

DOSSIERS / 22 Juillet 2018

Partech, un acteur incontournable de la tech européenne qui séduit les corporates

Entretien avec Philippe Collombel, Managing Partner, Partech



Partech est un fonds d'investissement présent à Paris, Berlin, San Francisco et Dakar et spécialisé dans les technologies de l'information et de la communication. A travers ses différents fonds, Partech peut intervenir à différents stades de maturité des entreprises : l'amorçage, le capital-risque et le capital-développement.

Partech a été fondé en 1982 par Tom McKinley et Vincent Worms. A l'origine filiale de Paribas, le fonds s'appelait alors Paribas Technologies. En 1985, le fonds s'installe en Californie et devient une entreprise américaine, jusqu'en 2008, date de la transition à laquelle Partech établit son siège social en Europe. La nouvelle génération de Partners arrive alors aux commandes. Il s'agit de Jean-Marc Patouillaud et de Philippe Collombel rejoints par d'autres professionnels dont l'objectif consiste à « développer l'entreprise pour en faire le leader de la tech européenne », commente Philippe Collombel.

Aujourd'hui, Partech dispose d'une équipe de 55 personnes dont 14 Partners.

« Partech souhaite devenir un des acteurs de référence en Europe, capable d'offrir à ses clients investisseurs des produits cohérents et de financer les meilleures entreprises émergentes en Europe dans le domaine de la technologie. Pour ce faire, nous avons des différenciations fortes, notamment un bureau à San Francisco qui a trois vocations essentielles :

Trouver localement des bons projets, avec un angle d'expansion possible du business en Europe ... ;

Investir dans des entreprises européennes qui peuvent être accompagnées dans leur développement aux Etats-Unis ;

Aider le business development des entreprises en portefeuille.

C'est un axe de développement fort par rapport à nos concurrents », souligne Philippe Collombel.

« Nous avons la volonté de couvrir toute la chaîne à travers nos 5 fonds : amorçage (seed), venture, growth, le fonds du plateau de Saclay et Partech Africa », explique notre interlocuteur.

Tous ces fonds ont la même ambition : repérer les meilleures entreprises pour y investir et financer leur croissance. « Notre fonds d'amorçage réunit 100 millions d'euros, le fonds de venture est doté de 400 millions, tout comme le fonds de growth. Nous avons la volonté d'accroître la taille du fonds de growth sur la deuxième génération de fonds », confie Philippe Collombel.

La segmentation se fait par maturité de marché et non pas par géographie, exception étant faite pour le fonds du plateau de Saclay, « un fonds d'amorçage spécifique, au service de l'écosystème français », et pour Partech Africa.

« Toujours dans la volonté de mieux servir les entreprises, nous avons créé un fonds dédié à l'Afrique, positionné sur les sociétés technologiques et, pour le moment, early stage (série A et série B), qui investira en Afrique subsaharienne, avec un bureau à Dakar et bientôt un autre à Nairobi. Nous sommes en train de finaliser une levée d'un fonds de 100 millions d'euros », précise le Managing Partner de Partech.

« En Afrique, on voit émerger de très belles technologies avec des entrepreneurs de talent sur un marché très vaste et qui est inoccupé par tous nos concurrents américains. Nous pensons qu'il y a une opportunité substantielle pour un acteur expérimenté comme Partech », commente Philippe Collombel.

A chaque fois qu'il lance une nouvelle initiative, Partech recrute une équipe spécialisée. L'équipe Afrique comptera 5

Retrouvez cette article sur notre site internet à l'adresse:

<http://www.fusions-acquisitions.fr/article/dossiers-5/partech-un-acteur-incontournable-de-la-tech-europeenne-qui-seduit-les-corporates-3009>

investisseurs. « Nous avons déjà réalisé deux investissements : l'un en Afrique du sud et l'autre au Nigéria. Et nous sommes en train d'en réaliser un troisième », note notre interlocuteur.

Grâce à ces fonds, « Partech est capable de couvrir tous les besoins d'une entreprise technologique », avec des investissements allant de 200.000 euros à 40 millions d'euros.

Quant à ses principaux critères d'investissement, « c'est le potentiel : c'est l'équipe, la taille de marché et le business model. Nos critères sont bien définis grâce à notre expérience du métier. L'équipe c'est un facteur clé. On ne le soulignera jamais assez. Puis, il y a des critères spécifiques à chaque fonds. En fonds de « seed », le business model non établi est acceptable, alors que c'est inenvisageable en fonds de growth.... D'une façon générale, on cherche de grands marchés non disruptés, des entreprises avec une approche originale... Le facteur commun c'est la recherche de l'équipe de management exceptionnelle », souligne Philippe Collombel.

Dans le contexte actuel des valorisations élevées, de temps à autre on évoque une bulle possible dans les entreprises technologiques. « Les valorisations sont élevées mais les ajustements des valorisations sont aussi rapides », commente Philippe Collombel. Selon lui, « En Europe, on voit de plus en plus de beaux projets, qui ont un potentiel de disruption de l'économie traditionnelle. Les valorisations très élevées se défendent par certains côtés. Je ne pense pas qu'on puisse prétendre qu'on est dans un phénomène de bulle... Aujourd'hui, de belles entreprises early stage sont capables d'atteindre 10 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2-3 ans, ce qui n'était pas le cas auparavant... Ce phénomène assez nouveau explique en partie l'augmentation des valorisations à l'entrée sur les sociétés early stage. La probabilité de créer de vraies entreprises n'a rien à voir avec ce qu'elle était auparavant... Aujourd'hui, on est capables de faire émerger des entreprises de belle taille en Europe. Les sociétés comme Manomano (que nous avons financé) ont des trajectoires de croissance très impressionnantes. Elles sont capables de faire plus de 100% de croissance annuelle sur les 3-4 premières années de création », explique Philippe Collombel. « Ce phénomène concerne différents secteurs de l'économie. La société Papernest en est un autre exemple. Cette entreprise se concentre sur le service au consommateur au moment du déménagement, avec toutes les offres possibles permettant de minimiser le stress durant cette période. Papernest réalise 100% de croissance année après année... », ajoute-t-il.

« Aujourd'hui, les valorisations sont certes élevées mais il faut aussi comprendre ce qui est en train de se passer dans l'économie, avec ce phénomène des start-up qui sont en train de déconstruire la chaîne des valeurs des grands groupes », estime notre interlocuteur.

« De nouveaux acteurs sont capables d'adresser des générations entières de clients de façon nouvelle ou de servir des besoins qui n'étaient pas couverts par les acteurs traditionnels. Avec des capitaux raisonnables, on est capable de créer de très belles entreprises en Europe », insiste Philippe Collombel.

Mais quelle est aujourd'hui la relation entre les start-up et les grands groupes ? Ces derniers, sont-ils passés du déni à la coopération ? « Aujourd'hui, nous sommes au début de la coopération. Il n'y a plus de déni mais on n'est pas encore dans une coopération totalement ouverte. Les grands groupes sont passés par plusieurs stades : le déni, le doute, l'inquiétude, puis la prise de conscience... Certains grands groupes ont compris que leur avenir passe par des acquisitions majeures d'acteurs numériques. Dans tous les cas, une chose est sûre : aucun acteur et aucun secteur ne peuvent prétendre être immunisés contre ce phénomène », estime Philippe Collombel.

Certes, il est difficile de marier une start-up et un grand groupe. « Mais il n'y a pas d'autre choix pour deux raisons : premièrement, cela donne la capacité de renouveler les business existants ; deuxièmement, c'est aussi une façon d'acquérir des talents ».

« Très peu de grands groupes sont des machines à innovations... En revanche, les grands groupes bien gérés sont d'une efficacité redoutable pour gérer et développer des business existants... Ils devraient se mobiliser pour acheter des entreprises à potentiel, qui sont encore au stade d'amélioration de process opérationnels, afin de leur apporter cette expérience du streamlining », commente Philippe Collombel.

Selon lui, aujourd'hui, les grands groupes préfèrent faire 10 acquisitions à 100 millions qu'une acquisition à 1 milliard. « L'étape d'après sera marquée par des acquisitions - domestiques et internationales - d'entreprises capables de former de véritables business units, qui vont réellement transformer les grands groupes... Parallèlement, les acquisitions de petites entreprises permettant aux groupes de compléter leurs gammes de produits ou d'acquérir des talents vont se poursuivre ».

Ce changement de stratégie des grands groupes est plus que perceptible au sein de Partech qui compte aujourd'hui plus de 30 investisseurs corporate, « ce qui nous donne cette capacité d'observation ».

« Nous avons attiré beaucoup d'investisseurs corporate, au départ français, puis européens et américains. Aujourd'hui, nous sommes approchés par des investisseurs asiatiques ». Des groupes leaders dans leurs domaines sont investisseurs chez Partech, « ce qui nous permet d'acquérir l'expertise, de mieux faire du business development pour nos start-up et de créer, de façon plus générale, la relation start-up / grand groupe, ce qui est extrêmement important dans le contexte européen », conclut le Managing Partner de Partech. Le fonds, qui compte actuellement 130 sociétés en portefeuille souhaite être « un acteur spécialisé sur la technologie qui couvre tous ses segments ».