



## Deux ans après son implantation à Nantes, l'acteur français du management de transition, Delville Management dispose déjà d'un vivier de plus de 750 managers qualifiés dans le Grand Ouest.

Le recrutement est un sujet central pour les entreprises et le contexte, bousculé par les crises successives, est incertain. Le management de transition s'affirme alors comme une solution rapide, concrète et efficace pour les entreprises faisant face à des situations délicates et imprévues, quelles qu'en soient les raisons. À Nantes, le cabinet de management de transition Delville Management continue à étoffer son réseau de managers de transition pour accélérer son développement. Zoom sur un acteur de référence du marché.

### Le management de transition : une réponse concrète à un besoin urgent

Le management de transition est un moyen, pour les entreprises et organisations, de bénéficier, dans un délai urgent et pour une durée déterminée, de compétences opérationnelles et managériales hautement qualifiées (Codir, Comex et N-1) afin de faire face à des enjeux particuliers.

### Accompagner et rassurer face au changement

En faisant appel à un manager de transition, l'entreprise confie une mission stratégique à une personne immédiatement disponible et opérationnelle, dans un objectif d'accompagner une transformation, pouvant être de l'ordre d'une restructuration, d'un départ brutal d'un collaborateur, d'une fusion ou encore d'une acquisition. « *L'objectif pour l'entreprise va être, in fine, d'améliorer ses performances* » explique Jean-Baptiste Bouyer, directeur du bureau de Nantes. « *Le manager va travailler en étroite collaboration avec les équipes internes et, plongé dans leur quotidien et à leurs côtés, contribuer à les rassurer face aux éventuelles incertitudes, qui peuvent survenir lors de périodes de changement, en les guidant à travers le changement de manière efficace. Cela peut aider à maintenir la motivation et la productivité de certains collaborateurs, tout en renforçant la confiance de l'entreprise dans la réussite de son projet de changement.* »

### Le cabinet nantais et ses 2 visages

Implanté à Nantes, au cœur du quartier des Olivettes, le bureau nantais a ouvert ses portes en avril 2021. À l'origine de cette nouvelle antenne, Jean-Baptiste Bouyer, directeur du bureau, rejoint en septembre 2022 par Astrid Vérité. Ensemble, ils forment le bureau du Grand Ouest et ont à leur actif 21 missions démarrées en 2022, dont 65% dans le secteur de l'industrie et 35% dans les services.



Astrid Vérité et Jean-Baptiste Bouyer

### Proximité et pertinence comme maîtres-mots

La particularité de Delville Management réside dans son maillage territorial et la proximité qui en découle. Présent à Paris dès sa création en 2010, à Londres (2013), Lyon (2018), Lille (2020), Nantes (2021), Toulouse (2022) et Munich (2022), le cabinet a à cœur d'être présent, géographiquement, au plus près des entreprises.

### Un vivier de plus de 750 cadres dirigeants dans le Grand Ouest

« *Pour trouver le bon manager, en quelques jours, il nous arrive de contacter 20, 30 professionnels, avec, à chaque fois, la nécessité de répondre à des compétences bien précises : parler couramment polonais, connaître sur le bout des doigts l'univers du transport routier, maîtriser un logiciel de pointe... les enjeux sont multiples et nous nous devons de répondre de manière rapide et agile aux problématiques de chacun de nos clients.* » souligne Jean-Baptiste Bouyer. Pour cela, le bureau du Grand Ouest peut s'appuyer sur son réseau de 750 managers de transition, présents localement et mobiles à l'international.

## ZOOM SUR DELVILLE MANAGEMENT

Cabinet de management de transition, Delville Management accompagne les entreprises dans leurs transformations à forts enjeux : urgence managériale, gestion de projet, conduite du changement, retournement et redressement. Delville Management est présent à Paris, Lyon, Lille, Nantes, Toulouse, Londres et Munich.

**+ de 750**

managers qualifiés dans le  
Grand Ouest

**12 000**

managers qualifiés sur tout le  
territoire

**Près de 200**

missions démarrées en 2022,  
dont 21 dans le Grand Ouest

**44**

collaborateurs, dont 2 à Nantes

[delville-management.com](http://delville-management.com)

## Illustration par l'exemple : l'expérience des Transports Jammets

Implantée à Fleuré, près de Poitiers (86), la PME familiale Les Transports Jammets, spécialisée dans les transports messagerie à température dirigée, a subi des difficultés qui l'ont conduite à un plan de sauvegarde, suivi par un plan d'apurement du passif sur dix ans. Transports Jammets a été confrontée aux crises à répétition du secteur du transport et à la perte d'un client important. À cela, se sont ajoutées des difficultés plus structurelles, liées à un service commercial dont le dynamisme et la structuration était à reformer. La crise COVID conjuguée à ces problèmes a conduit l'entreprise, en octobre 2020, à se placer sous la protection du Tribunal de commerce de Poitiers dans le cadre d'un plan de sauvegarde. Dans ce contexte, elle a fait appel à Delville Management pour sortir par le haut de cette crise, grâce à un manager de transition. Retour d'expérience.

### Une urgence

Un plan de retournement permettant la continuation d'activité et l'apurement de la dette a été homologué par le Tribunal de Commerce en juillet 2021. Les Transports Jammets se trouvent alors confrontés à une urgence. « Le redressement de l'entreprise n'était pas possible sans une réorganisation commerciale. Comme notre Directeur Commercial avait quitté l'entreprise, l'enjeu était d'identifier rapidement un profil immédiatement disponible, disposant des bonnes compétences et de l'attirer dans une entreprise en retournement dans un secteur d'activité concurrentiel. Il y avait urgence à trouver des solutions. Cela nous a amenés à solliciter Delville Management. » explique Jean-François Bon, Directeur Général de l'entreprise.

« Cette mission a consisté à impliquer rapidement le bon directeur commercial de transition, dans un contexte de retournement de société, afin de trouver les ressorts internes, remettre du lien, créer une nouvelle dynamique commerciale, à iso périmètre » explique Jean-Baptiste Bouyer, Directeur du bureau de Nantes.

Parmi les profils proposés par Delville Management, Dominique Sollier s'impose. Manager de transition, fort de vingt ans d'expérience dans le transport et la messagerie en France et à l'international et dans la réorganisation des équipes commerciales, il est impliqué dès septembre 2021 pour une mission de six mois.

### De nombreux défis

Les défis à relever sont multiples. Il s'agit d'engager une nouvelle dynamique commerciale interne et externe. En priorité reconquérir le chiffre d'affaires qui connaît une érosion latente continue, restaurer les marges en passant des ajustements tarifaires cohérents et adaptés dans des délais courts, recréer la confiance avec les clients, rétablir le dialogue en interne entre les différents services et agences. « Dans ces conditions, la bonne posture n'est pas d'arriver en mode conquérant avec une solution toute faite. Il faut savoir écouter pour écrire une stratégie claire qui s'inscrit dans la durée. Cela nécessite de comprendre le fonctionnement de l'entreprise, son passé, son potentiel et d'appliquer les bonnes pratiques dont j'ai connaissance, celles qui lui sont transposables », témoigne Dominique Sollier.

À partir de ce travail d'écoute, de beaucoup d'observation sur le terrain et de nombreux échanges, un diagnostic est posé. Il s'en suit un plan d'action « booster », partagé avec le Codir et l'ensemble des collaborateurs afin de les embarquer dans un nouveau projet. À partir de novembre, l'action terrain est engagée. Peu à peu, un cercle vertueux se met en place : les ajustements tarifaires du portefeuille client sont engagés, de nouveaux marchés rentables sont conquis, le portefeuille est solidifié, une nouvelle offre de produits et de services développée. « Aujourd'hui la tendance est inversée et les résultats de l'entreprise se sont améliorés. Grâce à l'expérience métier de Dominique Sollier, nous osons nous confronter à des groupes plus importants. » se félicite Jean-François Bon.

Quant à Dominique Sollier, il a rejoint Les Transports Jammets comme Directeur Commercial, à l'issue de sa mission, pour continuer à écrire l'histoire de l'entreprise.



Dominique Sollier et Jean-François Bon @Transports Jammets





### DELVILLE MANAGEMENT

4, rue Baron  
44000 Nantes

   Delville Management

### CONTACT PRESSE

padam RP | Pauline CHOTEAU  
02 51 86 19 06 | pauline@padampadampadam.fr  
padampadampadam.fr

   padamRP  padamNantes