

Jean-Marc Patouillaud (Partech) "Deux tiers des investissements de Partech seront réalisés dans l'e-business"



Jean-Marc Patouillaud, general partner de Partech, nous livre la stratégie d'investissement du fonds qui vient tout juste de lever 100 millions d'euros.

JDN. Vous avez récemment levé 100 millions d'euros à travers ParTech VI, quelle sera votre politique d'investissements ?

J-M. Patouillaud. Nous avons levé le fonds Partech VI pour un montant de 100 millions d'euros en décembre 2011. C'est un fonds qui investira en Europe mais qui aura également vocation à investir aux Etats-Unis. Les décisions d'investissements seront conjointement prises avec l'ensemble des general partners, c'est-à-dire Philippe Collombel, Andreas Schlenker et moi-même à Paris ainsi que Nicolas El Baze qui est basé dans la Silicon Valley. L'idée est d'investir dans une vingtaine de sociétés, soit quatre à cinq par an. Nous ciblerons des premiers, seconds et troisièmes tours de table sachant que nous n'excluons pas de faire de l'amorçage en fonction des opportunités.

Vous parlez d'investir aux Etats-Unis. La filiale américaine est-elle toujours active ?

En réalité la filiale américaine n'en est plus une et elle a terminé sa période d'investissement. Mais pour comprendre notre fonctionnement il faut revenir à l'histoire de Partech. La société est née en 1982 dans la Silicon Valley sur une initiative de Paribas. En 1996, j'ai ouvert le bureau parisien pour gérer des investissements européens mais les capitaux étaient toujours basés aux Etats-Unis. Dès 2008, nous avons levé un FCPR en France dont l'objectif était d'investir en Europe. Dans l'ensemble, l'objectif était d'investir 60% des fonds outre-Atlantique et le reste sur le Vieux Continent. Cette même année, les deux filiales se sont séparées. Avec Philippe Collombel, nous avons racheté la filiale européenne, mais les deux bureaux collaborent toujours.

Quelle sera la durée d'investissement de Partech VI ? Quels secteurs souhaitez vous prioritairement cibler ?

La période d'investissement sera de quatre ans puisqu'il s'agit d'un FCPR et sa durée de vie de dix ans. En réalité nous prévoyons un second closing pour venir compléter le fonds d'ici à avril, l'objectif étant de disposer de 120 à 140 millions d'euros de capitaux. Deux tiers des capitaux seront investis dans l'e-business et le reste dans les logiciels et technologies de l'information, mais davantage aux Etats-Unis. En ce qui concerne l'e-business, je pense à tout ce qui est relatif à l'e-commerce ainsi que les solutions et plates-formes qui y sont associés. Dans le même univers, nous nous penchons également sur les moyens de paiement ou encore les médias digitaux.

Souvent critiqué, le capital-risque européen est-il à ce point en retard ?

Beaucoup de marchés sont effectivement plus matures aux Etats-Unis, notamment dans les logiciels, les technologies de l'information ou encore dans l'e-marketing. Mais je pense que la question est à prendre à l'envers. Pourquoi en Europe ne développons nous pas davantage les technologies de l'information ? Simplement parce que les produits et solutions développées ont de meilleures chances de faire leurs preuves rapidement dans la Silicon Valley. Mais dans la mesure où les barrières géographiques s'estompent tant dans le BtoB que le BtoC, les perspectives du capital-risque en Europe se renforcent.

Diplômé de SUPELEC et titulaire d'un MBA obtenu à HEC, Jean-Marc Patouillaud a débuté sa carrière en tant qu'ingénieur chez Cegelec pour ensuite devenir gestionnaire de Genèse Investissements chez Finovelec. Il rejoint Partech en 1996 où il a investi dans de nombreuses sociétés aujourd'hui cotées en bourse comme RadVision ou Allot. Il a par ailleurs investi dans Digitick (racheté par Vivendi) ou encore Jobpartners (racheté par Tleo). Son actuel portefeuille comprend des sociétés comme Vente à la Propriété et Novaspark.

Hugo Sedouramane