

PORTTRAITS

Thibaut de Chassey, les valeurs d'un terrien 01.12.16



Passé par Worms&Cie, Pechel et Atria, Thibaut de Chassey a lancé Elaïs en 2014

© D.R.

Président d'Elaïs Capital, Thibaut de Chassey est un ingénieur tombé tout petit dans le private equity. Il investit aujourd'hui pour le compte de grandes familles entrepreneuriales avec lesquelles il partage une certaine idée de la gestion

Il a attendu d'avoir 50 ans pour rouler à scooter. Dans Paris seulement car, à la campagne, il enfourche plus volontiers un cheval. Thibaut de Chassey cultive ainsi son côté gentleman farmer, tout en revêtant son costume d'investisseur et ses lunettes rondes en écaille à la ville.

Ancienne lignée

Issu d'une famille de banquiers lyonnais, le jeune Thibaut bénéficie des conseils de son grand-père. Ce dernier, entrepreneur dans le BTP, verrait bien son petit-fils faire de même. Ingénieur, oui, financier, non. Le jeune homme sort donc diplômé de Polytechnique, mais rêve de faire un MBA aux États-Unis. Il débute sa carrière comme chargé d'affaires au sein du groupe MM. Worms & Cie, essentiellement actif dans l'investissement industriel : shipping, transport, agroalimentaire, etc. Worms & Cie investit à l'époque en direct ou via le holding coté Pechelbronn. Après deux ans, l'envie de partir se former aux États-Unis se concrétise : « Pour financer ces études, j'avais repéré dans Le Monde que le groupe Ferruzzi Montedison accordait des bourses. Comme l'information venait de sortir, j'ai pu en bénéficier. Coup de chance ou asymétrie de l'information ? Je suis alors parti à Wharton, la mecque de la finance, au sein des universités de l'Ivy League. » Il retourne ensuite chez Worms&Cie, où il évolue au contact d'une bonne partie du gotha du capitalisme familial européen.

Dynasties entrepreneuriales

La banque décide en 1994 de lancer un nouveau véhicule d'investissement non coté pour le mid market. L'aventure tente Thibaut de Chassey, qui rejoint cette équipe. Le fonds est baptisé Pechel, raccourci du nom du véhicule amiral coté. Le tour de table est réuni grâce à de grands noms des affaires et de l'investissement : Arnaud, Agnelli, Worms, Dassault, Al Saoud... Pechel Industries œuvre donc en LBO et capdev dans un private equity débutant en France. Ensuite, en 1997, le groupe Worms&Cie éclate en plusieurs entités. L'investisseur part donc à Londres chez Warburg pour faire du M&A, en lien avec des fonds français et internationaux. Il a notamment participé à l'OPA de 21 Investimenti (familles Bonomi et Benetton) sur la Société Centrale pour l'Industrie, qui donnera naissance à 21 Centrale Partners, ou encore à la sortie de BC Partners de Neopost.

Le fonds et son club d'entrepreneurs

En 2000, le banquier d'affaires retourne dans le monde du LBO et du capital développement en rejoignant une nouvelle équipe, Atria. « Il s'agissait d'une expérience proche de celle que j'avais vécue chez Pechel, sauf que les souscripteurs étaient institutionnels. Nous avons levé des fonds, investi et réalisé d'excellentes performances. Avec mes expériences aux États-Unis et au Royaume-Uni, j'ai été chargé de convaincre des investisseurs étrangers de venir dans le second fonds : Alpinvest, Calsters, LGT Capital Partners et Pantheon nous ont suivis. Des entrepreneurs soutenus avec le premier fonds sont également devenus investisseurs dans le véhicule. » Le financier y a affiné sa méthode d'investissement. Se remémorant une opération, il se lève vivement, attrape un objet fait de tiges métalliques qui ressemble à une bannette à courrier, le place devant lui et demande quelle est sa fonction, souriant comme s'il posait une devinette. Il s'agit en fait d'un chemin de câbles Cablofil, un produit qui symbolise ce qu'il recherche dans une entreprise : « Ce produit a révolutionné son marché. Il est simple, facile à monter, ne nécessite pas de formation. En 10 ans, sa part de marché est passée de 0 à 50 %, avec un déploiement en Europe et aux États-Unis. Ses concurrents sont restés tétanisés, et nous avons ensuite très bien revendu la société. Car l'innovation n'est pas toujours high-tech, elle consiste juste à apporter de la valeur au client final. Depuis, je demande toujours une démo de leurs produits aux entrepreneurs que je rencontre. » L'ingénieur en lui refait facilement surface... Pour autant, l'aventure Atria finit par toucher à sa fin. Thibaut de Chassey quitte le fonds en 2011.

Créer son propre cercle

Tout d'abord, le GP tente la création d'une société de gestion, Atlon, en association avec un autre ex-Atria. Elle a pour but de lever des capitaux institutionnels. Mais en 2012, le timing n'est pas optimal pour attirer des LPs en France : sur fond de taxe à 75 %, de révolte des « pigeons », d'affaires Florange et Goodyear, la levée se révèle trop difficile, notamment auprès de LPs étrangers. Qu'à cela ne tienne, en 2014, Thibaut de Chassey initie son nouveau projet. « J'ai lancé Elaïs avec mon ami Jean-Marc Forneri et le soutien de quelques familles d'entrepreneurs, dont certaines connues depuis l'époque Worms & Cie, qui m'ont fait l'amitié de me suivre. Nous avons adapté le produit aux exigences de cette clientèle qui ne voulait pas s'engager sur un « blind pool » et préféraient pouvoir moduler leur allocation en fonction des dossiers. De plus, ces clients posent un regard entrepreneurial sur les dossiers. » Il a ainsi calibré une proposition originale, qui fonctionne depuis trois ans et a donné lieu à trois

opérations primaires. Avec son équipe de quatre personnes, le dirigeant travaille de façon pragmatique, rigoureuse et fait « peu d'opérations, en cherchant la surperformance, comme dans la joaillerie. »

Famille musicale

L'exigence et la volonté se retrouvent également dans le chant, que pratique l'investisseur. « J'appartiens à l'ensemble Jubileo, un ensemble baroque qui rassemble une centaine de musiciens, solistes et choristes dont certains pratiquent au sein des plus grandes formations françaises, comme l'Orchestre de Radio France ou les Arts Florissants. La musique élève et rapproche, elle enseigne comment travailler en mode projet. Elle est éphémère mais jamais superflue, et aide à créer du lien social en milieu difficile. » En effet, Jubileo s'est produit dans des lieux insolites : à la prison de Nanterre, à l'hôpital Pitié-Salpêtrière, au Grand Palais devant des personnes handicapées, ou encore dans la « jungle » de Calais fin 2015 avec une représentation du Messie de Haendel auprès de 3 000 migrants. Ce lève-tôt trouve en outre le moyen de se consacrer à une autre de ses passions : la nature. Ce terrien attaché aux valeurs rurales tient à transmettre à ses cinq enfants son attachement à la terre – ses champs sont plantés de céréales – et veut qu'ils sachent comment pousser les légumes et vivent les animaux. La nature comme le chant offrent à Thibaut de Chasse une respiration pour poursuivre sa chasse aux PME de valeur.

Laurence Pochard

REPÈRES

[Fermer](#)

>>> **1987** : diplôme de Polytechnique >>> **1989-1991** : MBA Wharton >>> **1988-1994** : travaille chez MM. Worms & Cie >>> **1994-1997** : cofonde Pechel Industries, lancé par Worms & Cie >>> **1997** : éclatement du groupe Worms & Cie >>> **1997-2000** : executive director chez Warburg à Londres >>> **2000-2011** : associé d'Atria Capital Partenaires (11 investissements, 15 build-up) >>> **2014** : création d'Elaïs Capital

IDENTITE

[Fermer](#)

Elaïs Capital anime depuis **2014** un groupe d'investisseurs composé d'une quinzaine de familles d'entrepreneurs qui partagent les mêmes valeurs : **le goût de l'entreprise, le respect des hommes, la proximité avec les dirigeants, une vision patrimoniale de l'investissement et une éthique affirmée**. L'équipe intervient sur des opérations de MBO ou de capital développement pour des valeurs d'entreprise de **20 à 100 M€** en proposant aux dirigeants des entreprises qu'elle finance une relation de travail différente pour accélérer le

développement en France et à l'international. Les sociétés historiquement financées par l'équipe ont ainsi implanté **16 filiales** à l'international.