

Partech lève 100 millions de dollars pour son troisième fonds d'amorçage

Grâce aux 100 millions levés, Partech Entrepreneur III investira des tickets de 200 000 à 2 millions d'euros dans des startups européennes, américaines et asiatiques.

Temps de lecture : minute

28 avril 2020

Et de trois ! Après Partech Entrepreneur I et Partech Entrepreneur II, le fonds français annonce le closing de son troisième véhicule d'amorçage, Partech Entrepreneur III, d'un montant de 100 millions de dollars. Une opération bouclée en fin d'année dernière, dont l'annonce a été repoussée par la crise. Pourtant, l'actualité fait curieusement écho aux six thématiques couvertes par le fonds - la santé, le travail, l'e-commerce, la finance, la mobilité et l'informatique - dont l'activité a été "*fortement accélérée*" ces dernières semaines, souligne Romain Lavault, general partner de Partech et responsable du déploiement du véhicule d'investissement.

"Quand on est un fonds d'amorçage, on prend des paris sur ce qui constituera la normalité d'ici cinq à dix ans, précise l'investisseur. Sachant qu'il faut sept à huit ans pour créer une grosse boîte, nous nous sommes donc interrogés sur les changements de mode consommation et de collaboration au travail qu'induirait l'arrivée de la génération Z sur le marché de l'emploi." Une génération de 2,5 milliards d'humains dans le monde, avec une affection particulière pour les services dématérialisés, qui vont bouleverser nos modes de vie, à la fois en tant que consommateurs et en tant qu'entrepreneurs.

Reste que ces secteurs n'ont pas été choisis simplement parce qu'ils sont tendance. *"Nous regardons les verticales pour lesquelles il existe des acteurs qui vont pouvoir mener les opérations de série A puis B, indique Romain Lavault. En Europe, c'est surtout le cas pour les marketplaces, la finance ou les logiciels. Mais on commence à voir de grosses levées de fonds en santé, notamment en deeptech, ce qui est nouveau ici."* Et la liste des six secteurs est loin d'être exhaustive. *"On n'a jamais tout à fait les mêmes thématiques en tête quand on démarre un fonds que lorsqu'on finit de le déployer. Par exemple, on reste attentif à l'immobilier. L'innovation dans ce secteur trouve un public mais on attend de pouvoir mesurer quel impact cela va avoir sur la génération Z."*

Une stratégie locale d'investissement

Le fonds a vocation à être déployé sur l'ensemble des marchés scrutés par Partech : l'Europe, les États-Unis et l'Asie, la France représentant à peu près un quart des fonds investis. Avec des tickets compris entre 200 000 et 2 millions d'euros, le fonds appliquera la même stratégie d'investissement que celle qu'il a adoptée jusqu'à maintenant : mener les opérations françaises, où il a un solide ancrage local, grâce à des tickets plus importants, et rejoindre des syndicats d'investisseurs locaux dans ses autres marchés. Puis réinvestir en série A et série B, sans toutefois mener les opérations.



À lire aussi

Que font les fonds ? Le portrait de Partech

"C'est un modèle qui nous impose de travailler avec de nombreux acteurs locaux et qui nous permet, grâce à des tickets plus modestes, de diversifier nos participations" , rappelle Romain Lavault. Une stratégie qui a montré toute son efficacité ces dernières semaines : "15 à 20% de nos startups sont touchées par la crise mais l'impact global pour le fonds est faible, justement grâce à cette diversification. La crise de 2020 ne sera pas unique, elle reviendra sous d'autres formes et c'est plus confortable à la fois pour les investisseurs et pour les entrepreneurs d'avoir au capital plusieurs investisseurs qui peuvent aider en cas de coup dur."

Tenir la barre, coûte que coûte

Car c'est finalement bien à ce moment-là que les investisseurs se révèlent. *"On ne laisse jamais tomber les entrepreneurs, tranche Romain Lavault. La réputation d'un investisseur se fait dans les coups durs. Quand on signe avec un entrepreneur, on s'engage pour être là dans les bons comme dans les mauvais moments."* Pour rafler la mise, il faut être prêt à tenir la barre pour le meilleur comme pour le pire. Et Partech mise

beaucoup sur sa communauté d'entrepreneurs pour légitimer son discours.

"Un entrepreneur qui entre aujourd'hui notre portefeuille rejoint une communauté très active de 400 fondateurs" , rappelle l'investisseur. Une équipe au sein du fonds est d'ailleurs spécifiquement chargée d'animer cette communauté, afin que l'émulation fonctionne. C'est d'autant plus important dans le contexte actuel, où l'amorçage est très bien couvert par des fonds toujours plus nombreux, qui doivent donc apporter bien plus que de l'argent pour convaincre les entrepreneurs. "À la fin, les fondateurs en reviennent toujours à la même question : qu'est-ce qui va faire que la présence de Partech à leur capital augmente leurs chances de réussite ?"

Et s'il fallait une preuve de la mobilisation de cette communauté, elle est à chercher du côté des LPs qui ont contribué à la levée de ce nouveau fonds. Aux côtés de Bpifrance - qui a contribué à hauteur de 10% - et de plusieurs grands comptes, notamment SNCF et Henkel, on trouve parmi la centaine d'entrepreneurs-investisseurs (qui ont apporté un quart des capitaux) pas moins de neuf entrepreneurs dont les sociétés ont été financées par les précédents fonds de Partech. Après leur vente, ils ont eu envie de rendre un peu de ce qui leur avait été donné et de basculer - non pas du côté obscur de la force entrepreneuriale - mais du côté fonds d'investissement !