

insepteo

#1 / MARS 2022

AU CŒUR DE NOS SYNERGIES



NOUS SOMMES SEPTEO !
Nous portons le même maillot

KIVIA,
LE NOUVEL OUTIL
DU NOTARIAT 3.0

SECIB :
9h chrono
avec l'équipe
support

Expérience client :
comment Modelo
a révolutionné
les usages

Avec Télémaque,
nous agissons
pour l'égalité
des chances



insepteo #1

Bienvenue dans notre univers !

Aujourd'hui, nous avons le plaisir de vous proposer cette première édition d'InSepteo, un nouveau magazine qui ambitionne de devenir un trait d'union entre les équipes du groupe Septeo, ses clients, ses partenaires.

Depuis sa création en 2013, notre groupe n'a cessé de se développer. En moins de 10 ans Septeo est devenu un acteur majeur de la LegalTech et de la Prop-Tech. Aujourd'hui, nous avons à cœur de faire valoir l'ensemble de nos savoir-faire.

C'est pourquoi, nous vous invitons à entrer dans notre univers pour y découvrir nos expertises, nos innovations, mais aussi les femmes et les hommes qui s'engagent chaque jour à faire progresser les métiers du droit et de l'immobilier. InSepteo a donc pour vocation d'illustrer l'ensemble de nos expertises et parce que notre force repose avant tout sur nos collaborateurs, nous leur donnons la parole.

Dans ce premier numéro, vous allez notamment découvrir comment le groupe a redéfini sa stratégie de marque pour donner corps à l'ensemble de ses expertises et proposer une nouvelle offre de valeur globale. Comment la solution Kivia permet de repenser les liens de Genapi avec ses clients notaires. Comprendre comment les technologies d'IA de Softlaw ont révolutionné nos offres logicielles. Découvrir comment Modelo a placé la qualité de l'expérience client au cœur de son organisation. Comment fonctionne notre service client SECIB, à l'écoute de nos clients avocats. Pourquoi nous nous engageons aux côtés de l'association Télémaque en faveur de l'éducation et de l'égalité des chances.

Septeo vous ouvre ses portes !
Bonne lecture. ■

Sommaire

05

L'ÉDITO
Le mot du Président

06

L'ACTU
Acquisitions : Septeo
renforce ses expertises

08

GRAND ANGLE
Des marques unies
autour d'un même ADN

10

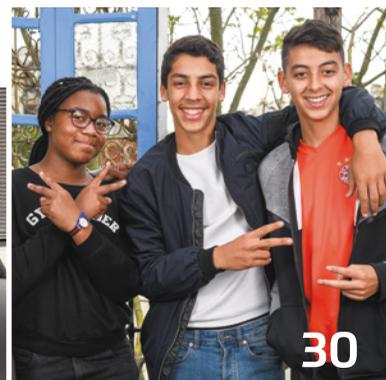
GRAND ANGLE
De nouvelles synergies pour
une nouvelle offre de valeur

14

C'EST DANS L'AIR
Kivia, le nouvel outil
du notariat 3.0

16

C'EST DANS L'AIR
L'IA révolutionne
les usages de nos clients



18

EXPÉRIENCE CLIENT
Modelo, une solution globale
qui révolutionne les usages

20

PÔLES MÉTIERS
L'actualité des Pôles
d'expertises Septeo

24

REPÈRES
Septeo
en chiffres

26

UNE JOURNÉE AVEC...
9H chrono avec l'équipe
support de SECIB

28

FOCUS MÉTIER
Appliwave, le spécialiste
des services hébergés

30

ENGAGEMENT
Septeo agit en faveur
de l'égalité des chances

L'édito



Nous sommes
au début
de l'histoire
Septeo

Lorsqu'en 2013, à Montpellier, nous avons donné naissance au groupe Septeo, nous avons l'ambition de développer les meilleures expertises françaises en matière de solutions logicielles pour les notaires, les avocats et les professionnels de l'immobilier. En moins de 10 ans, Septeo est devenu le premier acteur français de la LegalTech et de la PropTech. Nos solutions technologiques et nos services permettent aujourd'hui à plus de 150 000 professionnels de développer leur métier, de faire grandir leurs entreprises et de sécuriser leurs activités.

Ces derniers mois, la pandémie de COVID-19 a éprouvé les professionnels de tous les secteurs, mais elle a été aussi un catalyseur d'innovations et de transformations pour gagner en agilité et en souplesse. Les solutions digitales ont facilité la numérisation des données et ont ainsi réaffirmé l'importance de la mobilité et de la sécurité des infrastructures. Nous sommes fiers d'avoir accompagné cette mutation des métiers du droit et de l'immobilier. Parce que ces métiers contribuent au développement économique de notre pays et parce qu'ils sont au cœur de la vie des Français, notre responsabilité est grande.

C'est pourquoi, nous bâtissons aujourd'hui un groupe plus fort : en renforçant nos synergies humaines et technologiques ; en démultipliant nos investissements en R&D ; en recrutant massivement ; en explorant de nouvelles expertises métiers. Nous ne sommes encore qu'aux prémices de la digitalisation et au début de notre histoire.

Aujourd'hui, plus que jamais, nous sommes fiers de porter le maillot Septeo. ■

Hugues GALAMBRUN
PDG du groupe Septeo

Ne perdez plus de temps, automatisez !

CHIFFRES CLÉS

- **Activité :**
Automatisation de la saisie comptable
- **Date de création :** 2011
- **CA :** 4 M€ en 2021
- **Nombre de salariés :** 30
- **Clientèle :**
experts-comptables

Avec **Ingeneo**, Septeo étend ses expertises au marché des experts-comptables

Avec l'arrivée d'Ingeneo, solution logicielle d'Intelligence Artificielle à destination des experts-comptables, Septeo renforce ses compétences dans le domaine de la digitalisation des professions réglementées.

Créée en 2011, la société Ingeneo révolutionne la saisie comptable au sein des entreprises et des cabinets comptables. Ses solutions *neo expert* (solution dédiée Experts-Comptables) et *neo start* (solution à destination des Entreprises au travers des Experts-Comptables) sont dotées de fonctionnalités avancées reposant sur l'Intelligence Artificielle. Elles permettent notamment sur des factures d'achats comme de ventes, l'extraction, le traitement, le classement et l'intégration automatique avec l'affectation comptable, au sein des solutions métiers. Les solutions proposent également une liaison avec la banque. Ces deux outils permettent un gain fort de productivité aussi bien

sur la collecte que la gestion d'informations. Elles répondent aux enjeux et à la mutation de l'expertise comptable, à laquelle Ingeneo s'est toujours évertuée : être le partenaire éditeur durable de la profession. Ingeneo propose également des services tels que *neo Cloud*, des solutions Cloud et d'infogérance informatique et *neo code* des solutions de développement sur mesure de logiciel, site web et application verticalisée.

La création de synergies d'expertises

« *Ingeneo est en phase avec la promesse de Septeo : proposer des solutions logicielles permettant de libérer les professions réglementées de leurs contraintes. En intégrant le groupe, c'est tout un écosystème d'expertises qui s'ouvre à notre entreprise dont nous allons pouvoir profiter et en faire bénéficier nos clients* » confie Yannick Signoret, Président d'Ingeneo. ■



Yannick Signoret,
Directeur Général
d'Ingeneo

SoftOuest et Avelia rejoignent le groupe Septeo

Toutes les actus de Septeo



En janvier, deux autres entreprises ont rejoint le groupe : SoftOuest, leader français du logiciel pour les huissiers de justice, et Avelia, expert en solutions de communication sécurisées.

SOFTOUEST : UNE NOUVELLE EXPERTISE POUR LES HUISSIERS DE JUSTICE

SoftOuest équipe près de 30 % des études d'huissiers de justice en France. Son logiciel, agréé par la Chambre Nationale, propose de nombreux modules de dématérialisation de services tels que l'immatriculation des véhicules, le fichier national des comptes bancaires, la saisie à tiers. Des outils d'efficacité en recouvrement sont également compris dans l'offre de SoftOuest : l'hébergement de CB en ligne avec intégration des écritures, l'échange facilité des actes et données entre études équipées de SoftOuest. « Notre entrée au sein de Septeo est un véritable atout pour notre offre, nos équipes et nos clients » confie Cyril Picard, Directeur Général de SoftOuest.

« Éditeur de logiciels métiers, il est logique pour notre groupe d'investir le marché des huissiers de justice pour consolider notre offre et créer des synergies technologiques entre nos marques auprès des professionnels du droit », précise Hugues Galambrun, PDG du groupe Septeo. ■



Cyril Picard,
Directeur Général
de SoftOuest



Laurent Vella,
Directeur Général
d'Avelia

AVELIA : DES COMMUNICATIONS SÉCURISÉES

Avec l'acquisition d'Avelia, Septeo renforce son expertise dans le domaine des solutions de communications sécurisées et complète son offre de services et de solutions IT. S'adaptant à l'évolution des modes de travail et les risques accrus de cyberattaque, cette entreprise, fondée en 2003, a développé une expertise de pointe en matière de sécurisation des communications et des échanges de données. Comme le confie Laurent Vella, le Directeur Général et fondateur d'Avelia : « En rejoignant Septeo, notre entreprise passe un cap. Nous allons pouvoir bénéficier de l'aura du groupe Septeo, de ses compétences avec un objectif commun : permettre aux professionnels de gagner en productivité, en qualité de travail et en sécurité ».

« Proposer des services de qualité et fiables dans le domaine des communications sécurisées est essentiel pour la réussite de n'importe quelle entreprise. C'est donc une magnifique opportunité d'accueillir Avelia » ajoute le PDG de Septeo. ■

NOUS SOMMES SEPTEO

Des **marques unies** et renforcées autour d'un même ADN

En 2022, toutes les marques Septeo se rassemblent autour d'une même identité, symbole des puissantes synergies technologiques et professionnelles qui opèrent au sein du groupe. Explications.

Depuis le 1^{er} janvier 2022, tant Genapi que SECIB, Ecostaff, Appliwave ou Modelo, toutes les entreprises du groupe Septeo parlent désormais un même langage et se présentent sous les couleurs d'un groupe harmonisé et cohérent. Si depuis sa création en 2013, Septeo s'est d'abord constitué à partir de l'agrégation de marques qui ont pu se développer grâce au fort soutien et aux moyens du groupe, il était temps d'initier des synergies plus puissantes. De passer d'une marque corporate devenue en moins d'une décennie un efficace accélérateur de croissance au sein de la LegalTech, à un groupe unique, capable de soutenir l'ambition d'être un acteur majeur du logiciel métier.

Une harmonisation autour d'une marque forte et légitime

Affirmant ainsi cette volonté : «*se rassembler sous un même maillot Septeo, unis autour des mêmes valeurs*», pour reprendre une

Grâce à cette vision partagée, les logiciels et les services Septeo seront au cœur de la transformation des métiers de demain.



image d'Hugues Galambrun, le PDG du groupe Septeo. Une évolution majeure, qui ne fait pas obstacle à la diversité culturelle des entreprises dont s'est nourri le groupe et qui trouve son accomplissement dans le sentiment d'appartenance que permet cette stratégie. Avec ce partage par toutes les entités du groupe des codes de la marque, Septeo réalise un véritable tournant : c'est à la fois une harmonisation, mais aussi une montée en puissance de nos marques.

Plus de notoriété

Chaque structure bénéficie désormais de la notoriété de Septeo, caution de pérennité, d'efficacité, de puissance et d'ambition. C'est de plus une marque positive : celle d'un groupe qui se développe à pleine vitesse grâce à des investissements puissants. C'est grâce à cette vision partagée par tous les collaborateurs et toutes les entreprises du groupe que les logiciels et les services Septeo seront au cœur de la transformation des métiers de demain.

Une visibilité renforcée

Cela permet de capitaliser autour du second objectif de cette nouvelle grammaire commune : permettre à nos clients de mieux percevoir l'ensemble des expertises du groupe. Parce que nous partageons désormais un ADN commun, la diversité et la complémentarité de nos offres de logiciels et de services deviennent plus lisibles et compréhensibles. ■



POINTS DE VUE



HOFSSAN MUSTAPHAOUI
Responsable communication
corporate Septeo

Cette évolution de nos marques apparaît comme une évidence aujourd’hui. La force des synergies qui opère au sein de notre groupe est telle que nous nous devons de parler d’une seule voix. Parce que nous partageons une même ambition, celle de libérer les métiers que nous adressons, nous sommes fiers aujourd’hui de porter le même maillot. Septeo devient le point de référence commun pour nos collaborateurs et nos clients. Nous le clamons haut et fort : « Nous sommes Septeo ».



MAGALI DUTILLEUX
Directrice marketing
Pôle Notaires

Marque historique du groupe, Genapi bénéficie aujourd’hui des apports d’entreprises du groupe Septeo tels que l’Intelligence Artificielle Softlaw, développée par l’une des sociétés du groupe. Cette IA est totalement intégrée au cœur de notre toute nouvelle solution à destination des notaires : Kivia. Ce sont les synergies créées sous la bannière commune qui nous permettent de servir nos clients au mieux, avec toute la valeur et la profondeur des offres existantes au sein du groupe Septeo.



MARIE-CAROLINE BLANCKAERT
Directrice marketing
Pôle IT Security

Cette mise en avant du groupe nous dote d’une réelle force de frappe : on passe d’une somme d’entités uniques à une force collective. Inévitablement nous gagnons en visibilité et en légitimité. Avoir cet impact, c’est un appui important pour nos marques. Notre discours est beaucoup plus percutant ! Cette nouvelle identité nous apporte plus de pertinence et de légitimité sur nos secteurs d’activités.

De **nouvelles synergies** pour une nouvelle offre de valeur



PRODUCTIVITÉ / SOLUTIONS LOGICIELLES / COMMUNICATION / VISIBILITÉ
RELATION CLIENT / CYBERSÉCURITÉ / CLOUD / MATÉRIEL INFORMATIQUE

Les nouvelles synergies au sein du groupe nous permettent de constituer des offres complètes répondant à la globalité des enjeux de nos clients.

Toutes les marques du groupe ont adopté les codes de la marque Septeo et les forces commerciales ont été repensées pour proposer une organisation non plus par entreprise, mais par marché. «*Nous avons identifié parmi nos 24 marques, celles qui sont verticales, c'est-à-dire qui, avec leurs solutions logicielles et leurs prestations adressent des marchés spécifiques et celles qui influent sur un marché horizontal et proposent des solutions concernant aussi bien le marché des avocats que celui des huissiers et des notaires par exemple*», explique Guilhem Bennasar, directeur commercial du groupe Septeo.

Un redéploiement stratégique

Désormais, les forces commerciales de Genapi et de SECIB peuvent, avec ce catalogue très large, proposer respectivement aux notaires et aux avocats toute une chaîne de valeur à l'intérieur de ce métier, comprenant des solutions software (Kivia ou SECIB) jusqu'au hardware (matériel informatique, hébergement) en passant par les services (visibilité, relation client). «*C'est une évolution structurelle, qui permet une révolution intellectuelle : nos équipes commerciales maîtrisent désormais toutes les fonctions de nos produits, la valeur de nos services et peuvent répondre à l'ensemble des besoins exprimés par nos clients*», détaille Guilhem Bennasar.



Pour nos clients, c'est un gage de simplicité et d'efficacité. Sans perdre de vue leur objectif essentiel : gagner en productivité.



Guilhem Bennasar,
Directeur commercial
du groupe Septeo

Compléter l'offre de valeur

Aujourd'hui les professionnels intègrent tous les enjeux de productivité, d'organisation, de communication, de relation client et de cyber sécurité. En proposant une chaîne de valeur complète, ce qui est unique sur nos marchés, nous offrons à nos clients plus de simplicité et d'efficacité, sans perdre de vue l'objectif essentiel pour eux : gagner en productivité.

Une organisation qui ouvre le champ des possibles

Jusqu'à présent, Septeo était perçu comme une myriade d'entreprises, c'est désormais un groupe structuré par Pôle d'activité, avec des offres qui répondent à l'ensemble de nos marchés. «*C'est le passage logique vers une structuration qui nous a paru essentielle pour atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés, car cette organisation ouvre le champ des possibles*», conclut Guilhem Bennasar. ■

Un slogan pour une **ambition commune**

« Nous sommes Septeo » : trois mots qui expriment la force collective que constituent les 2 200 femmes et hommes du groupe. Une force en croissance permanente, qui ouvre, pour chacun de nos salariés, de nouvelles opportunités de développement.



Un peu plus de 1 500 salariés en 2020. Plus de 2 200 à peine deux ans plus tard. Le groupe Septeo, qui s'est construit étape par étape, connaît désormais un développement fulgurant. En 2022, le groupe s'engage à recruter plus de 500 nouveaux collaborateurs. Les enjeux de synergies et de développement professionnel sont au cœur de cette dynamique de croissance.

Grandir ensemble

Avec le développement du groupe, il faut conserver ce qui a fait le succès des entreprises qui le constituent : la proximité avec les clients, la capacité à s'impliquer ensemble et à se mobiliser collectivement. « *Le groupe grandit et chacun peut grandir dans le groupe. Nous grandissons tous ensemble, ce qui offre des opportunités inédites. Cela permet des évolutions de carrière pour les collaborateurs qui souhaitent évoluer ou bénéficier d'une mobilité géographique au sein de leur entreprise ou plus largement dans le groupe* », explique Florent Camazon, DRH de Septeo. C'est dans cette optique que Septeo soutient l'investissement pour la formation, qui est un autre axe important dans la politique du groupe, soucieux de l'épanouissement de ses collaborateurs.

Le bien-être au quotidien

Le bien-être de nos salariés, répartis sur trois continents, est un enjeu fondamental, avec la conscience aiguë que les modes de travail changent. « *Après des périodes de travail à distance contraint en raison de la situation sanitaire, c'est un apprentissage collectif important que beaucoup de nos équipes ont réalisé avec l'introduction d'un télétravail organisé durable pour la grande majorité de nos emplois* », constate Florent Camazon.

Septeo certifié «Great Place To Work»

81 % des collaborateurs considèrent qu'à Septeo **l'ambiance est conviviale.**

76 % des collaborateurs se disent **fiers de travailler** pour Septeo.

68 % des collaborateurs considèrent Septeo comme une entreprise **où il fait bon travailler.**

Pour être certifié, une organisation ou un groupe doit réaliser un diagnostic de son expérience collaborateur. La certification Great Place to Work® récompense les entreprises où il fait bon travailler. Septeo s'est engagé dans ce programme qui sera reconduit cette année afin de mesurer les progrès du groupe avec l'ambition de s'améliorer encore.



36
ans

c'est la
moyenne
d'âge des
collaborateurs
du groupe



1/3
de femmes

2/3
d'hommes

Construire un avenir commun

Il faut également gérer la croissance rapide du groupe dans un monde en transformation permanente, ce qui nécessite un ajustement au quotidien des organisations de Septeo. « *Il faut disposer de capacités d'adaptation permanente. L'exigence de performance nécessite d'ajuster régulièrement nos modalités de travail avec un feedback régulier sur la performance de chacun au regard des objectifs de l'équipe* », explique le DRH. L'ambition de Septeo est de rester agile dans un monde agile et faire du développement du groupe une aventure collective en étant attentif à ce que l'ouverture, la confiance et le respect soient des valeurs partagées favorisant l'épanouissement. Si les métaphores sportives sont souvent utilisées, alors Septeo est bien une équipe, où le collectif est fondamental et fort. Car une entreprise avec des valeurs, ça se construit ensemble. ■

Afin de succéder au logiciel de référence Inot, Genapi, groupe Septeo vient de lancer Kivia. Avec cette solution qui intègre tous les bénéfices de l'Intelligence Artificielle, Kivia donne une nouvelle dimension à l'activité notariale et démontre, grâce à la synergie des compétences, le savoir-faire du groupe.

Kivia, le nouvel outil du notariat 3.0

Pour illustrer les nouvelles ambitions du groupe Septeo, on ne peut trouver meilleur symbole : Kivia c'est à la fois le marqueur qui clôture quinze années de succès du logiciel Inot et qui écrit les premières pages de la nouvelle histoire du groupe Septeo. Gestion des dossiers clients, ergonomie, simplicité, automatisation et capacité d'évolution grâce à un Cloud souverain privé, le nouveau logiciel Kivia apporte aux notaires toujours plus de sécurité, de confort et de productivité.

Construit en synergie

«Nous avons lancé l'écriture de ce nouveau logiciel voilà trois ans, avec près de 40 clients réunis en laboratoire. Nous avons pu concevoir cette rupture technologique autour de l'ergonomie, de la performance, de la productivité, mais aussi autour de l'Intelligence Artificielle puisque nous avons pu y intégrer les assets de Softlaw, la référence de l'Intelligence Artificielle qui a rejoint le groupe Septeo. Kivia est accompagnée d'une offre de services exceptionnelle et pour que la solution soit évolutive et tire

Kivia
=
gain de temps
+
confort
+
sécurité
+
productivité



le meilleur bénéfice de la digitalisation, nous avons pris le parti de tout mettre dans le Cloud souverain, opéré par le groupe Septeo», explique Guillaume de Bruc, directeur général de Genapi. Un produit dans l'ADN de Septeo, disruptif et innovant, qui ouvre l'ère d'un groupe en expansion où les synergies forment le maillage d'expertises plurielles. Kivia est ainsi le résultat de cette nouvelle façon de travailler. «Avec cette rupture technologique, nous avons également voulu une rupture de service en offrant une expérience client extraordinaire : c'est-à-dire que l'expérience du service soit au même niveau que le produit», confie Guillaume de Bruc. Kivia est un produit évolutif pouvant dialoguer





avec les solutions développées par de nombreuses autres composantes du groupe Septeo à l'instar de Preventimmo, CityScan, NCIS, etc.

Des forces commerciales repensées

Les services marketing ont élaboré une offre beaucoup plus segmentée que celle des précédents produits avec un socle qui propose un ensemble de fonctionnalités cohérentes et complémentaires. Il peut être augmenté de modules : K.flow (comptabilité augmentée), K.link (relation client fluidifiée), K.connect (collaboration augmentée) et K.report (performance des activités pilotées). Des briques aux noms différents afin de



Nous avons travaillé avec notre Lab d'utilisateurs qui regroupe des études notariales de tout type. Nous avons déterminé avec eux les sujets les plus importants dans leurs usages, puis ils ont participé aux ateliers de conception pour la mise au point des fonctionnalités. Nous avons également fait évoluer nos méthodes de travail vers des méthodes agiles qui nous permettent sur la base de cycle court de développement des échanges constants avec nos utilisateurs pour toujours rester au plus près de leurs attentes.

STÉPHANE FAUVEL,
 Directeur des solutions métiers chez Genapi

signifier qu'ils sont différenciés et modulables. Afin de déployer Kivia auprès des clients, les forces commerciales ont été repensées et déployées par marché. «*Nous accueillons depuis janvier les forces commerciales d'Ecostaff et d'Azko, ce qui nous permet une cohérence de la relation commerciale en apportant à nos clients une vision sur l'ensemble des offres du groupe.* » ■

genapi.fr

ALEXANDRE PIRES

Directeur des opérations de Softlaw

« L'IA révolutionne les usages de nos clients »

Créée en 2015, Softlaw a été la première société en France spécialisée dans l'analyse de contrats assistée par Intelligence Artificielle. La start-up a rejoint Septeo en 2020 pour mettre sa technologie à disposition des logiciels du groupe et franchir une étape fondamentale.

En rejoignant Septeo en 2020, Softlaw a-t-elle changé de dimension ?

Nous étions une start-up qui est passée, grâce à Septeo, du stade de concept à une entité d'un groupe qui capte de la valeur chez un nombre important de clients. La technologie de l'Intelligence Artificielle, c'est comme l'électricité : seule, elle ne sert pas à grand-chose. Mais si elle est dans une ampoule, cela produit de la lumière. Jusqu'en 2020, nous n'avions pas de clients en production. L'IA c'est une technologie, mais si vous n'avez pas d'usage derrière, ce n'est pas très utile. Septeo nous a apporté des expertises métier pures, chez les avocats, les notaires et les directions juridiques en entreprise. C'est un changement d'univers.

L'IA est-elle accessible à tous les clients ou faut-il un niveau de compétence spécifique ?

Il n'y a aucun niveau de compétence nécessaire. Il ne faut pas voir cela comme une solution experte dédiée à un client premium. L'IA est accessible à tout le monde, mais le challenge est d'essayer d'éviter l'effet « boîte noire », où l'utilisateur ne va pas comprendre ce qu'il s'est passé. Notre IA tient un rôle d'assistance, ce n'est pas un transfert de compétence. C'est pour cela que nous avons une équipe d'UX designers, car nous voulons que l'utilisateur reste le maître de cette Intelligence Artificielle.



Alexandre Pires

Comment la solution Softlaw s'adapte-t-elle dans les solutions métier ?

Avant de s'adapter, il nous faut déjà connaître les bons cas d'usage. C'est un gros travail : détecter les usages par métier, détecter les situations qui génèrent les plus grosses frustrations et celles où l'IA est susceptible d'apporter beaucoup de valeur. On essaye donc de prioriser nos actions. Les équipes de Softlaw ont tout de suite travaillé sur le projet Kivia, ce qui a permis un onboarding facile.

Dans quelle mesure votre technologie a-t-elle été utile dans le développement de Kivia ?

Kivia en était aux prémices. Notre cœur de métier était déjà le contrat et notre matière première, le document. Nous étions déjà experts sur cette partie de l'IA : le Natural Language processing (NLP), une technologie qui permet aux machines de comprendre le langage humain. Quand le projet Kivia nous a été présenté, nous avons pu réutiliser toute la méthodologie de travail que nous avions déjà créée, seule l'expertise métier était différente. Il y a chez Septeo des directions de solutions



3 AXES DE DÉVELOPPEMENT

Outre les développements sur Kivia, Softlaw travaille avec SECIB à une duplication pour les avocats. Les équipes de Softlaw travaillent également à une solution de service managée afin que les cabinets d'avocats puissent faire le suivi et l'analyse en continu des nouveaux contrats de leurs clients. La gestion des règlements de copropriété, en collaboration avec Copro Expertises, est un autre axe.

métier avec qui nous définissons l'expertise métier. L'important est d'apporter un usage de rupture au client final, en accélérant considérablement l'accès aux dossiers clients et aux informations qu'ils contiennent.

Cela entraîne-t-il des modifications des usages ?

Nous sommes positionnés sur des tâches répétitives pas forcément compliquées, mais fastidieuses. Dans l'usage, cela transforme positivement tous les métiers. Chez le client, l'opérateur passe d'un rôle de saisie à un rôle de contrôle, ce qui crée

une première valeur d'usage. On a estimé que sur la revue de contrat, le temps passé à cette tâche chez le client était divisé par cinq. L'IA intervient là où l'informatique traditionnelle n'apporte plus de valeur. Mais il y a aussi une sécurité juridique qui est énorme en évitant les erreurs d'inattention. L'IA est robuste et ne fait presque jamais d'erreurs. Et s'il y en a une, elle est plus facile à détecter par le contrôleur. On estime qu'il y a trois fois moins d'erreurs de saisie.

Softlaw est-elle une sorte de laboratoire au sein du groupe ?

Nous ne sommes pas en phase expérimentale en train de chercher quelque chose : nous mettons des clients du groupe en production toutes les semaines, que ce soit des notaires, des avocats ou des directions juridiques. On attache beaucoup d'importance à être connecté à ces marchés-là. Nous travaillons sur les cas d'usage. Nous avons notre brique UX designer qui permet de positionner l'IA au bon endroit et d'avoir un utilisateur qui la pilote. Et nous avons des postes de Product Owner qui permettent de faire le lien entre les entreprises du groupe et nos data scientists. Nous sommes une vraie entreprise, pas un laboratoire. ■

Modelo : une solution globale avec une expérience client en circuit court

Largement utilisée par la profession, Modelo accompagne les agences immobilières dans la création de tous leurs actes, de leur rédaction à leur signature. Afin d'assurer le suivi des 100 000 utilisateurs par jour et de garantir la meilleure expérience client, l'assistance s'effectue uniquement par e-mail.



Étienne Petit,
cofondateur
de Modelo



Jean-Pierre Domingo,
cofondateur
de Modelo

« Le but initial était d'offrir aux agents immobiliers un système pouvant industrialiser un maximum de tâches. Nous avons donc créé en 2011 Modelo qui offre une solution complète et intégrée à travers une même application facile d'utilisation et qui permet de rédiger, signer, notifier, enregistrer et archiver les actes rédigés d'un agent immobilier. Nous en sommes aujourd'hui à la cinquième version installée dans 15 000 agences et qui génère plus de 100 000 utilisateurs par jour », explique Étienne Petit, cofondateur de Modelo.

L'EXCELLENCE EN TERMES D'INTÉGRATION

Depuis son arrivée chez Septeo en mars 2021, Modelo fait figure d'exemple en matière d'intégration et de synergie. En effet, en moins d'un an, la société a connu une croissance fulgurante du nombre de ses abonnés tout en renforçant la qualité de l'expérience proposée à ses clients. Aujourd'hui, l'intégration de ses solutions dans le CRM de Netty illustre la force des synergies technologiques pour les professionnels de l'Immobilier.

Assistance en temps réel

Pour optimiser l'expérience utilisateur, l'entreprise a mis en place un système d'assistance par e-mail, qui génère un ticketing trié automatiquement et routé vers le bon interlocuteur pour une prise en charge efficace et rapide. « Il n'y a pas de niveau 1, 2 ou 3 d'assistance ; c'est toujours le niveau compétent, ce qui nous permet de traiter en temps réel les demandes et d'être extrêmement réactifs. Donc même si c'est frustrant pour l'utilisateur de ne pas pouvoir téléphoner, en réalité ça nous permet de régler immédiatement le problème », confie Étienne Petit. D'ailleurs les 12 membres de l'équipe font de l'assistance, des juristes aux développeurs, afin d'être au plus près du client du lundi au samedi soir. Modelo gère ainsi plus d'une centaine de demandes par jour.

S'adapter aux urgences

Pour limiter la croissance des demandes — le logiciel est utilisé par la quasi-totalité des réseaux, d'Orpi à Century 21 en passant par Plaza — une base de connaissances online a été mise en place en septembre 2021. Elle propose des fiches pratiques pour les questions récurrentes, accompagnées de tutoriels vidéo et d'une aide contextualisée. Ainsi, le délai moyen de réponse ne dépasse pas 2 heures, « mais quand un agent est bloqué pour signer un compromis, nous lui donnons une réponse encore plus vite. Nous apprécions le degré d'urgence », conclut Étienne Petit. ■

WILLIAM SIKSIK

Président de Will'man Transaction à Cagnes-sur-Mer, coprésident de la FNAIM des Alpes-Maritimes et président de la commission nationale transactions.

Modelo a révolutionné les usages



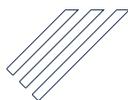
“ Nous avons depuis longtemps un système de rédaction assistée, mais sous Word. Notre objectif était que Modelo puisse utiliser nos imprimés juridiques spécifiques aux membres de la FNAIM et que nous puissions les embarquer dans nos logiciels. Nous sommes très attachés à la dimension juridique que nous apportons aux adhérents et nous avons trouvé chez Modelo des gens exceptionnels. À ce titre, j'ai participé en 2019 aux négociations avec Modelo pour la mise en place du logiciel auprès des 9 000 adhérents de la FNAIM.

Modelo a révolutionné les usages, c'est vraiment la digitalisation au service de l'humain avec une solution globale toujours à jour de la législation. Cette solution nous permet de nous décharger des tâches répétitives et, ainsi, passer plus de temps avec nos clients. Le système a été mis en place juste avant l'arrivée de la pandémie. Au premier confinement, des adhérents qui pensaient avoir le temps d'intégrer les nouveaux outils proposés par Modelo se sont retrouvés pris de cours, notamment parce qu'ils ne savaient pas gérer la signature électronique! L'équipe de Modelo a été exceptionnelle en nous proposant des formations en visioconférence, ce qui nous a permis de continuer à travailler. Nous avons gagné en efficacité et il y a des perspectives intéressantes depuis que Modelo a rejoint Septeo, qui, avec Genapi, est très présent chez les notaires, ce qui pourrait permettre des passerelles avec leurs logiciels. ■

TOUR D'HORIZON DU GROUPE SEPTEO

L'actu **des Pôles métiers**

Guillaume de Bruc,
Directeur Pôle Notaires



Pôle Notaires

Si le Pôle Notaires implique un nombre restreint d'entreprises (Genapi et NCIS), il a en revanche la particularité d'avoir un poids économique conséquent au sein du groupe Septeo. Une situation due au leadership de Genapi sur le marché des notaires grâce à son logiciel Inot Office et désormais de Kivia. La synergie du Pôle se structure ainsi autour de la mutualisation technologique réalisée avec les assets de Genapi.

VISION 360°

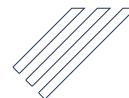
La quarantaine de commerciaux porte les offres de Genapi, de NCIS, mais désormais également celles d'Ecostaff et d'Azko auprès de ses clients notaires. « Avec la nouvelle organisation qui offre une vision marché, nos clients ont un interlocuteur unique, avec une vision complète à 360°. C'est très cohérent et cela permet d'avoir une offre de valeur pour libérer les métiers du notariat », explique Guillaume de Bruc, Directeur Général de Genapi et Directeur du Pôle Notaires. ■

Pôle LegalTech

Créé en 2021, le Pôle LegalTech dirigé par Bertrand Pigois regroupe Ecostaff, Azko et Softlaw soit une cinquantaine de personnes, « sans compter nos 250 collaborateurs de notre hub en Tunisie », confie-t-il. L'activité de ces entreprises : donner de la visibilité sur le digital, de la création de sites web à l'animation des réseaux sociaux en passant par l'accueil téléphonique externalisé et le développement de solutions via l'Intelligence Artificielle.

FORCE COMMERCIALE

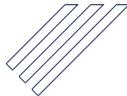
« Nous sommes totalement verticalisés sur les métiers juridiques avocats, notaires, huissiers. Et si Septeo développe une autre activité verticale, nous serons en mesure de proposer des solutions adaptées au niveau du delivery client », explique le directeur du Pôle. L'enjeu de 2022 : gérer la croissance du Pôle, qui dispose désormais d'une force commerciale multipliée par quatre, répartie sur les différents marchés et qui va entraîner, de facto, une accélération de l'activité. ■



Bertrand Pigois
Directeur Pôle LegalTech



Jean-Paul Grimalt
Directeur Pôle Avocats



Pôle Avocats

Jean-Paul Grimalt dirige le Pôle Avocats qui regroupe SECIB France, Gestisoft, SECIB Belgique et Eficio, soit 200 collaborateurs experts dans le domaine de la LegalTech. Ce Pôle adresse trois segments du marché au travers d'offres étudiées pour répondre aux enjeux de la profession d'avocat. « *Ainsi nous commercialisons SECIB air pour les "petites" structures, SECIB néo pour le milieu du marché et les solutions Gestisoft et I-manage, commercialisées par Eficio, pour les grands cabinets d'affaires* ».

CLOUD SÉCURISÉ

En 2021, les équipes ont déployé les solutions Cloud auprès de 800 cabinets d'avocats, convaincus notamment par les garanties de sécurité qu'apporte le Cloud privé hautement sécurisé de Septeo. « *Nous continuons nos migrations vers le Cloud sur l'ensemble des produits.* » Le Pôle Avocats mise désormais sur l'intégration de l'IA en nous appuyant sur les solutions technologiques de Softlaw. ■

Pôle Directions Juridiques

Thierry Mallat, fondateur de Legal Suite, a pris la direction du pôle Directions Juridiques de Septeo. Sur les deux marchés historiques de Legal Suite que sont l'Europe et l'Amérique du Nord, les enjeux des directions juridiques sont multiples. « *Qu'il s'agisse des PME/ETI ou de grands comptes internationaux, notre vocation est de leur apporter des solutions métiers innovantes* », explique-t-il.

INNOVATION

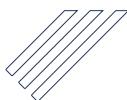
Ainsi, l'arrivée de Softlaw au sein du groupe Septeo a rendu possible l'analyse des contrats juridiques par l'Intelligence Artificielle. Et à travers ses partenariats, Legal Suite accompagne ses clients dans une démarche globale de performance et d'innovation. « *Grâce à nos solutions hautement technologiques ou à travers le Legal Design, outil de développement des "soft skills", nous proposons à nos clients l'offre la plus complète du marché afin de les aider à accélérer leur transformation digitale* ». ■



Thierry Mallat
Directeur Pôle Directions Juridiques



Édouard Le Goff
Directeur Pôle PropTech



Pôle PropTech

Édouard Le Goff a pris la direction du Pôle PropTech, à la suite du rachat de Kinaxia et ses marques Preventimmo, CityScan, Copro Expertises et Solen en juin 2021. *« En 2022, nous poursuivrons notre dynamique de développement sur l'ensemble de nos solutions d'expertises immobilières. Nous développons Preventimmo en synergie avec le Pôle Notaires, CityScan en synergie avec le Pôle Transaction, et nous développerons une nouvelle verticale autour de la promotion immobilière et du développement foncier ».*

SIMPLIFICATION

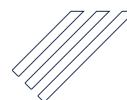
Les solutions en ligne Septeo PropTech, qui conjuguent expertise métier, expertise digitale et expertise data, ont vocation à transformer les usages des professionnels de l'immobilier en enrichissant leur expertise et en simplifiant leur métier au quotidien. *« Plus globalement, nos solutions participent à la révolution des services immobiliers grâce au traitement et à l'exploitation de la donnée immobilière et environnementale ».* ■

Pôle Transaction

Édouard Sakakini a pris la direction du nouveau Pôle Septeo Transaction il y a quelques mois avec pour objectif de développer de nouvelles synergies entre les solutions Netty, Modelo et CityScan. *« Nous avons déjà mis en œuvre les premières passerelles technologiques entre Netty, logiciel novateur de transaction immobilière (1 700 agences) et Modelo, le numéro un Français des modèles juridiques digitalisés (14 000 agences). »*

BOOSTER LE CYCLE DE VENTE

« Modelo est désormais nativement intégrée sur la plateforme Netty pour offrir la meilleure expérience utilisateur du marché. La chaîne de valeur de la transaction sera bientôt complétée par une intégration de l'avis de valeur CityScan et demain, par l'intégration de Modelo au sein des solutions logicielles de Genapi. Notre ambition est de permettre à l'agent immobilier de capter plus de mandats, de raccourcir et de sécuriser son cycle de vente grâce à une remontée automatisée des données contractuelles chez le notaire. » ■



Édouard Sakakini
Directeur Pôle Transaction



Tommy Verdon
Directeur Pôle
Administrateurs De Biens



Pôle Administrateurs De Biens

« La priorité absolue de Septeo est la satisfaction de nos clients. Notre mission est de leur offrir des solutions concrètes pour faciliter leur métier au quotidien. Notre performance découle de cette attention portée au client et non l'inverse », explique Tommy Verdon, directeur du Pôle ADB. Avant Septeo, il a déjà vécu la transformation éclair d'un groupe de 1 500 à 27 000 personnes. « Cela nécessite de travailler avec une dynamique commune, de construire des briques applicatives au-delà des objectifs de chaque silo ».

SYNERGIE

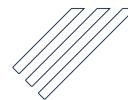
Le Pôle ADB a ainsi réunifié les deux entreprises SPI et La-GI (La Gestion Intégrale) s'adressant aux administrateurs de biens. Nous travaillons au lancement d'un logiciel unique pour tous ses clients, des TPE aux grands comptes. Le tout en synergie avec les autres Pôles du groupe. « On ne parle plus de marques, mais de solutions. Le but est de créer le réflexe Septeo chez chaque administrateur de biens : nous sommes là pour lui apporter une solution à chaque fois qu'il rencontre une problématique métier ». Cette solution prometteuse sera prête pour le 3^e trimestre 2023. ■

Pôle IT Security

« Nous visons une croissance globale de plus de 20 % en 2022. Cette dynamique s'appuie sur le développement rapide du groupe Septeo d'une part et sur le lancement de nouveaux produits tels que la cyberdéfense d'autre part », précise Sacha Laassiri, directeur du Pôle IT Security de Septeo. En pleine évolution, le Pôle réunit aujourd'hui plus de 280 collaborateurs experts sur quatre métiers complémentaires : éditeur de logiciel (RG System), opérateur Télécoms & Cloud (Appliwave), prestataire de services managés et de cybersécurité (Novatim) et intégrateur de communications sécurisées (Avelia).

OFFRE COMPLÈTE

Avec la mise en place d'une organisation par marché en 2022, le rôle de ce Pôle se trouve considérablement renforcé au sein du groupe Septeo. « Nous poursuivons le développement de nos activités sur notre clientèle historique, à savoir les PME et le Channel. Mais nos équipes pourront désormais travailler en plus étroite collaboration avec les autres pôles, et ce afin de concevoir et de commercialiser ensemble des solutions à forte valeur ajoutée pour les clients des LegalTechs et de la PropTech ». ■



Sacha Laassiri
Directeur Pôle IT Security

RÉTROSPECTIVE 2021

Septeo en chiffres



230 M€

de CA en 2021. + 26%
de croissance VS 2020



10

implantations en France +
Belgique, USA, Canada, Tunisie



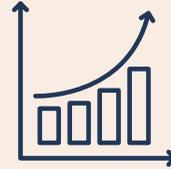
2 200

collaborateurs
à travers le monde



150 000

utilisateurs
de nos solutions



+ de 2 400

nouveaux
clients



+ de 25 M€

investis
dans la R&D



80 M€

de contribution au développement
économique et social de la France



+ de 400

recrutements en 2021
et 500 prévus en 2022



1

certification
Great Place to Work



SECIB EN BRIEF

SECIB, le leader des logiciels de gestion à destination des cabinets d'avocats, propose ses solutions SECIB Neo et SECIB Air à plus de 20 000 utilisateurs au sein de 5 000 cabinets en France. Chaque jour, les conseillers du support client SECIB traitent en moyenne plus de 400 appels répartis entre l'équipe technique et l'équipe métier. Pour mieux décrypter leurs métiers, nous les avons accompagnés tout au long d'une journée.

9h chrono avec l'équipe support de SECIB

Du lundi au vendredi, les équipes support de SECIB installées au siège de Septeo traitent les appels des clients pour les assister dans l'utilisation des systèmes, remédier aux incidents techniques ou les aider pour des demandes particulières.

9h > briefing des équipes

Si certains sont arrivés une heure plus tôt afin d'être disponibles pour les clients « Premium », la journée débute avec un briefing de quelques minutes pour rappeler les chiffres de la veille et donner les orientations de l'organisation de la journée. La structure se divise en deux : une équipe support métiers de 19 personnes, dont la mission est d'accompagner les avocats dans l'utilisation quotidienne de leurs logiciels – que ce soit pour leur rappeler les bons usages ou les accompagner dans la réalisation de tâches plus pointues – et une équipe technique de 14 personnes qui s'occupe de l'assistance matérielle (PC, serveurs...) et logicielle des avocats. Lors de la prise d'appel, les opérateurs SECIB interagissent simultanément avec les avocats et l'ensemble des services internes (développeurs, commerciaux).

9h05 > début des appels

Dès 9h, les équipes du standard SECIB reçoivent leurs premiers appels. Elles vont identifier la demande pour savoir s'il s'agit d'un problème technique ou métier et la qualifier pour pouvoir l'adresser aux bons interlocuteurs en créant un « Ticket » avant de mettre l'appel sur une file d'attente en fonction de la priorité et de la typologie des besoins. Deux écrans géants récapitulent le nombre d'appels en attente, le nombre de personnes disponibles, le temps d'attente maximum, le nombre d'appels reçus en temps réel. En 2021, le temps d'attente moyen était de 50 secondes. En 2022 l'objectif est de réduire ce temps à 35 secondes !

10h > réunion support / dev

Point hebdomadaire le lundi durant une demi-heure avec l'équipe recherche et développement pour faire remonter les besoins, les problèmes critiques et avoir des retours sur les demandes en cours. Comme la plupart des réunions depuis la crise sanitaire, elle se passe également sur Teams.

11h30 > réunion managers

Les directeurs et managers SECIB, soit une quinzaine de personnes, se réunissent tous les vendredis afin de partager tous les indicateurs de performance, les difficultés ou points de blocages rencontrés, ainsi que les réussites ou le prévisionnel en termes d'activité. 96 000 tickets ont été traités en 2021, soit une moyenne de 8 000 tickets par mois avec un peu plus d'activité côté métier que côté technique.

12h30 > pause déjeuner

Les équipes prennent leur pause, mais quatre personnes assurent une permanence.

14h > point team leaders et standard

Il s'agit, une fois par semaine (le vendredi), de faire le point sur le traitement des tickets et vérifier le bon fléchage des appels. « Il y a trois choses que nous mesurons : le temps de réponse c'est-à-dire le délai d'attente d'un utilisateur pour qu'après avoir eu la standardiste son appel soit pris en charge par l'équipe technique ou l'équipe métier ; le taux de décroché, soit le nombre d'appels décrochés par rapport aux appels reçus ; et enfin, et surtout, la satisfaction client », explique Guillaume Very, responsable support. Dans la façon de traiter l'appel, les équipes sont sensibilisées à l'importance de rester naturel et surtout rassurant pour les clients. « Nous sommes les premiers contacts client chez SECIB, c'est pourquoi nous plaçons la qualité de la relation humaine au centre de nos priorités », confie-t-il.

18h15 > clôture des appels

Fin de la journée pour les équipes support. La boîte e-mail support@secib.fr permet aux clients d'adresser leurs demandes en dehors des horaires d'ouverture. Ces demandes sont prises en charge en priorité dès le lendemain matin. ■

À LA DÉCOUVERTE DE NOS SOLUTIONS

Appliwave, le spécialiste des services hébergés



Appliwave apporte aux professionnels de l'informatique un outil pleinement opérationnel et sécurisé. L'opérateur Cloud et télécom a doublé de taille en deux ans.

A ppliwave a rejoint Septeo fin 2019. Depuis, l'opérateur, qui tire ses revenus de ses offres d'hébergement, d'accès fibre et de VoIP, a doublé de taille. «Appliwave est entré dans une nouvelle étape de son histoire. Nous avons réussi notre intégration dans Septeo et la gestion de cette croissance fulgurante. C'est d'autant plus remarquable qu'elle est réalisée en interne», se réjouit Sacha Laassiri, Directeur Général d'Appliwave et directeur du Pôle IT Security de Septeo. Le soutien du groupe Septeo est important avec 4 M€ investis dans les infrastructures d'Appliwave en deux ans.

Recrutement de 40 collaborateurs en 2022

L'équipe commerciale d'Appliwave est passée de quatre à huit personnes et sa force de vente indirecte élargie de 140 partenaires (de types MSP, VARs, bureauticiens et ISV) à 350 aujourd'hui. L'opérateur souhaite accroître son activité en région et table sur la création de près de 5 agences en 2022. Elles accueilleront une partie des 40 nouveaux collaborateurs qui seront recrutés cette année. De quoi ouvrir de superbes perspectives pour les collaborateurs d'Appliwave, société récemment labellisée «Great Place to Work». ■

Appliwave en chiffres

2010

année de création

8 M€

de chiffre d'affaires

80

collaborateurs

4

agences en France

350

partenaires

1 000 km

de réseau de fibre optique déployé dans 400 communes

3 000 clients

Créé en 2010 Appliwave, opérateur Cloud et Télécom, est spécialisé dans la fourniture de services hébergés à destination des professionnels de l'informatique. L'infrastructure d'Appliwave est répartie sur 30 Datacenters situés en France et en Allemagne. Ses services bénéficient à plus de 3 000 clients entreprises.

DÉCOUVERTE MÉTIER

La fibre, une histoire en 4 temps

Amener la fibre optique jusqu'au bureau des clients nécessite de multiples compétences. Tout l'art d'Appliwave est de maîtriser le cycle de vie de la fibre de bout en bout.

ÉTAPE 1

La conception au sein du bureau d'études

L'histoire de la fibre débute dans le bureau d'études en fibre optique d'Appliwave. C'est dans ce cerveau, constitué d'un savant mélange de compétences techniques et analytiques, qu'elle est conçue. Des ingénieurs d'études conçoivent les plans et l'aménagement du système de fibre optique pour faciliter le futur travail des techniciens sur le terrain. Le bureau d'études recueille donc tous les documents et informations nécessaires au bon déploiement de la fibre, dont il est le garant.

ÉTAPE 2

Le passage dans le nœud de raccordement optique

La fibre ne pourrait exister sans passer par son cœur : le NRO ou «Nœud de Raccordement Optique». Ce local technique accueille les infrastructures d'un opérateur qui permettent de faire le lien entre le réseau national optique (backbone) et le réseau horizontal qui va vers les abonnés. Il s'agit du point de concentration du réseau où l'accès des abonnés est activé.



ÉTAPE 3

Le déploiement par l'équipe des fibreurs

Ils sont la tête et les jambes de la fibre. Ce sont eux qui déploient la fibre sur le terrain. Trois équipes se succèdent pour que les opérations soient bien réalisées et en un temps record. Première à entrer en scène, l'équipe de «tirage» chargée de déployer le câble structurant et vertical permettant de construire le réseau jusqu'aux portes du client. L'équipe de «raccordement» prend la suite pour déployer le câble entre le réseau existant et le point de terminaison chez le client. Enfin, l'équipe de «soudure» permet d'établir la jonction entre les câbles, d'analyser la qualité du signal et de générer ainsi une continuité depuis le NRO jusqu'à l'équipement du client.

ÉTAPE 4

L'utilisation par les clients de Septeo

Le passage en mode SaaS des solutions logicielles proposées par Septeo à ses clients nécessite de pouvoir compter sur des liens Internet sécurisés à très haut débit. C'est le cas par exemple de Voice, la première offre de téléphonie directement intégrée aux solutions logicielles pour avocats et notaires proposée par Septeo. Grâce à la fibre optique d'Appliwave, ces clients pourront bénéficier non seulement de la solution logicielle qui leur convient, mais aussi de la liaison Internet qui permet d'en exploiter au mieux la puissance et les fonctionnalités. ■

TÉLÉMAQUE

Septeo agit en faveur de **l'égalité des chances** dans les territoires



En 2021, le Groupe Septeo s'est engagé aux côtés de l'association Télémaque afin d'accompagner des jeunes investis et motivés issus de territoires fragiles par le biais d'un double mentorat « école-entreprise ».

« **C**hez Septeo, nous nous attachons à faire grandir nos collaborateurs dans des valeurs d'égalité. Conscients du rôle que nous pouvons jouer en faveur de l'emploi, l'éducation, la formation et l'égalité des chances, nous avons décidé de donner une dimension toute particulière aux valeurs qui sont les nôtres » déclare Hugues Galambrun, PDG du groupe Septeo. Créée en 2005 et présente dans sept régions, l'association Télémaque (sous convention avec le ministère de l'Éducation nationale) entend relancer l'ascenseur social dès le collège, dans des zones défavorisées. La structure accompagne des jeunes à travers un double mentorat école-entreprise.

ANNABELLE GRAU, Responsable juridique chez Genapi



« Selma, ma filleule de 14 ans veut devenir femme d'affaires ! C'est la candidate idéale, car son rêve est justement de travailler à la direction d'une grande entreprise. Après une première rencontre dans son collège, nous avons partagé une gaufre à la plage après une escapade à vélo, ce moment nous a permis de briser la glace. Dès notre seconde rencontre, elle a souhaité venir au sein de Septeo à Lattes. Après lui avoir présenté plusieurs services, ma filleule a décidé de venir faire un stage au service marketing le moment venu. Nous avons déjà une grande complicité et Selma est une jeune fille très volontaire. Septeo m'offre l'opportunité d'accompagner un jeune dans la vie, et c'était le bon moment pour moi. »

TÉLÉMAQUE, C'EST...

1 650 jeunes accompagnés.

Un partenariat entre **190** entreprises et plus de **200** établissements scolaires.

99 % de réussite et **94 %** de mentions au brevet.

100 % des filleuls Télémaque de filière générale intègrent l'enseignement supérieur.

Un partage d'expériences

Pour l'Hérault et le Gard, Pierre Eve, responsable d'antenne de Télémaque, est chargé de sélectionner les collèges situés en zones d'éducation prioritaire. Les élèves sont pressentis par les enseignants pour leurs résultats scolaires, leur motivation ou parce qu'ils estiment que l'élève sera réceptif. Le collégien qui souhaite participer rédige une lettre d'intention à son mentor, il présente ses motivations, décrit ses passions et ses envies. « Nous créons ensuite les binômes en fonction des affinités et des attentes de chacun. Une fois le contact établi, nos mentors prennent le relais. Notre mission est alors de les accompagner tout au long de la relation avec leurs filleuls. Nous proposons des sessions de formation et des moments de rencontre pour permettre de partager leurs expériences et de développer de nouvelles compétences » explique Pierre Eve.

Un investissement humain

Cette année, 10 collaborateurs Septeo s'investissent à Montpellier, Paris et Toulouse, pour permettre aux collégiens de grandir en ayant confiance en eux. Hofssan Mustaphaoui a déjà rencontré Ibtissam, sa filleule de 14 ans originaire du quartier de La Paillade à Montpellier. « On apprend beaucoup l'un de l'autre, mais aussi sur soi-même. La première étape cruciale a été d'établir une relation de confiance avec ma filleule et sa famille. Aujourd'hui, ce lien de confiance nous permet de dialoguer ouvertement sur tous les sujets : l'école, la famille, la culture, les relations sociales. Notre relation de confiance grandit jour après jour. » Depuis 2005, Télémaque a accompagné le développement de 1 650 jeunes collégiens et lycéens en France. ■

La revue de presse du groupe Septeo

MY SWEET IMMO > 25/01/2022

SEPTEO S'OFFRE AVELIA ET COMPLÈTE SES SOLUTIONS IT POUR PROS DE L'IMMO ET DU DROIT

Septeo fait l'acquisition d'Avelia et renforce son expertise dans le domaine des solutions de communication sécurisées pour les professionnels du droit et de l'immobilier. (...)

► LIRE LA
SUITE DE
L'ARTICLE



IMMOMATIN > 06/11/2021

NETTY REJOINT LA GALAXIE SEPTEO : QUELS CHANGEMENTS POUR SES UTILISATEURS ?

L'éditeur Septeo se porte acquéreur de Netty et consolide son Pôle immobilier, dont les revenus approchent 50 millions d'euros. Quels changements pour les agents immobiliers utilisateurs de la plateforme Netty (logiciel de transactions, sites web clé-en-main, webmarketing) suite à cette absorption ? Les réponses apportées par Hugues Galambrun et Denislav Nikolov, respectivement PDG de Septeo et de Netty. (...)

► LIRE LA
SUITE DE
L'ARTICLE



LA LETTRE M > 01/02/2022

HUGUES GALAMBRUN, PDG DE SEPTEO : « NOUS N'ALLONS PAS RALENTIR CETTE ANNÉE »

Dans une interview accordée à *La Lettre M*, le dirigeant de la licorne héraultaise (CA 2021 : 230 M€, 2 200 salariés, siège à Lattes) Hugues Galambrun détaille la stratégie du groupe : une politique de croissance externe active, en France mais aussi envisagée à l'international, la poursuite des recrutements avec 500 postes ouverts en 2022. Sans oublier une forte activité de R&D avec un investissement de l'ordre de 30 M€, axé sur la machine learning, la data science, l'architecture, l'ingénierie informatique, mais aussi le développement Cloud. (...)

SILICON > 24/01/2022

IT SOUVERAINE : 6 PÉPITES MADE IN FRANCE

Le site sur l'actualité informatique et high-tech pour décideur IT met à l'honneur 6 pépites françaises, dont RG System. « Son offre : une plateforme de pilotage d'infrastructure. Elle se compose de quatre modules SaaS indépendants. Deux d'entre eux font appel à des technologies étrangères. C'est, en revanche, du 100 % français pour les deux autres, destinés à la supervision et à l'assistance à distance ».

► LIRE LA
SUITE DE
L'ARTICLE



FRANCE BLEU > 17/01/2022

Une start-up Montpelliéraine donne une nouvelle vie aux équipements de bureau de Septeo



De nombreuses entreprises ne savent pas comment se débarrasser de leur matériel informatique ou de leur mobilier pourtant en bon état. La start-up de Montpellier SCOP 3 a trouvé la solution en redonnant une nouvelle vie à ce matériel, avec un premier partenariat avec Septeo. Frédéric Salle, patron de SCOP 3 était l'invité de France Bleu Hérault. Interview.

« Tout est parti d'un constat. Lorsqu'une entreprise grandit, doit changer ses bureaux, elle se retrouve avec pas mal d'équipements sur les bras. Ça concerne le mobilier de bureaux et tout ce qui est équipement informatique... Donc tous ces équipements jusqu'ici, l'entreprise les stockait parce qu'elle n'avait pas de débouchés. On a décidé de lui apporter une solution concrète. De l'autre côté, vous avez des associations qui vont le récupérer sous forme de dons et des entreprises qui s'installent et qui ont besoin d'équipements pour leurs bureaux pas trop cher. (...) »

Nous avons travaillé avec Septeo, leader français dans les logiciels pour avocats notaires. Eux, ils ont stocké pendant des années tous leurs équipements informatiques dans des pièces de stockage et grâce à la plateforme, ils ont référencé tout ce qui est ordinateur, écran, serveur. Et là en moins de 48h, il y a des associations qui se sont positionnées pour récupérer les équipements. En contrepartie, on leur a édité un Cerfa fiscal « de dons en nature », qui leur permet de réduire leur impôt à 60 pour cent du don qui a été fait de l'entreprise. Cela libère leurs pièces de stockage, car le stockage a un coût pour l'entreprise. Et ça lui permet de le réduire de ses impôts. Et de l'autre côté, vous avez une association qui récupère des équipements pour travailler. Là, en l'occurrence, on est sur des associations de réinsertion par l'informatique. (...) »

▶ LIRE LA SUITE DE L'ARTICLE





@SEPTEO_GROUPE

Sur les réseaux sociaux



9 233
abonnés



1 048
abonnés



795
abonnés



726
abonnés

LES POSTS AVEC LE PLUS D'ENGAGEMENT



LINKEDIN / Une nouvelle identité, symbole d'une vision unique. Depuis 2013, le groupe Septeo n'a cessé de grandir. Aujourd'hui, c'est un ensemble d'entreprises complémentaires et innovantes qui œuvrent quotidiennement pour libérer les métiers de leurs contraintes. Parce que nous savons que le maillage de nos expertises plurielles est la clé de votre réussite, il nous a paru essentiel de réunir nos forces sous une même identité, symbolisant une vision unique : « Nous sommes Septeo, et nous libérons votre métier ».

#NousSommesSepteo #LibérerVotreMétier



FACEBOOK / Ils ont dit « OUI ! ». C'est officiel, ils ont dit « OUI » ! Après plusieurs mois de stage ou d'alternance au sein du groupe Septeo, 17 jeunes diplômés rejoignent définitivement la team Septeo et signent leur #CDI ! Une belle aventure qui continue au sein des Pôles R&D, Relation client, Technique, Commerce, Marketing et RH. Bravo à tous pour votre professionnalisme et votre engagement. Un grand merci également aux tuteurs pleinement investis dans la réussite de leur Padawan !

#jeunesdiplômés #réussite #CDI #recrutement



TWITTER / Égalité des chances. Nous sommes très heureux de concrétiser notre engagement auprès de @Telemaque_asso pour l'égalité des chances, une valeur sociale qui nous tient particulièrement à cœur.



INSTAGRAM / Septeo Restart : convivialité et partage ! Lancement du Septeo RESTART ! Retour en images sur notre série d'événements.

#TeamSepteo



ELITE DRAGONFLY

Windows 10

Plus léger que l'air



Moins d'1 kg¹
Jusqu'à 24h d'autonomie²

Eco-responsable³

Format convertible
avec écran tactile

Passez devant vos concurrents avec les appareils Windows 10 Professionnel. | En savoir plus sur hp.com/elitedragonfly

1. Les configurations commencent sous 1 kg.

2. Jusqu'à 24 heures et 30 minutes sur HP Elite Dragonfly configurée avec processeur Intel® Core™ i5, 8 Go de RAM, pas de WWAN, SSD 128 Go, panneau FHD faible consommation et Intel® Wi-Fi 6 ZX200 + BT5 (802.11 ax 2x2, non-vPro™). La durée de vie de la batterie Windows 10 MM14 varie en fonction de divers facteurs, notamment le modèle du produit, la configuration, les applications chargées, les fonctionnalités, l'utilisation, la fonctionnalité sans fil et les paramètres de gestion de l'alimentation. La capacité maximale de la batterie diminuera naturellement avec le temps et l'utilisation. Voir www.bapco.com pour plus de détails.

3. Le premier ordinateur portable au monde fabriqué à partir de plastiques recyclés issus de déchets océaniques. Composant du boîtier du haut-parleur de l'ordinateur portable fabriqué avec 5% de plastique lié à l'océan à partir d'août 2019.

Microsoft et Windows sont des marques commerciales ou des marques déposées de Microsoft Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.

© Copyright 2021 HP Development Company, L.P.

Libérer
votre
métier

