

de financement »

Partech vient de clôturer une levée de fonds de 100 millions d'euros pour constituer un nouveau fonds, Partech International VI, qui investira en Europe et dans la Silicon Valley. Philippe Collombel, associé, en explique la stratégie.

Quel tableau dressez-vous du capital-risque aujourd'hui en France ?

Il y a en ce moment un vrai problème du capital risque en France et plus largement en Europe. Pourtant, la performance s'améliore, ou pour être plus précis, la performance des fonds de qualité devient compétitive dans l'absolu et plus encore par comparaison avec beaucoup de classes d'actifs. Mais ce facteur positif est plus que contrarié par la conjoncture économique, la préférence pour la liquidité et les contraintes réglementaires. La situation de l'industrie est désormais critique. Le paradoxe, c'est que l'économie n'a jamais eu autant besoin de financement, avec l'accélération de la mutation vers une « économie digitale » mais aussi une digitalisation du monde physique. Les entreprises internet imposent de nouveaux standards et les entreprises traditionnelles commencent à comprendre que l'investissement en technologie est une condition de leur survie. Il y a toutefois quelques facteurs d'optimisme du côté de la demande de capital. D'abord, le terreau entrepreneurial n'a jamais été aussi bon en France. La nouvelle génération a appris aux côtés d'entrepreneurs plus expérimentés et de nombreux jeunes considèrent la création d'entreprise comme une vraie alternative à une carrière dans les grands groupes. Les primo-entrepreneurs sont bien meilleurs aujourd'hui qu'il y a 15 ans.

Ces difficultés ne semblent pourtant pas vraiment concerner le capital-risque américain, alors que les conditions économiques sont similaires outre-Atlantique...

L'écart avec les Etats-Unis ne diminue pas, c'est certain. En Europe, nous restons confrontés à un problème de masse critique car il n'y a pas de vrai marché européen. Accélérer la convergence économique et réglementaire des pays européens est crucial. Et puis, je vous livre une piste de réflexion : l'extension de la notion d'engagement stratégique bien connue à celle d'engagement financier. Je m'explique. Certains financiers et entreprises, américains mais pas seulement, préemptent littéralement des domaines par l'importance de l'argent investi très tôt dans la vie de l'entreprise. Il ne suffit pas de crier à la bulle... Nous ne sommes plus en 1999. Regardez ce qu'est devenu Youtube (Youtube ferait plus d' 1 milliard de dollars de revenus cette année) et souvenez des commentaires acerbes de l'époque. Regardez l'annonce ce week-end d'une levée de 155 millions par Klarna, entreprise suédoise de paiement sur mobiles ou encore les 60 millions levés par Flipboard. Je ne sais pas si ces entreprises vont réussir bien évidemment. Mais ce que je sais c'est qu'il n'y aura pas grand monde pour venir les contester stratégiquement. Et il faut se garder des analyses courtes. Analysons Flipboard : 60 millions pour une application Ipad c'est de la folie mais 60 millions pour redéfinir l'accès à l'information ce n'est pas fou du tout.... Les mêmes montants ont été investis pour sauver des modèles de presse traditionnels en France. Nous sommes entrés dans un ère de destruction créatrice effrénée. L'un des problèmes en France est le scepticisme de certains grands groupes à l'égard de l'innovation issue des start-ups, le manque de soutien aux plus brillantes d'entre elles et la peur d'investir trop tôt. Mais je pense qu'une prise de conscience est en

cours...

Un autre problème européen n'est-il pas le peu de perspectives de sorties pour les investisseurs?

Oui, les introductions en Bourse n'existent plus en Europe, les grands groupes n'achètent quasiment pas car très peu d'entre eux ont su intégrer correctement leurs acquisitions. Nous avons de grandes difficultés à générer de nouveaux grands groupes, comme les Etats-Unis le font avec régularité : Microsoft, Cisco, Apple, Amazon, Google, VMware, Facebook et même Zinga....La macro est malade aux Etats-Unis mais pas la dynamique entrepreneuriale...En conséquence, la seule solution pour les entreprises innovantes européennes reste souvent la vente à un Américain.

Dans ce contexte, comment se porte Partech?

J'ose à peine le dire mais très bien. Nous faisons un premier closing de 100 millions d'euros pour notre nouveau fonds et visons un total de 120 à 140 millions d'euros. Plusieurs facteurs expliquent cette particularité: nous avons réalisé de belles sorties, huit sur l'année 2011 (parmi lesquelles la vente de sa participation dans BrandsforFriends à eBay, Dailymotion à Orange, celle de Jobpartners à Taleo ou encore celle de Digitick à Vivendi et l'introduction au NYSE d'Invensense, ndlr), nos investisseurs (CDC, CNP, CM-CIC, Idinvest notamment, ndlr) sont fidèles et ils nous ont bien aidés à effectuer la transition de génération, notre équipe est très solide et notre portefeuille de qualité, avec un positionnement international. Ceci nous a permis aussi d'attirer de nouveaux investisseurs tels que le FEI, AG2R La mondiale, Malakoff Mederic ou encore Edenred ; c'est très rare qu'un grand corporate investisse ainsi dans un fonds indépendant; Nous espérons que d'autres fonds vont annoncer des premiers closings dans les mois à venir car nous sommes en coopération beaucoup plus qu'en compétition avec d'autres fonds.

Vous conservez le même positionnement en privilégiant le early stage?

Oui, nous avons toujours été positionnés sur le early stage, y compris au plus fort de la crise. C'est le segment le plus passionnant du métier, les liens sont très forts avec les entrepreneurs et il y a de magnifiques opportunités en Europe, d'autant que les délais pour passer d'une start-up à une belle PME ont considérablement diminué ces dernières années.

Quels secteurs vont attirer les investissements dans les prochains mois?

Au-delà des grands classiques que sont le gaming et le cloud-computing, j'aimerais citer quelques centres d'intérêt personnels : l'e-marketing avec les innovations permettant aux marques de communiquer plus intelligemment et en temps quasi-réel, ou encore la nouvelle vague de e-commerce, liée aux réseaux sociaux. Mais vous savez que dans notre métier l'innovation se fait par vagues et par grappes...Et je suis toujours surpris par l'imagination et le talent des entrepreneurs.

PROPOS RECUEILLIS PAR

