

IDENTITÉ  
pechel INDUSTRIESADRESSE  
Pechel Industries  
Pechel Industries Partenaires  
162, rue du Faubourg Saint-Honoré  
75008 Paris France  
Tél. : +33 (1) 56.59.79.59  
Fax : +33 (1) 56.59.79.56  
contact@pechel.comPORTEFEUILLE  
Pechel Industries a été créé en 1997 par Jean Gore, Hélène Ploix et Bertrand Hainguerlot. Lancée sous forme d'une holding industrielle financée par de grands noms de l'industrie (Arnaud, Agnelli ou Dassault), l'équipe investit 90 M€ en LBO et capital développement ainsi que 30 M€ en venture entre 1997 et 2004. L'équipe prend alors son indépendance et devient une société de gestion. Recentrée sur le LBO et le cap dev, elle a, depuis, levé un 2<sup>e</sup> fonds de 124 M€ en 2005, puis un 3<sup>e</sup> en 2008, de 165 M€. Elle investit actuellement son 4<sup>e</sup> véhicule, de 160 M€, levé en 2016.MOTS CLÉS  
• Opportuniste  
• Complexité  
• Flexible

# En 20 ans, Pechel Industries a perfectionné son modèle souple d'accompagnement

L'investisseur actif depuis 1997 finance de façon personnalisée des PME françaises small et mid cap. À la tête de son quatrième fonds, Pechel se montre opportuniste dans son action, en basant son analyse sur les fondamentaux de chaque entreprise.

**P**echel revendique sa souplesse d'action. « Notre historique a façonné notre façon de travailler, estime Jean Gore, président et co-fondateur. Notre ADN familial et notre stratégie dédiée à la PME nous ont conduits à travailler sur mesure, contrairement à d'autres investisseurs plus formatés. Nous savons aussi bien être minoritaire que majoritaire ou organiser des transactions, avec ou sans levier. » Cet ADN est hérité des familles industrielles qui ont conjointement abondé la holding d'investissement Pechel Industries lancée en 1997 : les Arnaud, Agnelli, Dassault et un actionnaire du Moyen-Orient. Quant au nom Pechel, il s'agit d'un clin d'œil à Pechelbronn. En effet, deux de ses co-fondateurs, Jean Gore et Bertrand Hainguerlot, ont travaillé chez Worms & Cie, dont c'était la holding d'investissement. Hélène Ploix (désormais en

retrait de l'opérationnel), précédemment DGA de la Caisse des Dépôts, complète l'équipe fondatrice. Entre 1997 et 2004, la stratégie de Pechel était duale : d'une part, 90 millions d'euros ont été déployés dans des opérations de cap dev et de LBO opportunistes en matière de taille de cible et de détention, et de l'autre, 30 millions d'euros ont été investis en venture dans des opérations sur des biotech et des start-up technologiques.

## L'ÂGE DE L'ÉMANCIPATION

En 2004, Pechel Industrie s'est réorganisé. « Pour être plus en phase avec l'évolution du capital investissement, nous avons, avec l'accord de nos actionnaires, pris notre indépendance et leur avons racheté la marque, retrace Jean Gore. Nous avons alors élargi notre base d'investisseurs à des investisseurs familiaux et institutionnels et avons arrêté la venture pour présenter un couple rentabilité/risque homogène. » L'équipe lève

alors un fonds de 124 millions d'euros avec la même stratégie que le précédent en LBO et capital développement, avec pour cibles des PME valorisées entre 20 et 200 millions d'euros. Le véhicule est abondé par des familles françaises et étrangères et par des institutionnels, parmi lesquels un fonds de pension américain. Pour autant, Pechel a été capable d'investir dans des entreprises bien plus grandes que celles de son « sweet spot », comme la holding de Publicis, Altice ou TDF, ce qui illustre son style opportuniste. À l'autre bout du spectre, le fonds a aussi été actionnaire de Comptoir des Cotonniers entre 2002 et 2004, dans un deal sans levier. « Nous analysons le couple entrepreneur/entreprise pour chaque situation, y compris celles qui présentent des complexités, précise le partner. Nous savons monter des MBI, travailler avec des coopératives comme pour Starexel (pièces automobiles, devenu Précisium) ou régler des conflits

ENTRÉES

### ■ Masci - Franchi (mars 2017).

Le groupe de peinture industrielle Masci réalise son premier build-up sur la société Franchi. Il entame ainsi la stratégie de croissance externe actée lors du LBO primaire de mai 2016. Pechel avait alors investi, partageant le capital avec les minoritaires Pierre Brzutowski (président) et Bruno Masci (DG et fils du fondateur). La cible intervient sur le traitement de surfaces et de revêtements auprès d'une clientèle composée principalement des industriels du pétrole, de la pétrochimie et du gaz de l'étang de Berre (13). Elle compte 90 salariés et réalise un CA de 9 M€ en 2016 (contre 24 M€ en 2015 pour Masci). Le nouveau groupe ainsi formé porte le nombre d'employés à 200.

### ■ Dubbing Brothers (février 2016)

Dubbing Brothers, acteur de l'industrie du doublage en France et en Europe, accueille à son capital Pechel Industries et IDI à parts égales dans le cadre d'un LBO primaire valorisant la société 50 M€. L'acquisition, structurée avec une parité de dette et d'equity, a été financée par une dette senior A&B arrangée par la Banque Palatine et Banque Populaire Rive de Paris, ainsi qu'un financement mezzanine mis à disposition par Bpifrance et Tikehau. Cette opération a permis au fondateur, Philippe Taïeb, de céder l'intégralité de sa participation à ses deux fils. Créé en 1989, Dubbing Brother réalise un CA d'environ 50 M€ grâce à son offre de doublage pour le cinéma et la télévision, ainsi qu'à des prestations de sous-titrage, d'audiodescription et de laboratoire vidéo.

### ■ Private Sport Shop (juillet 2017)

Pechel accompagne les deux fondateurs de Wellness Sport Club pour accélérer le développement de son réseau de salles de sport. Il s'agit de la première ouverture de capital de la société. Gérald et Laurent Clamaron ont ouvert en 2007 dans l'agglomération lyonnaise leur première salle sous l'enseigne Wellness Sport Club. L'entreprise familiale comptait, à la fin de 2016, quatre salles sur le marché lyonnais et une à Besançon, réalisant un chiffre d'affaires de près de 11 M€. Depuis janvier 2017, trois nouvelles salles ont ouvert à Marseille, Grenoble et Clermont-Ferrand, une autre est prévue à Lyon. L'objectif du groupe consiste à devenir leader du segment premium dans la région Rhône-Alpes, en triplant la taille du groupe à horizon trois ans.



De gauche à droite : Paul Arlet, Anne Lafont, Laurent Gueroult, Philippe Renié, Bertrand Hainguerlot, Jean Gore, Hélène Ploix, Gontran Duchesne, Marion de Bonneville et Jean-Gabriel Baron

d'actionnaires familiaux, comme chez Eminence. » Depuis la prise d'indépendance, Pechel a étoffé son équipe et a levé deux autres fonds : le millésime 2007 à 165 millions d'euros et le quatrième fonds, en 2016, à 160 millions.

#### ENTREPRISE DE PRIVATE EQUITY

« Nous nous considérons davantage comme une entreprise de private equity que comme une société de gestion de fonds, affirme Jean Gore. Notre équipe de 10 personnes compte 6 associés qui ont tous une expérience financière couplée à un passé d'entrepreneur ou de consultant et Pechel Impulse nous permet de mettre à disposition de nos investissements notre écosystème d'expertise. » La volonté du GP d'être pro-actif a été formalisée dans un plan en trois volets, Pechel Impulse. Premier dispositif : Pechel Business Partners, animé par Daniel Piette (ex-L Capital). Il s'agit d'un réseau d'entrepreneurs experts de leur secteur. Le deuxième outil, Pechel Growth Solutions, est un écosystème de conseils qualifiés. Ces conseils interviennent sur toutes les problématiques des PME smidcap, reporting, RH, optimisation du BFR, logistique, international... Enfin, le dernier outil de la boîte, encore en devenir, est baptisé Pechel Innovation. « En ce qui concerne l'innovation, l'équipe veille à anticiper les tendances de la transformation numérique et partage ces sujets avec les dirigeants. »

#### DEUX TYPES DE CIBLES

Pechel Industries mise de 7 à 20 millions d'euros par ligne, dans des PME mid cap. Pour le haut de la fourchette d'investissement, les GPs peuvent faire appel à ses LPs : deux véhicules de co-investissement, un de 8 millions d'euros et l'autre de 30 millions, ont ainsi été mis sur pied. « Nous avons récemment décidé d'élargir notre modèle d'investissement en nous intéressant à des sociétés

# 400 M€ investis depuis la création

un peu plus petites que notre cible habituelle, ajoute Gontran Duchesne, partner. Notre projet consiste à les faire grandir dans une logique de build-up. C'est notamment la stratégie de Masci, un expert des revêtements spéciaux pour métaux, béton..., qui réalise une vingtaine de millions d'euros de chiffre d'affaires. L'entreprise – pour laquelle nous avons monté un MBI – vient ainsi de se rapprocher de Franchi pour étendre son territoire et diversifier sa clientèle. » Avec ce spectre d'investissement élargi, Pechel a investi 41 millions d'euros en 2016 (par exemple dans Dubbing Brothers ou Automotor), et 17 millions pour le premier semestre de 2017 (Wellness Sport Club). ■ L. P.

#### »» JEAN GORE, ASSOCIÉ CO-FONDATEUR

Jean Gore est entré chez Pechel en 1998. Il est président de Pechel Industries depuis janvier 2017. Il a travaillé chez Worms & Cie (1984-1991 et 1996-1997) et Trianon Finance (1993-1995) en tant que conseiller financier ou investisseur. Entre 1991 et 1993, il a été DG du groupe Bagajavion (15 M€ de CA), spécialisé dans la fabrication d'articles de maroquinerie de luxe. Jean Gore a été administrateur de l'Afic (2005-2009), et préside sa commission de déontologie. Il est diplômé d'HEC et titulaire d'une maîtrise de droit des affaires.

#### »» BERTRAND HAINGUERLOT, ASSOCIÉ CO-FONDATEUR

Bertrand Hainguerlot est entré en 1997 chez Pechel dont il est directeur général. Il a effectué une partie de sa carrière chez Worms & Cie (1992-1997) en tant que conseiller financier ou investisseur. Il a travaillé pour le groupe Disney (1989-1991) dans l'équipe de planning stratégique. Auparavant, il était consultant en management chez Arthur Andersen & Cie (1985-1988). Il est diplômé de l'ISG et de l'Insead (MBA).

#### »» PHILIPPE RENIÉ, ASSOCIÉ

Philippe Renié a rejoint en 2012 l'équipe Pechel dont il est directeur général. Il commence sa carrière dans le groupe Alcatel aux États-Unis et en Égypte. Entre 1989 et 1991, il travaille comme consultant au sein du BCG. Il rejoint ensuite Eurosuez (fonds européen sponsorisé par Suez). En 1997, il participe à la création de SG Capital Europe. Il y dirige le bureau de Paris jusqu'en 2009, avant de rejoindre Industries & Finances. Il est diplômé de Telecom ParisTech et de l'INSEAD. Il est ancien auditeur de l'IHEDN (Institut des Hautes Etudes de Défense Nationale). Il est diplômé de l'ISG et de l'Insead (MBA).

#### »» HÉLÈNE PLOIX, ASSOCIÉE CO-FONDATEUR

Hélène Ploix est entrée chez Pechel en 1997. Elle est présidente du comité d'investissement depuis janvier 2017. Elle avait auparavant occupé le poste de DGA à la Caisse des Dépôts (1989-1995), chargée des activités bancaires et financières, a été présidente de CDC Participations (1,5 Md€ de fonds gérés dont 600 M€ en capital investissement) et présidente de l'Afic (2001-2002). Elle a occupé plusieurs postes dans la fonction publique (conseiller du Premier ministre, administrateur du FMI et de la Banque mondiale) et dans le privé : présidente de la BIMP, où elle a créé le premier fonds de LBO en France, directrice de la CEP et conseillère de direction chez McKinsey & Co (1968-1978). Elle a fait ses études en France et aux États-Unis (IEP Paris ; Mapa Berkeley ; MBA Insead ; diplômée en droit et en littérature anglaise).

## SORTIE

#### ■ Goëmar (mars 2014)

Goëmar, le fabricant malouin d'engrais et produits phytosanitaires élaborés à partir de plantes, est repris par l'irlandais Arysta Life Science. L'acquéreur est détenu par Permira depuis 2008, alors que Goëmar avait Pechel et Be Capital pour actionnaires depuis 2010. Les deux entreprises avaient déjà noué des liens commerciaux via des accords de distribution croisés. Pendant l'actionariat de ces derniers, Goëmar s'est doté d'une nouvelle usine (3,5 M€ d'investissement) et de nouvelles serres (1,3 M€) et a intensifié sa R & D. Un nouveau dirigeant, Jean-Pierre Princen (ex-CEO de Dupont France), est arrivé en 2012. Le CA de l'entreprise, de l'ordre de 15 M€ en 2010, a atteint 25 M€ en 2013.

#### ■ Précisium (avril 2013)

Pechel cède le spécialiste de la pièce détachée auto Précisium (ex-Starexcel) à Alliance Industrie. Le rapprochement de Précisium Groupe et d'Alliance crée le premier distributeur indépendant de pièces détachées pour l'automobile et le poids lourd en France et au Royaume-Uni, avec un chiffre d'affaires de près de 1,2 Md€. Avec Pechel, entré au capital en 2010, le groupe s'est transformé, passant de coopérative à société commerciale. À la fois centrale d'achat, plateforme de stockage de 12 000 m<sup>2</sup> et animateur de 450 points de vente, Précisium a atteint un CA 2012 de 256 M€. Il s'agit du troisième acteur de la distribution indépendante de pièces détachées automobiles en France.