

# DOSSIER REPRENEUR

## Pierre-Alexandre Chenel

+33 7 49 78 29 12 | contact@mon-projet-de-reprise.com

linkedin.com/in/pierrealalexandrechenel/

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.

**20 ans**

Direction générale

**87 M€**

P&L; maximum géré

**+90 %**

Croissance CA Italie

**2,8 M€**

Economies générées

**600 K€**

Apport confirmé

### PROJET DE REPRISE

#### Cible recherchée

- Reprise **majoritaire**
- CA cible : 3 – 10 M€
- EBITDA normatif : > 350–400 K€
- Prix d'acquisition : 1,5 – 4 M€

#### Organisation idéale

- Equipe stable avec relais managérial
- Clientèle diversifiée, non captive
- Potentiel de développement organique

#### Géographie

- **Occitanie / PACA** — périmètre prioritaire
- Mobilité possible sur l'arc méditerranéen si le dossier le justifie
- Ancrage à Nîmes, disponibilité nationale

#### Horizon

- Long terme : 7 à 10 ans
- Engagement propriétaire — pas de revente court terme
- Closing cible : T2–T3 2025

### LOGIQUE SECTORIELLE

#### Secteurs prioritaires

- **Distribution spécialisée B2B** — commerce de gros
- **B2C spécialisé** à forte marge et clientèle captive

#### Secteurs complémentaires

- Industrie légère structurée
- Services techniques B2B

#### Exclusions fermes

- × Dépendance excessive au dirigeant sortant
- × B2C très volatile / saisonnier aigu
- × Modèle non rentable ou restructuring lourde
- × Dépendance client unique (> 30 % du CA)

### CAPACITÉ FINANCIÈRE

Apport personnel	Dette senior	Crédit vendeur	Réactivité
600 K€ liquide confirmé	2–3x EBITDA (partenaires bancaires régionaux contactés)	Ouverture à des schémas adaptés à la structure	LOI sous 4–6 sem. Closing T2–T3 2025

## ATOUS DIFFÉRENCIANTS & GOUVERNANCE

### Compétences opérationnelles

- Direction générale avec responsabilité complète P&L;
- Création de valeur : amélioration EBITDA, optimisation BFR
- Discipline cash et réduction structurelle des coûts
- Intégration d'acquisition et gouvernance actionnariale
- Apport confirmé, structuration bancaire anticipée
- Disponibilité immédiate — engagement long terme

### Posture & engagement

- **Respect des équipes** — stabilisation sociale en période de transition
- **Ancrage Occitanie / PACA** — implantation locale durable
- **Vision propriétaire** 7–10 ans, pas de logique de revente
- **Transmission** — montée en compétences, pas de rupture brutale

## PARCOURS PROFESSIONNEL

2023–2025	<b>ICKO Apiculture — Directeur Général</b> 33 M€ CA · 120 collab. · 17 magasins. Croissance réseau pro +20 %, rationalisation stocks 1,5 M€ BFR, réduction charges fixes 1,3 M€.
2020–2022	<b>Groupe Rocher — DG Yves Rocher Thaïlande</b> 22 M€ CA · 107 magasins · contexte Covid. Maintien croissance +5 %, productivité réseau doublée.
2018–2019	<b>Groupe Rocher — Dir. Contrôle de Gestion &amp; Transformation (Comex)</b> 1,5 Md€ CA · 90 pays.
2015–2018	<b>Groupe Rocher — DG Zone Europe de l'Est (PL, CZ, HU, SK, RO)</b> 87 M€ CA · 250 magasins · 500 collab. Croissance +36 % en 3 ans, rentabilité +2 M€, intégration d'une acquisition en Roumanie.
2010–2014	<b>Groupe Rocher — DG Yves Rocher Italie</b> 78 M€ CA · 70 magasins. Redressement complet : CA +90 % en 5 ans, rentabilité opérationnelle +5 M€.
2002–2010	<b>Groupe Rocher — Directeur Financier &amp; Contrôleur de Gestion</b> Fonctions finance senior au siège — ESSEC 2002, Univ. Bocconi 2002.

## MÉTHODOLOGIE DE REPRISE

### Phase 1 — Mois 0 à 6

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

### Phase 2 — Mois 6 à 24

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