

# Changement de gouvernance au sein du Groupe TOUPARGEL

Comme annoncé en janvier 2010, Roland Tchénio quitte ses fonctions opérationnelles de Président Directeur Général de Toupargel à compter du 1<sup>er</sup> août 2013.

La Direction Générale du Groupe est désormais confiée à Romain Tchénio et Jacques-Édouard Charret avec un objectif clef, celui d'agir dans la continuité de la stratégie initiée par Roland Tchénio, en conservant l'actionnariat familial.

## UNE NOUVELLE DIRECTION GÉNÉRALE COLLÉGIALE

L'environnement économique, qui s'est fortement dégradé en France au cours des trois dernières années, a eu un effet négatif sur l'activité de Toupargel. Un diagnostic mené fin 2012 a démontré la nécessité de réorienter la stratégie de l'entreprise pour les prochaines années. L'ampleur des chantiers à conduire et la rapidité avec laquelle ils doivent être mis en œuvre ont amené les actionnaires familiaux à opter pour une direction collégiale composée de Romain Tchénio, Directeur Commercial de Toupargel, et Jacques-Édouard Charret, Administrateur de Toupargel Groupe SA depuis 2010.

## ROMAIN TCHÉNIO



Diplômé de l'ESCP Europe, Romain Tchénio est âgé de 38 ans.

Neveu de Roland Tchénio, il a débuté sa carrière comme analyste financier chez Pricewaterhouse Coopers Corporate Finance. Il rejoint Toupargel en 2004, en qualité de Superviseur puis de Responsable du plateau de téléprospection de Marseille.

En septembre 2006 il est nommé Directeur Régional sud-est puis occupe le poste de Directeur du Développement à partir de janvier avant de devenir Directeur Commercial en 2010.

Son poste de Directeur Général le conduit aujourd'hui à piloter les activités commerciales (Directeurs de région, Support commercial), la Direction du Développement et Fidélisation et la Direction e-commerce:

*«L'efficacité du modèle de Toupargel qui permet de livrer partout en France, grâce à un maillage complet du territoire, ainsi que son expertise dans la vente à distance, constituent de véritables atouts. Aujourd'hui, notre mission au sein du Groupe consiste à les compléter en les adaptant au contexte actuel: il s'agit d'enrichir et d'améliorer le service apporté aux clients en ayant une connaissance plus précise de leurs besoins et ainsi développer leur attachement à la marque.»*

## JACQUES-ÉDOUARD CHARRET



Diplômé en Sciences économiques et gestion et titulaire d'un MBA de l'EM Lyon, Jacques-Édouard Charret est âgé de 49 ans.

Il dispose d'une large expérience dans le domaine de l'industrie (Unilever), de la distribution en tant que Directeur Général Adjoint Exécutif du Groupe Casino et de la restauration, ayant occupé les fonctions de Président du Directoire du Groupe Quick. Administrateur de Toupargel Groupe depuis 2010, il prend désormais en charge les Directions fonctionnelles (Marketing, Finances, RH, Informatique, Qualité et Logistique).

Fort de sa bonne connaissance de l'entreprise, Jacques-Édouard Charret analyse ainsi les enjeux de sa nouvelle mission au sein du Groupe :

*« Une des grandes forces de Toupargel réside dans la relation de proximité avec ses clients : proximité entre le livreur et ses clients, entre le télévendeur et ses clients... »*

*Aujourd'hui la distribution de masse laisse la place à une distribution individualisée. Le modèle de Toupargel donne à l'entreprise une proximité et une connaissance de ses clients qui permet de leur proposer une offre et un service adaptés à leurs attentes. »*

Cette Direction Générale collégiale joue clairement la carte de la complémentarité. D'un côté, Romain Tchénio, un DG qui incarne la continuité familiale : son expérience de plus de 10 ans au sein du Groupe lui a permis d'acquérir une véritable expérience du terrain.

De l'autre, Jacques-Édouard Charret qui met au service de l'entreprise son expérience de la grande distribution et de la restauration.

## UN DÉVELOPPEMENT QUI S'INSCRIT DANS LA CONTINUITÉ

Ce board se donne pour mission de déployer le projet Priorité Clients, défini début 2013 à partir des recommandations stratégiques du cabinet Bain & Company, autour de 4 axes majeurs :

- Remettre le client au centre de nos décisions pour améliorer sa satisfaction et sa fidélisation,
  - Baisser l'ensemble de nos coûts et améliorer notre productivité pour redonner de la valeur au client,
  - Faire de l'activité Surgelés la priorité du Groupe d'une part en adaptant l'offre produits et nos conditionnements aux attentes de notre clientèle, et d'autre part en rendant l'activité Frais et Epicerie complémentaire du surgelé.
  - Développer l'activité en s'appuyant sur le multicanal.
-

## ROLAND TCHÉNIO, 30 ANS DE DÉVELOPPEMENT DE TOUPARGEL



Quand Roland Tchénio reprend Toupargel en 1982, l'entreprise compte 70 personnes. Le modèle économique d'origine est la vente en camions magasins. Un an après, il procède à sa première opération de croissance externe à Annecy et en 1985 opère un virage stratégique en transformant son modèle en vente de produits surgelés aux particuliers avec prise de commande par téléphone, préparation sur plate-formes dédiées et livraison en 48 à 72h.

Dès lors l'histoire s'accélère avec une introduction au second marché en 1997, le CA de l'entreprise atteignant 84,5 millions d'euros. En 2002, la mise en place de l'activité Frais et Epicerie sous l'enseigne Place du Marché permet de dépasser les 1300 salariés et d'atteindre un CA de 110 millions d'euros. Un an après, Toupargel rachète Agrigel (Groupe Unilever), opération qui lui permet de générer plus de 300 millions d'euros de chiffre d'affaires avec 3 330 salariés et un maillage complet du territoire.

Durant les 30 années passées à la tête du Groupe, Roland Tchénio a permis à Toupargel de passer du statut d'une entreprise régionale à une entreprise nationale de 3 400 collaborateurs.

Alors que le marché sur ce secteur d'activité est aujourd'hui soumis à fluctuations, Roland Tchénio a souhaité conserver sa place d'actionnaire principal de la société. Il prolonge ainsi son rôle de Président du Conseil d'Administration de Toupargel Groupe SA : à ce titre, il conserve un rôle de surveillance de la bonne marche de l'entreprise et valide les orientations stratégiques prises par la Direction Générale.

« Je suis confiant dans la capacité de cette nouvelle équipe de Direction à déployer les projets clés et à tout mettre en œuvre afin que Toupargel renoue avec la croissance et améliorer sa rentabilité. » déclare-t-il à l'heure de passer la main.

---

### À PROPOS DE TOUPARGEL

Créée en 1947, Toupargel est le leader français de la livraison à domicile de produits surgelés. L'offre produits compte plus de 1000 références dont 500 à marque propre. Pour enrichir cette gamme, de nouveaux produits sont régulièrement sélectionnés selon des critères d'origine, de savoir-faire, de gestion responsable des exploitations, et enfin de qualités organoleptiques.

Toupargel compte plus d'un million de clients et assure 25 000 livraisons quotidiennes partout en France (et à Paris depuis fin 2011), grâce à un réseau d'agences qui couvre l'ensemble de l'hexagone. Le Groupe Toupargel propose une offre complémentaire de produits d'épicerie (sous l'enseigne Place du Marché). Coté en bourse, le Groupe a réalisé en 2012 un chiffre d'affaires de 327 M €. [www.toupargelgroupe.fr](http://www.toupargelgroupe.fr)