Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 5 novembre 2026

Sorgues, Philippe Plessis dirigeant de Proexpace parle stratégie de développement



Philippe Plessis, dirige Proexpace à Sorgues où œuvrent 45 salariés. L'entreprise d'aménagement de pharmacies, magasins d'optiques, tabacs presse et historiquement de GMS –grandes et moyennes surfaces- réalise une centaine de projets par an sur l'ensemble du territoire national et table sur 11M€ de chiffres d'affaire en 2025. La promesse ? Optimiser la performance économique grâce à un design opérationnel et différenciant face à la concurrence.

«Notre entité, proexpace groupe, accueille trois marques : proexpace pour la pharmacie et les métiers de la santé ; Sudexpo pour la GMS et le tabac presse -via Ex nihilo- ainsi Concept optique pour l'optique et l'appareillage audio,» présente Philippe Plessis le dirigeant du groupe.

Au commencement

«L'entreprise Sudexpo, a été fondée en 1984 et j'en suis, depuis 2013, le 4e propriétaire, précise Philippe Plessis. Avant ? Je travaillais dans le secteur automobile, en France et à l'international –en Espagne- chez Michelin, puis chez un accessoiriste dans l'automobile –Faab Fabricauto-, pour, ensuite, mener des missions ponctuelles en entreprises avant de fixer mon choix sur Proexpace groupe.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 5 novembre 2026

Comment a eu lieu la bascule de salarié à chef d'entreprise ?
«J'étais salarié chez Michelin et, dans ce groupe important, totalisant plus de 140 000 salariés, je savais que je n'aurais pas accès à l'actionnariat. Mais le fait d'y travailler m'avait donné envie d'observer l'actionnariat dans le fonctionnement de l'entreprise. Quel impact celui-ci pouvait avoir dans la gestion d'une entreprise, en dehors d'une gestion dite familiale.»



Exemple d'intervention sur une pharmacie Copyright Proexpace groupe

Vision et direction d'entreprise
«Je suis donc parti dans un autre groupe où d'autres actionnaires étaient des financiers. Là, j'ai connu l'actionnariat dit 'agressif' comme l'exercent les anglo-saxons et d'autres plus à l'écoute sur le long terme. J'ai ainsi pu comparer les différentes façons de gérer l'entreprise, tout d'abord dans un esprit familial, puis sur le long et plus à court terme.»

L'impact des actionnaires sur l'entreprise
«L'idée était d'observer la direction d'entreprise sur de 'petits formats' pour comprendre l'action de chacun des acteurs, et notamment sur la pérennité, le développement de l'entité, la stratégie mise à l'œuvre parce qu'il y a des actionnaires qui se placent en dehors de toute stratégie et d'autres qui, au

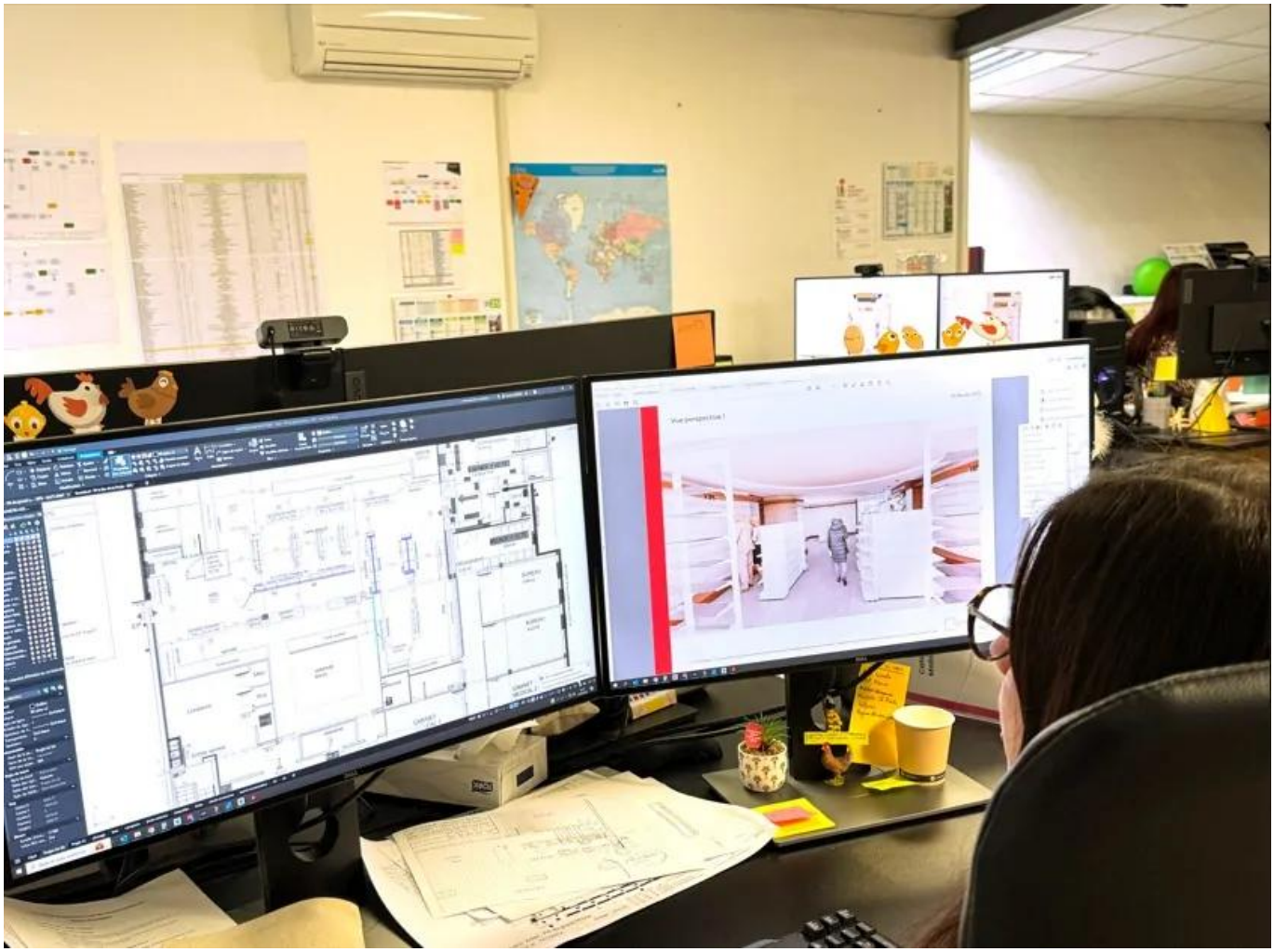
Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 5 novembre 2026

contraire, s'y plongent pleinement. Ça m'a donné envie d'intervenir tant dans l'opérationnel, que dans l'aspect financier.»

Pensez-vous à la transmission d'entreprise ?
«En tout cas, pas au début de la reprise d'entreprise. Je pense que l'on n'est pas dans le même état d'esprit que lorsque l'on crée une entité. Quatre personnes ont dirigé cette entreprise avec quatre personnalités totalement différentes. J'ai cheminé avec mon prédécesseur pendant six à neuf mois et, aujourd'hui, je mesure à quel point celle-ci a muté de sa création à aujourd'hui.»

L'empreinte des hommes
«Le chef d'entreprise marque de son empreinte l'entreprise et celle-ci est le prolongement moral du dirigeant, notamment lorsqu'il s'agit d'une petite entreprise de notre taille qui accueille 45 salariés pour un chiffre d'affaires, compris entre 10 et 11M€.»



La conception de projets en bureau d'études Copyright Proexpace groupe

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 5 novembre 2026

A l'origine
«À l'origine, l'entreprise travaillait essentiellement dans la grande distribution indépendante, c'est-à-dire pour les Intermarché et les Leclerc. Nous étions le bras armé d'un fabricant métal. Nous implantions les produits de ce fournisseur dans les points de vente pour venir ensuite avec des propositions de meubles spécifiques que l'on produisait et implantait dans ces espaces de vente.»

Le virage des pharmacies
«Le premier virage de l'entreprise a été amorcé par mon prédécesseur, lorsqu'il a été sollicité par des pharmaciens qui souhaitaient s'emparer et appliquer le modèle GMS afin de donner plus d'ampleur à leurs pharmacies qui, potentiellement passeraient de 100 à plus de 500 m². Proexpace a, ainsi, été le premier à créer des pharmacies d'envergure telle que la pharmacie de Quissac, dans le Gard, qui s'étendait sur plus de 1000 m² et était dotée de caisses avec tapis roulant. Le concept était d'obtenir, par le volume, des prix très attractifs avec un développement très fort de la parapharmacie. Aujourd'hui, évidemment, tout cela a changé, mais ce nouveau concept de pharmacie est passé par là.»

Développement de l'entreprise
«L'entreprise initiale, Sudexpo est née en 1984, Proexpace en 2007, avec une orientation de conception des pharmacies. Lorsque j'ai repris l'entreprise, 60 % du chiffre d'affaires était réalisé en Gms (grande et moyenne surface) et 40 % en pharmacie. Aujourd'hui 80 % du chiffre d'affaires est réalisé en pharmacie et 20 % en GMS. Également, l'entreprise qui était plutôt ancrée dans le Sud-Est et qui réalisait, de façon ponctuelle, des opérations plutôt en région parisienne, travaille désormais sur toute la France grâce à un maillage de commerciaux. Nous sommes devenus l'un des deux plus importants concepteurs de pharmacie au niveau national.»

Maillage de commerciaux sur l'hexagone
«Développer l'entreprise passe par un bon maillage des équipes commerciales. Des équipes spécialistes des différents marchés, elles-mêmes liées à des supports transversaux pour la réalisation d'études, la conception du design, la logistique, le transport, le montage…»

Des entités spécialisées
«Nous avons créé deux nouvelles entités en septembre 2021 : 'Ex nihilo'–à partir de rien en latin- pour développer le secteur du tabac presse –qui comprend de plus en plus souvent une partie bar-. Cette nouvelle orientation s'est faite suite à la rencontre avec un commercial qui, justement, avait travaillé dans cette branche. Il évoque alors son expérience en Tabac-presse tout en postulant pour le secteur de la pharmacie. Au vu de sa connaissance du secteur, je lui ai proposé de nous lancer sur ce nouveau marché.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 5 novembre 2026



Conception d'un magasin d'optique. **Copyright Proexpace groupe**

L'optique et les prothèses auditives

«Enfin, nous venons de racheter une petite entreprise –de quatre personnes– Concept optique, originaire de Troyes dans l'Aube, en mars 2023 dont l'ancien dirigeant fait partie de l'équipe. Ce rachat nous a permis de développer le marché de l'optique sur la base du travail, déjà existant.»

Bientôt des cabinets d'analyses médicales

«Dernièrement, nous avons été sollicités par des cabinets d'analyses médicales qui souhaitaient se rapprocher du design d'intérieur de la pharmacie. Nous devenons, ainsi, multi spécialistes de la pharmacie, de l'optique, du tabac-presse et,bientôt, des cabinets d'analyses médicales.»

Comment avez-vous construit la stratégie de votre entreprise ?

«En observant les marchés. La pharmacie a connu un développement assez fort, non pas en nombre mais par les nouvelles attributions de l'État, telles que la vaccination et la proposition de médicaments 'de

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 5 novembre 2026

base’ dans certaines pathologies sans passer par la case médecin comme c’était le cas auparavant. La pharmacie prend le relais d’une certaine activité de ce qu’aurait pu faire le médecin généraliste, devenu moins accessible en raison de la pénurie de ces professionnels de santé.»

La concurrence

«Ce sont des agenceurs de pharmacie plutôt régionaux ou nationaux. Il y a également des menuisiers mais qui ne sont pas, dans ce cas, des spécialistes. Le marché de l’agencement est surtout devenu de plus en plus complexe avec l’implantation de robots qui optimisent le stockage et réalisent la distribution automatique des médicaments et dont il faut tenir compte dans l’agencement et les contraintes réglementaires et les engagements de l’État. En étant spécialistes, nous apportons une écoute et une pertinence à nos clients, nous nous adaptons et nous apportons des solutions aux spécificités du marché, actuelles et également tendancielles.»



Conception d’un tabac presse Copyright Proexpace groupe

Notre logique

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 5 novembre 2026

«Développer notre implantation nationale également, aller vers des activités connexes comme nous l'avons fait pour l'optique. Nous avons une expertise très forte en termes de bureau d'études et de mobilier métal. L'introduction de ce dernier en pharmacie a réellement apporté de la modularité en plus de faire chuter par deux le prix, puisque le mobilier métal est bien moins coûteux que le bois. La pharmacie n'est plus figée comme auparavant. Elle a de nouvelles prérogatives et en cela adapte ses espaces très régulièrement.»

Votre état d'esprit

«Nous sommes passés de 20 à 45 salariés ce qui nous a permis de développer le chiffre d'affaires. Nous avons investi et sommes positionnés sur de nouveaux marchés. Ces investissements ont été réalisés pour pérenniser l'entreprise. Par exemple, nous avons investi dans des logiciels très innovants qui permettent une visite virtuelle des projets en cours. Nous présentons au client, qu'il soit pharmacien, opticien, ou patron de tabac-presse, de visiter son espace de vente tel qu'il sera avant son implantation. C'est une vraie aide à la décision.»

Marchés en crise ou pas ?

«L'optique est un marché en développement, notamment grâce aux offres duo -deux paires de lunettes au lieu d'une- et à la proposition de prothèses audio. Le tabac presse, dont le marché est en mutation, bénéficie de subventions des douanes. Ce sont des lieux qui deviennent aussi des drugstores de proximité, notamment dans les zones rurales. Également le tabac presse accueillera de plus en plus de bars afin de conserver un lieu de rencontre, un point d'ancrage multigénérationnel au cœur, par exemple, du village rural. Le marché de la pharmacie a, lui, aussi évolué en se concentrant et en se rationalisant. Les caractéristiques de ces trois marchés ? Ce sont des commerces de retails qui se métamorphosent au fur et à mesure que leurs marchés évoluent.»

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 5 novembre 2026



Conception d'un espace tabac-presse- salon de thé. Copyright Proexpace groupe

Mon expérience

«J'ai connu et travaillé sur divers marchés mais celui-ci est particulièrement attrayant. L'agencement, c'est accompagner des personnes à un moment important de leur vie. Ils vivront cette expérience peut-être trois fois dans leur vie professionnelle. Ce sont des moments stressants mais aussi très intéressants pour donner naissance à un lieu professionnel renouvelé. Le métier de l'agencement, est en cela, réellement porteur de sens.»

De la fidélisation à la prospection

«Jusqu'à alors, vous avez beaucoup travaillé en fidélisation et désormais travaillez en prospection. Comment vous y prenez-vous ? « Nous travaillons beaucoup sur la motivation du professionnel à vouloir changer son espace ou à le modifier et abordons la capacité financière pour mener à bien le projet. Celui-ci doit être mûrement réfléchi et motivé pour que nous puissions l'accompagner.»

Développement du chiffre d'affaires

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 5 novembre 2026

«Nous devons l'accroissement de notre chiffre d'affaires à une stratégie de développement géographique et de marchés de spécialités. Aujourd'hui nous sommes dans une logique de stabilisation du chiffre d'affaires puisque nous avons renforcé notre bureau d'études et nos équipes de vente. Il y a donc ce temps de digestion avant de croître à nouveau.»



L'équipe Proexpace groupe Copyright Proexpace groupe

On parle transmission ?

«J'ai 59 ans. Effectivement je pense à la transmission mais pas avant sans doute quatre ans. Je réfléchis à étoffer mon équipe dirigeante, qui est actuellement un comité de pilotage. J'observe les marchés et les entreprises présentes sur les activités connexes. Toute réflexion est portée sur le fait que la décision doit faire sens dans le développement de l'entreprise.»

Le capital

Philippe Plessis détient 75% des parts de Proexpace et BNP Paribas investissement 25%. « L'investisseur intervient dans des arbitrages financiers mais pas dans le champ de l'opérationnel. J'ai choisi cet

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 5 novembre 2026

investisseur parce qu'il travaille sur le temps long, dans une logique industrielle, » souligne Philippe Plessis.

Comment avez-vous choisi cette entreprise ?
«J'ai fait une formation à l'ELM de Lyon sur la reprise d'entreprise, puis effectué des missions ponctuelles avec des fonds d'investissement ou, indépendamment, pour des dirigeants, ce qui m'a permis de tisser ma toile et d'identifier les entreprises et les investisseurs. Cette entreprise m'a rappelé des activités que j'avais déjà conduites chez Michelin, c'est sans doute la raison pour laquelle je l'ai rachetée.»

Proexpace. 2 419, route de Carpentras à Sorgues. 04 90 83 65 03. 'Nous donnons vie à l'univers professionnel qui vous ressemble'.