

Que Font Les Fonds : le portrait de Cap Horn

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 brosons le portrait des fonds français pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de Cap Horn !

Temps de lecture : minute

2 septembre 2019

Boucler une levée de fonds n'est plus si difficile aujourd'hui, dans un écosystème où l'argent coule à flot. Mais trouver le bon investisseur, qui contribuera à la réussite de sa startup en apportant, outre un gros chèque, des compétences métier et des connaissances marché, c'est peut-être là le véritable défi des entrepreneurs. Et la problématique à laquelle le fonds Cap Horn s'est attelé. Créé en 2010, il a été initialement pensé pour "*fédérer l'écosystème des dirigeants de grands comptes qui souhaitent investir de l'argent mais aussi du temps*", explique Clara Audry, directrice d'investissement. L'objectif ? Créer un pont entre les corporates et les startups pour que les premiers soutiennent la croissance des secondes.

Un prisme qui a naturellement orienté le fonds vers les startups B2B. "*Elles n'ont pas peur de vendre aux grands comptes parce qu'elles savent qu'elles vont devoir gérer des cycles de vente particulièrement longs*", souligne ainsi Clara Audry. Ces unsexy startups ont gagné leurs galons ces dernières années, au fur et à mesure des levées de fonds à 8 chiffres et des bases clients de plus en plus fournies. De quoi parier sur de

prochaines licornes B2B, avance l'investisseuse qui rappelle que la France a les moyens de faire émerger "*plusieurs leaders technologiques*" en la matière. Elle précise néanmoins que le rachat des startups du portefeuille par des grands comptes n'est "*qu'un moyen parmi d'autres*" d'accélérer leur développement. Aider les startups, oui, les enfermer dans le giron d'un grand compte, non !



À lire aussi

Pour entrer en Bourse, mieux vaut être une scaleup B2B (ou avoir beaucoup levé)

Se recentrer sur les séries A et B

Avec plus de 250 LP's (Limited Partners) et quelque 150 corporates investis à différents niveaux dans Cap Horn, le fonds tient en effet à la diversité de ses soutiens pour offrir à ses protégées une expertise la plus large possible. Tout comme ses équipes arpentent incubateurs et écoles

pour dénicher les entrepreneurs qui créeront les ETI de demain. C'est cette variété dans le portefeuille, côté corporates comme côté startups, qui permet au fonds de réaliser des mises en relation pertinentes entre les besoins des grands comptes et les réponses que les jeunes pousses peuvent y apporter.

Depuis la levée de son deuxième fonds en 2017, d'une capacité de 130 millions d'euros contre 50 pour le premier, le fonds s'est recentré sur les séries A et B, avec des tickets de un à cinq millions d'euros pouvant grimper à dix millions si Cap Horn choisit de remettre au pot. Une stratégie qui a déjà permis de faire décoller plusieurs pépites, à l'instar de Worldia, ReachFive ou encore Ledger. Deux startups ont même déjà connu des exits : miLibris a été rachetée par Altice tandis que le management de Kolibree a pris les rênes de l'entreprise. Deux success stories qui illustrent la diversité des trajectoires que Cap Horn souhaite à la trentaine de startups qui composent son portefeuille.

Article écrit par Geraldine Russell