

# Avec sa levée de fonds, LinkbyNet veut passer à l'échelle internationale

Passée relativement inaperçue au cœur de l'été, la levée de fonds de LinkbyNet – [50 millions d'euros auprès du fonds Keensight Capital](#) – projette pourtant l'hébergeur dans une nouvelle dimension. « *Nous sommes autofinancés depuis notre création il y a 16 ans et cela aurait pu continuer. Mais nous avons estimé que c'était le bon moment pour faire rentrer un actionnaire minoritaire pour accélérer notre développement* », explique Stéphane Aisenberg, le Pdg et co-fondateur aux côtés de son frère Patrick. Tout est dit : la levée de fonds vise à permettre à l'entreprise, qui a réalisé 44 millions de chiffre d'affaires en 2015, de procéder à des acquisitions tout en gardant la structure capitalistique sous contrôle.

Selon Stéphane Aisenberg, trois types de sociétés intéressent LinkbyNet : celles déployant des activités similaires aux siennes en Europe, des cibles de nature comparable, mais sur un cercle plus large, pour faciliter l'expansion géographique de l'hébergeur en Asie, en Amérique du Sud ou en Amérique du Nord et, enfin, des organisations lui amenant une expertise technologique nouvelle. Combiné à sa croissance organique – qui devrait atteindre 15 à 20 % cette année -, LinkbyNet espère ainsi franchir le cap des 200 millions de chiffre s d'affaires d'ici 5 ans. En maintenant son positionnement dual, mixant services managés sur les infrastructures traditionnelles et orchestration Cloud.

## **LinkbyNet n'a pas attendu la levée de fonds**

Rappelons que LinkbyNet a développé une offre d'orchestration de Cloud, appelée SelfDeploy. La v2 de ce portail d'orchestration a été dévoilée au début de l'été. C'est autour de cette offre que le Français envisage des acquisitions de petites sociétés ayant développé des technologies complémentaires. « *Évidemment qu'on ne va pas boxer dans la même catégorie qu'un Cisco ou un Apple, mais il existe, en France notamment, beaucoup de sociétés intéressantes sur ces sujets* », explique Stéphane Aisenberg. Et le marché est vaste car l'évolution est majeure pour la production informatique des entreprises, avec le passage d'un mode 100 % basé sur le service à une démarche qui privilégie l'automatisation.

Notons par ailleurs que LinkbyNet n'a pas attendu sa récente levée de fonds pour se déployer à l'international ; la société est déjà présente à Singapour, à Hong-Kong, au Vietnam, au Canada, aux Etats-Unis (à Buffalo) et à l'île Maurice (dès 2004). Et l'hébergeur est en train d'ouvrir également un bureau commercial à Chicago et une implantation à Dubaï, où la société de Saint-Denis envisage d'implanter des infrastructures. « *A l'international, nous étudions des dossiers de sociétés cible en Asie, en Europe du Nord et en Europe du Sud, qui nous offre un pont vers l'Amérique du Sud. Nous nous inscrivons dans une logique de conquête, pas de dilution. L'objectif est de constituer un groupe international* », résume le Pdg. Pour ce faire, l'hébergeur pourra aussi s'appuyer sur sa capacité d'endettement. A ce jour, le groupe, qui emploie plus de 600 personnes, n'est pas endetté, selon son Pdg.

**A lire aussi :**

[OVH engrange 250 M€ pour poursuivre son expansion internationale](#)

[LinkbyNet : un broker de Cloud qui pilote aussi le budget de la DSI](#)