

Lyon, Décembre 2016

SOGELINK PRET A RELEVER DE NOUVEAUX CHALLENGES

Depuis plus de 16 ans, Sogelink s'est adapté à l'évolution des métiers et aux attentes de ses clients pour proposer, aujourd'hui, une offre unique de solutions dédiées à la gestion du patrimoine, des infrastructures, des réseaux et des chantiers.

Pour affirmer ce positionnement, toutes les marques du Groupe sont désormais rassemblées sous une seule identité : Sogelink. Une nouvelle signature « Sogelink So easy » accompagne ce changement et traduit la recherche constante de simplification au service des clients.

Une mission que le Groupe entend poursuivre avec le développement de nouvelles solutions en vue d'atteindre la barre des 50 M€ de chiffre d'affaires d'ici 2020.

UNE OFFRE COUVRANT L'ECOSYSTEME COMPLET DU PATRIMOINE, DES INFRASTRUCTURES, DES RESEAUX ET DES CHANTIERS

Sogelink a toujours su anticiper les évolutions du marché et les besoins des utilisateurs. Avec pour **credo** « **RASSEMBLER, PARTAGER ET SIMPLIFIER** », le Groupe s'emploie à **proposer de nouvelles solutions** afin d'être **le partenaire de référence de milliers de professionnels**. C'est ainsi que Sogelink est devenu un acteur reconnu dans les domaines de la simplification des obligations réglementaires et de la dématérialisation des documents associés.

Au fil du temps, Sogelink s'est enrichi de nouvelles solutions, soit en réalisant des acquisitions stratégiques apportant de réelles complémentarités (CDI Sherpa, ATLOG, ...), soit par développement interne (Amiante360, Maplink, ...). Aujourd'hui, le Groupe dispose d'**un panel de produits unique sur le marché** qui lui permet d'accompagner ses clients à chaque étape de leurs missions et de leurs obligations, en couvrant **tout le cycle de vie d'un chantier**.

Dans **la gestion du patrimoine, des infrastructures, des réseaux et des chantiers**, Sogelink fournit ainsi une réponse adaptée et sur-mesure sur le modèle **1 BESOIN = 1 SOLUTION**. « *Tous nos produits, disponibles en mode SaaS, ont pour dénominateur commun de rassembler les acteurs impliqués et de partager les données, les documents et les informations dans un objectif de simplification et dans le respect des réglementations en vigueur* », explique Ignace Vantorre, Président de Sogelink.

Pour simplifier son offre, le Groupe a **réuni l'ensemble de ses solutions sous un seul nom : Sogelink**. Ainsi, la société ATLOG, rachetée il y a deux ans, et ses logiciels de topographie, d'étude des réseaux, d'aménagement urbain, ... sont désormais présentés avec l'ensemble des solutions.

Cette nouvelle vision se traduit par **la mise en ligne d'un nouveau site Internet** (accessible sur www.sogelink.fr) qui présente **l'ensemble des produits en trois catégories : Etudes et ingénierie, Travaux et construction, et Patrimoine et infrastructures**. Selon son profil, chaque utilisateur accède aux outils spécifiquement conçus pour satisfaire ses attentes. Les fonctionnalités et les atouts de chaque solution sont détaillés : **le service rendu est immédiatement perceptible**.

UNE OFFRE A ENRICHIR PAR CROISSANCES EXTERNES ET DEVELOPPEMENTS INTERNES

Les dirigeants de Sogelink estiment pouvoir encore agir pour simplifier les obligations et les missions des exploitants de réseaux, gestionnaires de patrimoine, entreprises de travaux publics, collectivités, ... Ils souhaitent **enrichir la gamme de solutions simples, pertinentes et efficaces** dans plusieurs domaines, notamment avec de nouveaux outils cartographiques, SIG ou encore topographiques, ...

Pour atteindre cet objectif, le Groupe peut s'appuyer sur **des équipes structurées et motivées** et compter sur **des finances saines et solides**. C'est donc aussi bien par **la croissance externe que par la croissance organique** qu'il va **relever ces nouveaux défis** et poursuivre l'extension du périmètre de son offre.

« *Des projets d'acquisitions devraient aboutir en 2017* », confirme Matthieu Ponson, Directeur Général de Sogelink, qui mise également beaucoup sur la politique d'innovation en interne pour lancer des solutions. Le Groupe, qui investit chaque année **20 % de son chiffre d'affaires en R&D**, vient d'ailleurs de créer **une cellule innovation**, au sein de laquelle **les collaborateurs sont des intrapreneurs** invités à participer activement au développement de nouveaux projets. « *Une fois par mois, nous organisons une réunion de pitch où chacun détaille son projet. Nous sommes dans une logique d'industrialisation de notre culture d'innovation* », se félicite le Directeur Général.

UN GROUPE DIMENSIONNE POUR RELEVER DE NOUVEAUX DEFIS

Après avoir réussi l'intégration de plusieurs sociétés et travaillé au lancement de solutions, Sogelink, fort de **18 000 clients** et **60 000 utilisateurs**, est désormais prêt à **poursuivre sa croissance**. Si les deux derniers exercices affichent un chiffre d'affaires globalement stable malgré les difficultés du secteur du BTP, le Groupe est aujourd'hui en ordre de marche pour **tirer bénéfice de ses investissements et saisir les opportunités**.

En parallèle, Sogelink a enregistré ses **premiers succès à l'international**. Un **réseau de distributeurs** en Suisse, en Belgique et aux Pays-Bas commercialise le logiciel topographique Land2Map. D'autre part, des études sont en cours en **Roumanie** et en **Côte d'Ivoire** pour évaluer le **potentiel marché**. Le Groupe envisage de **proposer un package de solutions de gestion** aux pays dans lesquels la réglementation et les procédures restent à mettre en place.

Un **nouveau cycle de développement** s'ouvre donc pour Sogelink qui emploie 160 collaborateurs et a réalisé 30,3 M€ de chiffre d'affaires en 2015. La **montée en puissance de ses dernières innovations**, la **nouvelle version de sa solution historique DICT.fr**, le **renforcement de son offre** par acquisitions et développements internes permettent au Groupe de viser les **50 M€ de chiffre d'affaires à l'horizon 2020**.

CONTACTS PRESSE

CHRISTELLE CIMETIÈRE

Agence EMC

+33 4 72 19 69 36

ccimetiére@agence-emc.com