

Que font les fonds ? Le portrait de Partech

Parce qu'une levée, ce n'est pas simplement encaisser de l'argent et surfer sur une bonne occasion de communiquer, nous avons décidé de brosser le portrait des fonds français pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de Partech !

Temps de lecture : minute

5 novembre 2018

PARTECH. Naissance : 1982. Origine : Silicon Valley. Taille du véhicule d'investissement : 1,3 milliard d'euros. Startups à succès : Compte Nickel, Teads, La Fourchette, Lendix, Alan, Ab Tasty, Mano Mano, Made etc. Lieux d'opération : Paris, Berlin, Dakar et San Francisco.

Une fiche d'identité à en faire pâlir d'envie plus d'un. Pourtant, si Partech joue aujourd'hui dans la cour des grands, cela n'a pas toujours été le cas. Fondé par Tom McKinley et Vincent Worm dans la Silicon Valley en 1982, le fonds qui s'appelait à ses origines Paribas Technologies, et alors filiale de BNP Paribas, a commencé à sortir de l'ombre après sa reprise en 2007 par Jean-Marc Patouillaud et Philippe Collombel. Le fonds ne gérait alors que 75 millions d'euros. Aujourd'hui, ce chiffre a été porté à 1,3 milliard et 4 nouvelles participations rejoignent le portefeuille chaque mois.

Partech couvre l'ensemble de la chaîne d'investissement à travers 5 fonds.

- Amorçage : Partech Entrepreneur II, doté de 100 millions d'euros et Paris Saclay, un fonds de 50 millions d'euros pour accompagner les startups de l'Université Paris-Saclay.

- Venture : Partech International Venture VII, doté de 400 millions d'euros et Partech Africa, un fonds de 100 millions d'euros dédié aux investissements panafricains.
- Growth : Partech Growth, doté de 400 millions d'euros pour des investissements transatlantiques.

Devenu un poids-lourd de l'investissement, le fonds, qui compte aujourd'hui 12 associés et 45 collaborateurs, a dû s'adapter aux nouvelles exigences des entrepreneurs. C'est ce qu'explique Romain Lavault, aujourd'hui Partner en charge des activités de seed chez Partech, qui a connu le fonds qui l'emploie aujourd'hui côté participations lorsqu'en 2001 il choisit Advent et Partech pour investir dans sa société d'intelligence artificielle, Pertinence. *"J'avais des attentes très hautes en tant qu'entrepreneur, qui n'ont pas toutes été satisfaites. Il y a eu un sujet de déception avec Partech que j'ai voulu changer en arrivant en 2012 : l'accompagnement. Dans mon esprit, j'allais chercher des personnes pour m'aider, me conseiller et m'ouvrir des portes."*

Mentoring et connexions

Pour mieux remplir ce rôle, Partech s'entoure d'entrepreneurs *"pour qu'il y ait dans le réseau Partech l'expérience, l'expertise qu'il faut"*. Une quarantaine d'entrepreneurs a ainsi investi directement dans les fonds (la majorité en seed et une grosse dizaine dans le Venture et le Growth) comme ce qui peut se faire chez ISAI, ou encore chez Daphni.

"S'il y a une duedil un peu technique à faire, ces entrepreneurs sont prêts à nous donner un coup de main, à rejoindre le board et à devenir advisor", poursuit Romain Lavault. Mais les mentors ne suffisent pas. Il faut aussi équiper les startups des bons outils pour les faire avancer. Si le Partech Shaker, un campus de 9 étages (en photo ci-dessous), accueille les

startups (du portefeuille ou non) du monde entier, le fonds a également misé sur des cycles de conférences organisés par fonction : CEO, CFO, CTO etc. qui permettent aux différents métiers de *“se retrouver pendant deux jours et d’échanger leurs best practices”*, et des cycles par industrie. Si Partech s’interdit de financer deux concurrents, c’est aussi pour permettre aux informations de circuler -presque- sans filtre, notamment sur le Slack dédiés aux fondatrices et fondateurs des participations.



Et pour aider les entrepreneurs à choisir les meilleurs prestataires, Partech a ouvert sa marketplace, qui recense les devs, designers etc. recommandés et validés par la communauté. Dans certains cas, les tarifs ont même été négociés pour les startups accompagnées Partech.

Les entrepreneurs ainsi équipés, peuvent mieux choisir leur degré de relation à l’investisseur. *“Un seul partner est purement VC, les autres ont tous été entrepreneurs à un moment, du coup on sait qu’il ne faut pas*

s'imposer, explique Romain Lavault. Certains entrepreneurs sont très demandeurs, d'autres non et nous appellent toutes les quatre semaines pour nous faire une demande hyper précise. Ce n'est pas notre job de gérer la boîte ni de prendre les décisions pour eux etc. On leur fait confiance et on leur donne le menu". Un menu bien étoffé qui est surtout complété par des mises en relation de qualité.

40 corporate

"L'un des gros aspects de notre métier est celui de connecteur", ajoute ainsi Romain Lavault. Au-delà de connecter les entrepreneurs entre eux, Partech a ainsi également invité les corporate dans la danse. Et puisque les relations entre les deux parties demandent beaucoup de souplesse, d'une part comme de l'autre, une équipe de 5 personnes, cross-fonds, a été mise sur pied avec pour objectif de maximiser la relation, de *"mettre constamment de l'huile dans les rouages"* entre les participations et les corporate, entrés massivement chez Partech ces dernières années. *"On est passés de 2 corporate il y a 5 ans à 40 aujourd'hui."* Que ce soit pour les fonds Venture ou Growth, de nombreux grands noms comme Renault, Nokia, Accenture, Cisco, L'Oréal ou encore Carrefour, ont ainsi toqué à la porte du fonds.

"Avec les corporate, nous nous choisissons mutuellement, nous sommes dans la même logique que nos entrepreneurs qui viennent chercher autre chose que de l'argent, on cherche la smart money avant tout", commente Romain Lavault. Véritable dénicheur d'innovation pour les grands comptes, Partech a surtout mis en place un process de collaboration grands groupes - startups et a fait de ces nouveaux investisseurs l'un de ses éléments d'attractivité phare.

Une mission internationale

Mais c'est surtout sur sa présence globale que mise le fonds qui se présente comme *"français avec des racines internationales"*. Si le fonds profite de son origine dans la Valley, et conseille particulièrement les startups sur leur manière de *"s'américaniser"*, il joue sur plusieurs tableaux et mise sur les différentes nationalités des partners pour aider les sociétés à conquérir le monde. Et n'oublie pas les autres écosystèmes qui comptent : l'Asie et l'Afrique. *"C'est important de créer un réseau de startups à l'international, c'est très rare que l'on puisse avoir une ouverture telle sur plusieurs continents"*, pense le Partner.

C'est ainsi qu'en janvier dernier, après la *"frustration d'avoir raté la Chine"*, Partech a lancé le fonds Partech Africa, qui devrait à terme être doté de 100 millions d'euros, avec la vocation d'être lead sur les levées et de s'entourer des bons partenaires. *"On est lead "à la maison" et là où nous avons des bureaux, si on ne l'est pas, c'est louche, c'est qu'on y croit pas"*, détaille Romain Lavault. Une logique inverse s'applique toutefois dans les 15 autres pays dans lesquels Partech est actif mais dans lesquels il n'a pas de bureau.

Coopétition et fit humain

Aujourd'hui, le portefeuille de Partech compte 150 entreprises, majoritairement des *"investissements récents"* et ne table donc pas sur des bénéfices avant encore quelques années. Puisqu'*"en Seed, il y a des boîtes qui lèvent 50 millions mais qui ne sont pas du tout profitables"*, les partners de Partech ne mettent pas de ticket si l'un d'entre eux n'est pas passionné par le projet. Et la passion va, bien évidemment, dans les deux sens. Un bon entrepreneur pour Partech est ainsi *"animé par une mission,*

et est prêt à consacrer 10 ans de sa vie à régler le problème.” De même que les partners ne comptent pas leurs heures pour accompagner leurs poulains.

“Avant l’argent n’avait pas de couleur ni d’odeur, ça a bien changé et le fit humain aussi est essentiel. En seed, choisir un VC c’est comme recruter un cofondateur, rappelle Romain Lavault. Il faut quelqu’un avec qui l’entrepreneur s’entende bien et avec qui il partage les mêmes valeurs. L’humain, c’est 80% des erreurs dans une entreprise.” Et pour éviter ce genre d’erreurs, Romain Lavault met également un point d’honneur à ne pas “rêver plus gros que les entrepreneurs” et donc à ne pas élever des chevaux de course tout en sachant que la majorité ira finalement à l’abattoir ?

“Il n’y a qu’au bout de 10 ans que l’on saura vraiment si les entreprises que l’on a financées et notre manière de travailler sont les bonnes”. A mi-parcours, Partech peut toutefois déjà évaluer ses performances. “Mon premier fonds a 5 ans, il gagne virtuellement de l’argent et on a rendu plus du tiers du fond aux investisseurs, détaille Romain Lavault. Le vrai milestone c’est le moment où on aura vendu 100%, et ça on le saura dans 5 ans.”

Dans le paysage français, Partech fait aujourd’hui figure de mastodonte et a co-investit avec *“tout le monde. Il n’y a aucun fonds avec lequel on n’a pas de boîte en commun”*, explique le Partner. Et si sur le Venture les fonds *“veulent tous 15 ou 20 % de la boîte”* rendant l’investissement *“hyper concurrentiel”*, de même qu’en Growth où seuls *“une petite dizaine de fonds sont capables de faire des tickets de 50 millions”*, en Seed, Partech a opté pour la coopération et l’association *“entre bons fonds à l’échelle internationale”*.

Mais avant d’en arriver là, il a fallu faire des erreurs. *“Le non deal fondateur pour moi a été Algolia, explique ainsi l’ancien entrepreneur. Je*

connaissais bien Nicolas Dessaigne [le fondateur d'Algolia, NDLR] mais j'ai voulu faire ça un rythme venture, en me disant qu'on bouclerait ça 10 jours après, après avoir respecté le process et pris le temps d'en parler avec les autres partners. Au final, il a signé avec Alven rapidement, avant les vacances. En tant que VC, quand tu es convaincu que tu as un deal incroyable il faut pouvoir prendre la décision rapidement." Partech a également dit non à Blablacar, à Criteo trois fois et à Neolane deux fois. "C'est un métier qui rend humble parce qu'on se plante assez souvent".

Article écrit par Anais Richardin