

Que Font Les Fonds ? Le portrait de Capital Croissance

Dans le paysage foisonnant de l'investissement, les fonds se multiplient... et ne se ressemblent pas. Parce qu'une levée, ce n'est pas simplement encaisser de l'argent et une bonne occasion de communiquer, nous brossons le portrait des fonds pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de Capital Croissance.

Temps de lecture : minute

27 mai 2024

Fondé en 2012, par Eric Neuplanche, ancien d'Axa Private Equity, devenu Ardian, Capital Croissance s'est établi autour d'un principe clair : convaincre les entrepreneurs d'investir dans des fonds aux services d'autres entrepreneurs. Le fait d'avoir majoritairement des entrepreneurs parmi ses souscripteurs reste aujourd'hui l'une des spécificités de Capital Croissance. « *Aujourd'hui, une quinzaine de fonds existent en France sur un principe similaire, mais nous avons été pionniers en la matière et nous restons leaders en termes de nombre de souscripteurs* », commente Maxime Peronnin, Directeur associé chez Capital Croissance, interviewé par Maddyness.

Lancé initialement uniquement sur le segment du LBO, Capital Croissance est désormais devenu une véritable plateforme d'investissement avec trois pôles d'investissement et six stratégies. Le dernier pôle créé est celui du Venture, avec une intégration très récente, celle de Ternel, ex MAIF Avenir, fraîchement sorti du giron de l'assureur. Au total, Capital Croissance comptabilise 950 millions d'euros d'actifs sous gestion et une cinquantaine de collaborateurs, répartis entre le siège principal à Paris et

deux antennes à Lille et Aix-en-Provence.

Du LBO à une plateforme d'investissement

En 2012, Eric Neuplanche et ses deux cofondateurs enchaînent les rendez-vous avec les entrepreneurs de la place et réussissent à convaincre une centaine d'entrepreneurs d'investir dans leur premier fonds, CAIRN Capital I. Il s'agit d'un fonds de de LBO small cap généraliste de 75 millions d'euros, qui investit des tickets entre 3 et 7 millions. « *Durant les cinq premières années, nous avons déployé ce premier fonds. Ses bons résultats nous ont permis de faire nos preuves vis-à-vis des souscripteurs entrepreneurs et de lancer un second fonds* », partage Eric Neuplanche, président-fondateur de Capital Croissance. Un second fonds de LBO small cap, doté de 140 millions d'euros, est lancé en 2018. Aujourd'hui, une 3^e génération a vu le jour, avec une collecte portée à 285 millions d'euros.

« *En 2019, nous avons pris un tournant stratégique, en passant de la gestion d'un fonds de LBO small cap à une stratégie de plateforme, comprenant plusieurs verticales* », indique Maxime Peronnin. « *Nous nous sommes d'abord concentrés sur le développement de notre cœur de métier : le LBO* », poursuit-il. Ils lancent donc une seconde stratégie pour prendre la suite de la première stratégie CAIRN, dont le dernier millésime investit des tickets entre 10 et 25 millions d'euros. Cette stratégie, nommée K2 Business Club, investit des tickets allant de 25 à 50 millions d'euros.

En 2021, une troisième verticale baptisée Edelweiss vient compléter ce pôle LBO. « *C'est un fonds de LBO qu'on qualifie de "very small cap", et qui investit des tickets entre 2 et 10 millions d'euros* », partage Eric Neuplanche. Pour cette stratégie, une équipe dédiée de six investisseurs a été recrutée. Le fonds 1 est actuellement déployé.

En 2021, Capital Croissance continue à enrichir sa plateforme, et lance un second pôle en se rapprochant de l'équipe Parvilla, qui se renomme Bluester Capital à cette occasion. Il s'agit cette fois, d'un fonds de fonds qui investit des tickets entre 3 et 7 millions d'euros. Si le LBO est franco-français, le fonds de fonds opère sur le plan européen, sur des opérations primaires et secondaires, et également sur des opérations de co-investissements directs.

Un pôle dédié au Venture à impact

« *Le 3^e pôle et le plus récent est celui du Venture, et plus précisément du Venture à impact* », souligne Maxime Peronnin. Il y a deux ans, Capital Croissance s'est ainsi rapproché de Gaia Impact Fund, un fonds de VC spécialisé dans la transition énergétique. Ce dernier investit majoritairement en Afrique et à la marge en Asie du Sud-Est, des tickets entre 1 et 5 millions d'euros. « *La volonté de développer ce pôle VC à impact s'inscrit plus largement dans l'importance donnée à la volonté de structurer une démarche RSE dans l'intégralité des fonds gérés par Capital Croissance* », précise Maxime Peronnin.

Le dernier-né dans la galaxie Capital Croissance est Ternel, ex-MAIF Avenir, qui est donc arrivé avec une équipe dédiée. Ce fonds investit principalement en amorçage et en série A des tickets entre 500 000 euros et 5 millions d'euros. Ce généraliste de l'impact a quelques thématiques de prédilection telle que la santé ou la tech. « *Le fonds gère historiquement une poche de fonds propres de l'assureur MAIF. D'ici 12 mois, nous allons lancer le fonds successeur en faisant appel cette fois-ci aux capitaux de notre réseau* », partage Eric Neuplanche.

Capital Croissance a vocation à continuer à enrichir sa plateforme. « *Nous avons fortement accéléré depuis trois ans, mais nous sommes plus près du début que de la fin sur la diversification. Aujourd'hui, nous avons six verticales et à horizon 2 ou 3 ans, nous pourrions en avoir une douzaine,*

probablement avec la création de nouveaux pôles et certainement en renforçant les pôles actuels avec des stratégies complémentaires », confie Maxime Peronnin.

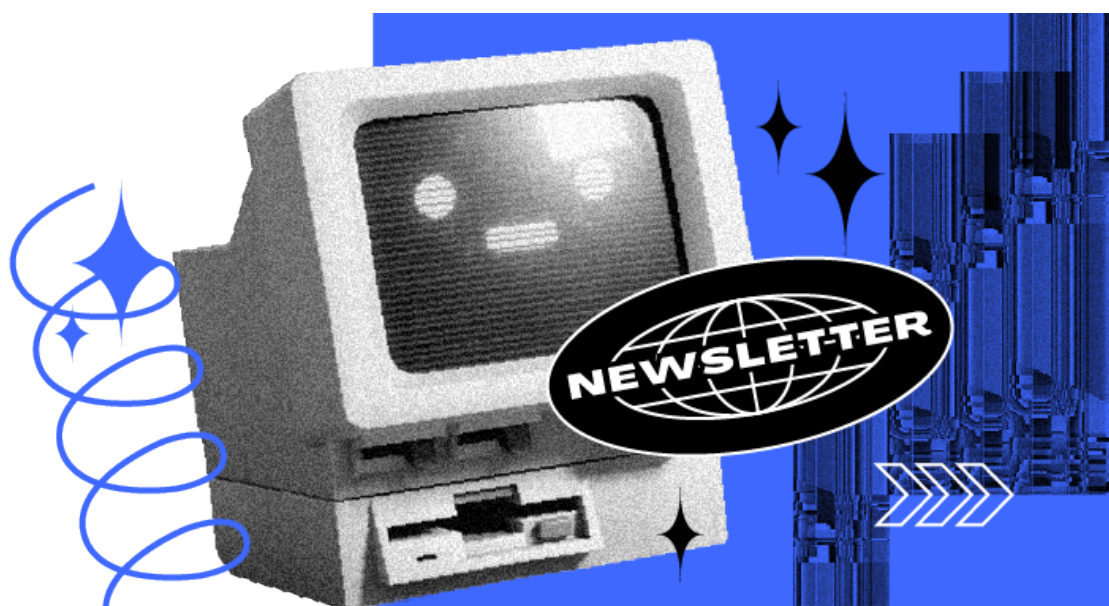
Des entrepreneurs-souscripteurs

Si la structure s'enrichit, la philosophie initiale et le modèle de LPs ne bouge pas. Les souscripteurs restent pour la plupart des entrepreneurs. « *Nous avons une myriade de dirigeants de PME, dont certains ont réussi leur LBO et sont contents de réinjecter leur argent au service de beaux projets entrepreneuriaux. Nous avons aussi des dirigeants d'ETI et quelques patrons du CAC 40 », commente Maxime Peronnin.*

Le ticket minimum a été abaissé au seuil d'investissement arrêté pour qualifier un investisseur d'averti. « *Nous souhaitons permettre au plus grand nombre d'investisseurs avertis d'accéder à nos différents produits, quelles que soient nos stratégies d'investissements. Notre volonté est de renforcer toujours plus notre club d'entrepreneurs, au cœur de notre modèle », partage Maxime Peronnin. En effet, les LPs entrepreneurs apportent davantage que des capitaux à Capital Croissance. « Dans la phase amont, nous pouvons les impliquer pour qualifier les dossiers. Ensuite, au cas par cas, nous connectons nos LPs les plus pertinents avec nos participations pour tenter de créer des relations commerciales, ou bien pour bénéficier gratuitement de leurs réseaux et expertises », explique-t-il.*



À lire aussi
Maif Avenir prend son indépendance et va investir 120 millions d'euros en Europe



MADDYMONEY

Recevez la newsletter mensuelle qui recense l'ensemble des levées de fonds

réalisées par les startups françaises

JE M'INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac