

ProxiAD change d'actionnaires et affiche de nouvelles ambitions

CORRESPONDANT À LILLE OLIVIER DUCUING - LES ECHOS | LE 07/01/2013

• La SSII est reprise par Eric Rozanes, Stéphane Lévy et le fonds GIMV. • Objectif : doubler de taille en cinq ans.

Une nouvelle ère s'ouvre pour ProxiAD. Cette SSII fondée en 1997 est devenue au fil des années une référence dans son secteur avec 31 millions d'euros de chiffre d'affaires pour 500 salariés. L'unité la plus importante est à Lille, mais le groupe est présent dans cinq régions et possède une filiale en Bulgarie. Il revendique « *une des meilleures rentabilités du secteur* ».

Deux des trois associés ont choisi de vendre leurs parts et ce sont deux professionnels du métier, Eric Rozanes et Stéphane Lévy, qui reprennent le flambeau. Ils investissent lourdement dans cette acquisition, au côté de la société d'investissement GIMV. Celle-ci devient actionnaire principal du nouvel ensemble dans lequel elle investit 6 millions d'euros, tandis que l'ancien associé institutionnel UI Gestion, qui détenait 25 % des parts, se retire. Seul l'ancien associé Raymond Vens conserve une petite part du capital. L'opération, conduite à travers le holding de reprise ProxiAD Participations, est accompagnée d'une dette senior pilotée par LCL.

Elargissement de la clientèle

Les nouveaux actionnaires de ProxiAD misent sur un doublement d'activité en quatre ou cinq ans, qui devrait s'accompagner de celui des salariés. « *La région parisienne ne représente que 12 % de l'effectif de ProxiAD alors que c'est 75 % du business des services informatiques en France. Or nous connaissons très bien le marché parisien* », argumente Stéphane Lévy, nouveau président. Les dirigeants comptent aussi s'appuyer sur le maillage géographique pour se développer, en particulier depuis les centres de Lille et Rouen. L'entité bulgare, qui emploie 120 personnes, jouera également un rôle accru pour mieux répondre aux contraintes budgétaires de grands comptes. ProxiAD compte aussi élargir son spectre de clientèle, aujourd'hui très orientée vers la banque, l'assurance et la grande distribution, vers de nouveaux champs comme les télécoms. Si cette expansion doit être avant tout organique, Stéphane Lévy n'exclut pas une acquisition pour mettre la main sur des référencements de clients stratégiques afin de gagner du temps. « *L'entreprise présente un potentiel de croissance très important à nos yeux* », confirme Arnaud Leclercq, dirigeant de Gimv France. ●

Correspondant à Lille Olivier Ducuing