une première reprise en 1998 par le leader belgo-japonais du secteur AGC. AIV repasse donc sous pavillon français. Créée en 1964, cette usine de 11 000 m<sup>2</sup> est spécialisée dans la production de verres trempés, émaillés et sérigraphiés ainsi que dans le façonnage de précision, pour les secteurs du bâtiment et du transport (bus et cars, engins agricoles et travaux publics, ferroviaire, maritime etc.) et réalise un chiffre d'affaires de 11 millions d'euros. Cette acquisition doit permettre à RIOU Glass de renforcer sa présence sur le territoire du Grand-Ouest, où l'entreprise y possède déjà 5 sites de transformation : VIB à Loudéac (22), VIC à Agneaux (50), VICA à Lanvollon (22), VIO à Parné-sur-Roc (53) et VIV aux Herbiers (85). Autre objectif visé, pénétrer de nouveaux marchés. Historiquement, RIOU Glass est présent sur les marchés de la menuiserie et de la façade. « Grâce à cette acquisition, nous allons pouvoir pénétrer les secteurs de la cloison intérieure ou du para-automobile, puisqu'AIV y réalise 45% de son chiffre d'affaires » explique Christophe Nicoli.

## Un esprit entrepreneurial cultivé

« Aujourd'hui, RIOU Glass est le seul transformateur français indépendant à offrir au marché un catalogue de produits digne d'une multinationale ! ».

RIOU Glass entend bien cultiver ses atouts : réactivité, proximité forte avec ses clients, capacité à innover et à aller vite au marché. Avec environ 1 200 collaborateurs, un chiffre d'affaires de près de 175 M€, cette ETI compte désormais 1 usine de production de verre plat, alimentant 19 sites de transformation, managés chacun comme des entreprises autonomes. « Nous souhaitons conserver et même développer pour chaque filiale l'esprit entrepreneurial qui les caractérise. » Cette proximité client s'appuie sur un maillage territorial fort. Dans le Grand-Ouest (Normandie, Bretagne, Vendée, Pays de la Loire), RIOU Glass représente en moyenne 35% de parts de marché, et 15% au niveau national. Parce qu'« innover, ce n'est pas que mettre à disposition de nouveaux produits, c'est aussi travailler différemment avec ses collaborateurs et avec ses clients », Christophe Nicoli entend bien tirer parti de ce levier de croissance en mettant en place une nouvelle organisation commerciale et logistique. Chaque filiale conservera ses spécificités ainsi que des équipes techniques et commerciales dédiées. « Néanmoins, pour chaque famille de produits spéciaux, nous avons créé un poste de product manager qui exercera une mission pour l'ensemble du groupe. L'objectif est que ces produits spécifiques soient activement prescrits sur l'ensemble de nos marchés géographiques, dans les meilleures conditions de qualité et de service possibles. ».

L'objectif est aussi de réduire les coûts logistiques afin de faire face, entre autres, à l'augmentation exorbitante des coûts des matières premières (+49% sur le float entre le 1<sup>er</sup> trimestre 2015 et maintenant). « Le retour à des coûts élevés du verre brut (après 7 ans de prix anormalement bas) nous amène à travailler fortement notre base de coûts et notre productivité. Mais ceci nous incite également à améliorer nos prix et nos marges en s'efforçant d'offrir plus à nos clients. RIOU Glass est particulièrement bien placé pour cela ! » ■■