

## Sogelink acquiert la société Carothèque et adresse la problématique de l'amiante dans la voirie

Paris, le 27 mai 2019 – Sogelink, éditeur de solutions digitales pour les professionnels de la construction, annonce le rachat de la société Carothèque et de sa plateforme permettant la localisation et le suivi des prélèvements effectués sur la voirie notamment d'enrobés routiers. Cette acquisition s'inscrit dans la stratégie de croissance mise en place par Sogelink ces dernières années et permet de renforcer sa présence dans le domaine de la gestion du risque amiante.

### Une gestion du risque amiante à 360° : du bâti à la voirie et du repérage au désamiantage

Face à la dangerosité de l'amiante, la réglementation n'a cessé de se renforcer ces dernières années. Conscient de ces problématiques, Sogelink a lancé en 2015 la solution Amiante360 pour assurer aux différentes parties prenantes (propriétaires, syndicats de copropriétaires, entreprises de travaux, institutionnels, ...) une complète conformité à la réglementation avec une gestion optimisée des multiples et complexes démarches. Cette solution permet, au-delà de l'aspect réglementaire, de donner une visibilité aux donneurs d'ordre de l'état d'amiante de leur patrimoine.

Aujourd'hui, avec l'acquisition de Carothèque, Sogelink enrichit sa solution Amiante360 pour compléter sa couverture des usages relatifs au bâtiment (amiante dans les matériaux de construction) par une réponse aux enjeux concernant la voirie (amiante dans les enrobés et les réseaux souterrains). En effet, comme l'explique David Bellaisch, fondateur de Carothèque :

*« A titre d'exemple, 39% des enrobés dans la région parisienne contiennent de l'amiante. Quand on connaît le montant des surcoûts des chantiers routiers lorsque la présence d'amiante est avérée et non anticipée et les risques pour les intervenants, on peut imaginer quels sont les enjeux ! »*


Pour répondre à cette problématique, Carothèque a développé une plateforme permettant de localiser les repérages amiante effectués sur la voirie avec la possibilité d'accéder directement aux rapports d'analyses. Celle-ci facilite l'accès à ces rapports et permet notamment de ne pas multiplier les sondages amiante ou d'effectuer les travaux impactant la voirie sans mettre en danger les intervenants.

*« Avec cette technologie, nous allons pouvoir proposer une solution unique permettant de gérer le risque amiante à 360°, quel que soit le contexte de suivi : dans un bâtiment ou sur le domaine public » explique Fatima Berral, Directeur Général de Sogelink.*

### La croissance externe comme levier d'accélération d'une stratégie globale d'innovation et de développement

Avec l'acquisition de Carothèque, Sogelink gagne un temps précieux dans le déploiement de sa feuille de route stratégique : la couverture de l'intégralité des usages et besoins digitaux concernant l'amiante.

*« Grâce à la forte expertise de Carothèque sur le sujet de l'amiante dans la voirie et les infrastructures, nous complétons notre stratégie d'innovation et de développement comme nous avons pu le faire en 2018 sur d'autres thématiques avec les acquisitions de Springeo et Axea Réseaux dont les solutions et les équipes sont aujourd'hui pleinement intégrées à Sogelink » déclare Fatima Berral.*



Au cours des dix-huit derniers mois, Sogelink a en effet su faire lever sur de la croissance externe pour renforcer son expertise et continuer à inventer des solutions simples et au plus proches des usages de ses clients. Fin 2017, Sogelink avait repris la start-up Springeo et sa solution Scodify qui simplifie la mise à jour de la cartographie des exploitants de réseaux (eau, gaz, électricité...) en permettant l'intégration simple, exhaustive, rapide et précise de tout type de plan dans leur système d'information, grâce à l'IA. En 2018, le rachat d'Axea Réseaux, entreprise spécialisée dans les innovations relatives aux techniques de mesures topographiques (levés massifs, photogrammétrie, drones et mobile mapping systems) a complété cette politique d'acquisitions ciblées pour renforcer l'expertise et la dynamique de croissance qui font partie de l'ADN de Sogelink. Il ne s'agit pas pour Sogelink de se lancer dans des rachats opportunistes et sans cohérence, mais bien de renforcer une stratégie d'innovation et de développement organique qui a permis à l'éditeur français de croître de 20% par an au cours des 10 dernières années.

Sogelink compte désormais à son actif plus d'une trentaine de solutions destinées aux acteurs de l'écosystème des infrastructures des chantiers et investit chaque année 4M€ en R&D afin de continuer à simplifier la vie de ses clients.

### [À propos de Sogelink](#)

*Créée en 2000 par Ignace Vantorre, Sogelink accompagne tous les acteurs de l'écosystème des infrastructures, des chantiers et du patrimoine avec des solutions logicielles, cloud et mobiles. Toutes ses solutions s'appuient sur une plateforme technologique de services notamment d'échanges de flux à très grande échelle.*

*Avec 18 000 clients et plus de 80 000 utilisateurs, Sogelink ambitionne d'être l'expert incontournable des solutions numériques, intelligentes et collaboratives de gestion 2D/3D/4D des données pour son écosystème.*

[www.sogelink.fr](http://www.sogelink.fr)

## CONTACT PRESSE

Aude Zézé  
« La Nouvelle Agence »  
+33 (0)1 83 81 71 40  
[aude@lanouvelle-agence.com](mailto:aude@lanouvelle-agence.com)

