



## **SIX INGÉNIEURS ET UN PEU DE CAPITAL...**

**ÉDITEUR DE LOGICIEL  
ÎLE-DE-FRANCE  
UN CHIFFRE D’AFFAIRES MULTIPLIÉ PAR 3 EN 5 ANS**

**Prenez six talents de l’ingénierie logicielle, rassemblez-les, faites les créer un produit innovant à destination des compagnies d’assurances, présentez-leur Turenne Capital, secouez, laissez reposer... et découvrez Kapia Solutions.**

### **SAVOIR PRENDRE LE TRAIN**

Kapia Solutions, spécialiste de solutions logicielles pour assureurs, est d’abord une histoire de fusion des talents, ceux de six ingénieurs forts d’une expérience déjà solide qui décident de se regrouper en 2006 pour développer ensemble une nouvelle offre. « On avait tout à construire quand on s’est lancés, le produit, l’organisation, la vente. Il nous est apparu évident de démarrer avec une équipe compacte, polyvalente et très soudée » se remémore chaleureusement Christophe Quesne. Les six ingénieurs, qui ont alors chacun déjà leur société, commencent par se constituer en GIE (Groupement d’intérêt économique), tout en opérant sous le nom de marque Kapia Solutions. Grâce à des compétences et des caractères complémentaires, leur produit se met petit à petit en place, sans jamais menacer leur union : « On a commencé dans une petite pièce, on n’a pas dormi beaucoup ni la nuit ni le week-end. Ça forge des liens. » Dès 2007, l’équipe parvient à séduire de grands groupes d’assurance tels que CNP ou BNP. Si le paysage concurrentiel n’est pas menaçant, il stimule toutefois le désir de Christophe Quesne

**« ON A COMMENCÉ DANS UNE PETITE PIÈCE, ON N'A PAS DORMI BEAUCOUP NI LA NUIT NI LE WEEK-END. ÇA FORGE DES LIENS. »**

**Christophe QUESNE**

de faire passer une étape de développement supplémentaire à l'entreprise : « À l'époque, il y avait quelques sociétés internationales qui marchaient bien, qui étaient installées depuis vingt ans, qui avaient de bonnes bases clients malgré des produits relativement obsolètes. Ça m'a sauté aux yeux que si on ne faisait rien, on allait finir comme ça. Si on n'avait pas su prendre le train, on aurait certes eu un succès d'estime, mais on n'aurait jamais eu la chance de développer les produits qu'on propose aujourd'hui et de les porter à une échelle internationale. Ces gens-là n'avaient pas l'expérience du capital ; les fonds d'investissement vous poussent à vous développer, ils ont un rôle très important, ce sont des catalyseurs. »

## **RESTRUCTURER**

### **AVEC UN PARTENAIRE FINANCIER POUR RAYONNER**

Entre 2006 et de 2010, les résultats sont prometteurs, avec un chiffre d'affaires atteignant 3 millions d'euros en 2011. Cette année-là, Christophe Quesne se tourne vers le capital-investissement et fait la rencontre de l'équipe de Turenne Capital. « L'entreprise allait bien, on n'avait pas de réel besoin d'investissement externe, en revanche on voulait être conseillés, se structurer, poser les bases d'une croissance plus solide. » L'organisation artisanale de Kapia Solutions commence en effet à devenir un frein dans l'image renvoyée à la clientèle : « Investir dans un produit comme le nôtre, c'est comme acheter un moteur pour une voiture : il faut que ce soit extrêmement fiable, que ça dure dix ou quinze ans, que le fournisseur soit solide. »

Turenne Capital accompagne efficacement la réorganisation interne, grâce à sa vision durable de stratégie et de croissance. La structure financière est normalisée, les six fondateurs deviennent salariés et s'alignent autour de l'expertise de leur partenaire financier. Les résultats suivent immédiatement. Le chiffre d'affaires triple presque, pour s'établir à 8 millions d'euros en 2016. Kapia Solutions et son partenaire étudient alors plusieurs opérations de croissance externe, sans parvenir à trouver

**EMPLOYANT DÉSORMAIS PLUS DE 120 PERSONNES,  
KAPIA SOLUTIONS CLÔTURERA SON ANNÉE 2019  
AVEC UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE 20 MILLIONS D'EUROS,  
EN CROISSANCE DE 40%!**

la bonne opportunité. La clause de rendez-vous approchant, les six fondateurs décident finalement de céder l'entreprise au grand industriel italien RGI, dont ils deviennent actionnaires. Une cession dont se félicite Christophe Quesne, conscient de l'apport de Turenne Capital dans cette belle opération d'acquisition : « Si on n'avait pas eu Turenne Capital à un moment donné, on n'aurait sans doute pas structuré l'entreprise comme elle l'a été. Grâce à nos relations constructives d'échange, de partage d'informations, d'élaboration de budget, on a pu se faire racheter par une structure cohérente et prestigieuse, avec une valorisation au-delà de nos espoirs. »

## **UNE SURPERFORMANCE**

### **GRÂCE À UNE SOLUTION LOGICIELLE EN SAAS HAUT DE GAMME**

Aujourd'hui, Kapia Solutions est devenue une entreprise internationale opérant sous la marque KAPIA-RGI. L'équipe de direction, remarquablement complémentaire, est restée en place au lendemain de l'opération de cession à RGI, tout en conservant une large indépendance dans sa gestion. Le cœur de métier de cette équipe d'ingénierie très pointue reste 100 % logiciel, 100 % assurances, équipant les grands assureurs dans toutes les étapes de la gestion de contrats, de la souscription à la résiliation, en passant par tous les actes techniques inhérents à un contrat d'assurance vie. Le logiciel en SaaS haut de gamme développé à la création de l'entreprise continue de séduire toujours plus de grands acteurs de l'assurance, comme CNP, AXA, BNP, BPCE, pour lesquels le groupe équipe tout ou partie du système d'informations. Les contrats s'établissent à long terme, d'où l'importance d'avoir structuré adéquatement l'entreprise avec Turenne Capital.

Grâce à son positionnement visionnaire haut de gamme, Kapia Solutions conserve une longueur d'avance sur sa concurrence : « Jusqu'à très récemment, la plupart des compagnies d'assurance développaient leur propre système d'informations, avec des équipes d'ingénieurs-développeurs spécifiques, sur des technologies robustes mais pas très flexibles. » Avec

**« SI ON N’AVAIT PAS SU PRENDRE LE TRAIN DU CAPITAL-INVESTISSEMENT,  
ON N’AURAIT JAMAIS EU LA CHANCE DE DÉVELOPPER LES PRODUITS  
QU’ON PORTE AUJOURD’HUI À UNE ÉCHELLE INTERNATIONALE. »**

la baisse des taux d’intérêts actuelle, le secteur de l’assurance traverse une période de crise relative, qui pousse les acteurs à se tourner vers des produits plus flexibles et meilleur marché. L’une des grandes spécificités de la solution Kapia est précisément d’offrir de la souplesse : « La sophistication des produits, la réglementation, la digitalisation, l’ouverture sur des opérations en ligne, font que les assureurs recherchent aujourd’hui des produits plus souples et économiques. »

Après bientôt quinze ans d’existence et trois ans seulement après l’intégration au Groupe RGI, KAPIA-RGI ambitionne d’être le leader français de l’édition logicielle d’assurance. Ce qui semble plutôt bien parti : employant désormais plus de 120 personnes, KAPIA-RGI clôturera son année 2019 avec un chiffre d’affaires de 20 millions d’euros, en croissance de 40% !