

DOSSIER REPRENEUR

Pierre-Alexandre Chenel

+33 7 49 78 29 12

chenelpa@hotmail.com

www.linkedin.com/in/pierrealexandrechenel/

Après 20 ans à la tête de filiales du Groupe Rocher en Europe et en Asie (jusqu'à 87 M€ de P&L), puis Directeur Général d'ICKO Apiculture (33 M€ CA, 120 collaborateurs), **je m'engage dans la reprise durable d'une PME en Occitanie / PACA.**

Mon ambition : être un dirigeant-proprétaire ancré localement, engagé sur le long terme, aux côtés des équipes.

5 CHIFFRES CLÉS

20 ans Direction générale	87 M€ P&L maximum géré	+90 % Croissance CA Italie	2,8 M€ Économies générées	600-800K€ Apport confirmé
-------------------------------------	----------------------------------	--------------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------

PROJET DE REPRISE

CIBLE RECHERCHÉE

Type : Reprise majoritaire

CA cible : 5 – 10 M€

EBITDA normatif : > 400 K€

Prix d'acquisition : 2,5 – 5 M€

Géographie : 1h30 autour de Nîmes
(Occitanie / PACA)

Horizon : Long terme — 7 à 10 ans

Équipe :

Relais managérial existant ou structurable avec le cédant

LOGIQUE SECTORIELLE

Prioritaire :

Distribution spécialisée :

- B2B – Commerce de gros
- B2C spécialisé à forte marge

Complémentaires :

- Industrie légère structurée
- Services techniques B2B

Exclusions :

- Dépendance excessive au dirigeant
- B2C très volatile / modèle non rentable

CAPACITE FINANCIERE

 Apport personnel 600 – 800 K€ liquide confirmé	 Dette senior 2 – 3x EBITDA (partenaires bancaires régionaux déjà contactés)	 Crédit vendeur Ouverture à des schémas adaptés à la structure	 Décision rapide LOI sous 4-6 semaines — Closing fin 2025 / T1 2026
--	--	---	--

ATOUTS DIFFERENCIANTS

- ✓ Direction générale avec responsabilité complète P&L
- ✓ Création de valeur : amélioration EBITDA et optimisation BFR
- ✓ Discipline cash et réduction structurelle des coûts

- ✓ Intégration d'acquisition et gouvernance actionnariale
- ✓ Apport personnel confirmé et structuration bancaire anticipée
- ✓ Disponibilité immédiate — engagement long terme 7-10 ans

GOUVERNANCE & ENGAGEMENT

Respect des équipes Stabilisation sociale pendant crises	Ancrage local Implanté à Nîmes — engagement Occitanie	Vision long terme Horizon propriétaire 7 – 10 ans, pas de revente	Transmission Montée en compétences, pas de rupture brutale
---	--	--	---

PARCOURS PROFESSIONNEL

Dirigeant Opérationnel | Reprise PME | Pilotage P&L 30M€+ | Création de valeur & Discipline Cash

ESSEC (2002)
Univ. Bocconi (2002)
FR | EN | IT

ICKO APICULTURE

2023 – 2025
France

Directeur Général — Matériel apicole

- 33 M€ CA · 17 magasins · Logistique & Production · 120 collaborateurs
- Direction opérationnelle complète (commerce, production, logistique, finances)
- Développement du réseau professionnel : +20 % de croissance
- Rationalisation stocks et offre : 1,5 M€ d'économies sur le BFR
- Réduction durable des charges fixes : 1,3 M€ sur 18 mois

GROUPE ROCHER

2020 – 2022
Thaïlande

Directeur Général — Yves Rocher Thaïlande

- 22 M€ CA · 107 magasins · 4 plateformes e-commerce · 350 collaborateurs
- Direction complète de la filiale dans un contexte de crise sanitaire
- Maintien de la croissance : +5 % vs 2019 · Stabilisation sociale pendant le Covid
- Rationalisation du réseau de magasins : productivité doublée

GROUPE ROCHER

2018 – 2019
France

Directeur Contrôle de Gestion & Transformation — Membre du Comité Exécutif Yves Rocher

- 1,5 milliard € CA · 90 pays

GROUPE ROCHER

2015 – 2018
Europe de l'Est

Directeur Général Zone Europe de l'Est (PL, CZ, HU, SK, RO)

- 87 M€ CA · 250 magasins · 500 collaborateurs · 6 sites
- Croissance de l'activité : +36 % en 3 ans · Amélioration rentabilité : +2 M€
- Acquisition et intégration d'une entreprise locale en Roumanie
- Relocalisation et montée en compétence des équipes : 700 K€ d'économies

GROUPE ROCHER

2010 – 2014
Italie

Directeur Général — Yves Rocher Italie

- 78 M€ CA · 70 magasins · 200 collaborateurs · 30 000 revendeuses
- Redressement et développement de la filiale : CA +90 % en 5 ans
- Amélioration de la rentabilité opérationnelle : +5 M€
- Modernisation complète du réseau de distribution

GROUPE ROCHER

2002 – 2010
France

Directeur Financier & Contrôleur de Gestion

- Fonctions Finance Senior au siège — Formation des réflexes cash et P&L

CIBLAGE SECTORIEL & MÉTHODOLOGIE DE REPRISE

Pierre-Alexandre Chenel | +33 7 49 78 29 12 | chenelpa@hotmail.com

ORGANISATION RECHERCHÉE

Profil idéal :

- Équipe stable avec relais managérial
- Clientèle diversifiée (non-dépendante)
- Potentiel de développement organique

Exclusions :

- Dépendance excessive au dirigeant sortant
- B2C très volatile (mode, saisonnier aigu)
- Modèle non rentable / restructuring lourde

MÉTHODOLOGIE DE REPRISE

Phase 1 — Mois 0 à 6

- Diagnostic opérationnel & financier
- Sécurisation cash-flow & BFR
- Rencontre clients & fournisseurs clés
- Stabilisation des équipes

Phase 2 — Mois 6 à 24

- Structuration commerciale
- Optimisation marge et productivité
- Renforcement équipe intermédiaire
- Développement organique

SECTEURS D'ACTIVITE CIBLES

NAF	Code	Secteur
★	46.00Z	Commerce de gros B2B (famille large)
★	47.75Z / 47.78C / 47.19B	Distribution B2C spécialisée à forte marge
	33.00Z	Réparation et installation machines & équipements
	16.00Z / 31.00Z	Travail du bois / Fabrication meubles
	82.00Z	Activités administratives & soutien aux entreprises

★ = Secteur prioritaire