

## EXCLUSIF | TECH | Optimix et Maxxing s'unissent avec l'aide d'un fonds

Les deux éditeurs de logiciels nordistes, l'un dans l'optimisation des prix et de l'approvisionnement et l'autre dans la fidélisation de clients et la promotion, sont logés dans une même holding sous l'impulsion de NextStage AM en minoritaire. Ils forment un groupe de 15 M€ de chiffre d'affaires prêt à d'autres opérations de croissance externe.

Par **Baptiste Rubat du Mérac**

Publié le 02 juil. 2025 06:01, mis à jour le 02 juil. 2025 07:25 | 759 mots



Julien Potier, NextStage AM

Situés à moins de deux kilomètres l'un de l'autre à Marcq-en-Barœul, Optimix et Maxxing ont eu besoin d'un investisseur parisien pour se rapprocher. Les deux éditeurs fournissant, à des entreprises de la distribution notamment, des logiciels respectivement d'optimisation des prix et de l'approvisionnement et de fidélisation de clients, se logent dans la nouvelle holding Op'team Group, sous l'impulsion de NextStage AM. L'investisseur, conseillé par Edmond de Rothschild qui connaissait chacune des sociétés, prend une participation minoritaire très significative en inaugurant son FPCI Championnes IV en cours de levée. « Les premiers contacts remontent à un an et n'ont pu aboutir qu'après de longues discussions. Nous avons construit l'opération d'abord autour d'Optimix puis en convaincant le dirigeant de Maxxing et ses actionnaires. Ce travail de construction de dossier est typique de NextStage », commente Julien Potier, directeur général adjoint de la société de gestion. Celle-ci a convié Entrepreneur Invest, intervenant principalement en instruments non dilutifs, afin de garder des capacités de réinvestissement pour des acquisitions. Le levier provient d'une dette senior auprès d'un pool composé de BNP Paribas et des caisses régionales du CIC et du Crédit Agricole. Les fonds et les banques consacrent 30 M€ à cette double opération.

## 10 M€ de revenus pour Optimix...



Gauthier Durant Delbecque, Maxxing

Le fondateur d'Optimix en 2011, Bernard Delhaye, associé pendant quelques années avec le minoritaire BNP Paribas Développement, avait nommé Philippe Vanhack au poste de dg en 2014. Le premier, 66 ans, réinvestit une petite partie de son produit de cession, tandis que le second, de deux ans son cadet, reste aux manettes le temps de la transition et apporte à la holding une grosse majorité de ses titres. Son offre Saas comprend une solution d'ajustement des prix basée sur l'analyse des grilles tarifaires des concurrents et sur les coûts d'achats. Un autre logiciel pilote les approvisionnements via des moteurs de prévisions. Son chiffre d'affaires 2024 dépasse légèrement les 10 M€, pour une marge d'Ebitda confidentielle mais très confortable.

## ... et 5 M€ côté Maxxing



Grégoire Cayatte, Techlife Capital

Son voisin Maxxing édite un logiciel centralisant en temps réel les données clients à partir de canaux physiques et numériques, afin de mettre en place des campagnes de fidélisation et de promotion. Né en 1991, il a connu une histoire mouvementée, faisant l'objet d'un LBO avec Finorpa et CIC Investissement en 2007, montant ensuite jusqu'à 10 M€ de revenus, avant d'être touché de plein fouet par le Covid l'obligeant à se placer en redressement et renégocier sa dette. À sa sortie, [il était repris fin 2020 à son fondateur par Techlife Capital](#) accompagné par le nouveau dirigeant Gauthier Durant Delbecque, et par un autre éditeur à l'identité gardée secrète. Lui aussi bénéficiaire et ayant réussi son passage au modèle Saas, Maxxing affiche 5 M€ de chiffre d'affaires. La stratégie d'acquisitions ne s'est finalement pas matérialisée. « Le fait d'être dans la "rule of 40" [selon laquelle la somme du taux de croissance et de la marge brute d'un éditeur Saas doit être au moins égale à 40 %, ndr] pendant quatre ans rend exigeant en matière de croissance externe, souligne Grégoire Cayatte, *managing partner* de Techlife Capital. Nous avons regardé beaucoup de dossiers, notamment à l'étranger, dans l'optique d'atteindre 10 M€ d'ARR, et si le parcours s'était poursuivi nous aurions sans doute fait des rachats. » Le fonds cédant dégage une performance supérieure à dix fois sa mise.

## Croissance externe en 2027



Agathe Anquetil, Nextstage AM

Le nouvel ensemble de 75 salariés, dont les revenus gagnent 15 à 20 % chaque année, travaille pour des enseignes de la distribution, mais aussi pour des acteurs du luxe comme LVMH, de l'énergie, des services financiers et des industriels en particulier de l'agroalimentaire. Des clients fidèles à la recherche d'expertise pour ajuster leurs prix au plus juste et obtenir un bon retour sur investissement vis-à-vis des consommateurs. Disposant de références à l'étranger, par exemple en Allemagne et en Scandinavie pour Optimix et au Moyen-Orient pour Maxxing, le groupe emmené à terme par Gauthier Durant Delbecque souhaite y renforcer sa présence. Les acquisitions font partie de la thèse d'investissement, avec l'objectif de compléter l'offre. « Le plan de développement comprend une phase de croissance externe à partir de fin 2026 ou 2027, annonce Agathe Anquetil, directrice de participations chez NextStage. Nous avons déjà

travaillé sur des cibles potentielles. »

DISTRIBUTION

LOGICIEL

DONNÉES

PRODUITS INDUSTRIELS

RELATION CLIENT

LOGISTIQUE

---

France ▾ Hauts-de-France ▾ Logiciel et services informatiques





