



Frédéric Apêche prend la tête de Sport Y Fiesta



Frédéric Apêche prend la succession de Nicolas Coubluc. Il sera secondé par Mireille Guillaud et Stella Bourderi. © BERNARD CHELLE

À la tête de Sport Y Fiesta depuis de longues années, Nicolas Coubluc tient son successeur. Mercredi soir, le dirigeant de l'Orthez handball club Frédéric Apêche a en effet accepté la présidence de la structure qui fédère 16 associations en vue de l'organisation des Casetas. Il pourra compter sur deux piliers qui ont choisi de prolonger l'aventure. À savoir Mireille Guillaud (Club alpin français) au secrétariat et Stella Bourderi (Capoeira) à la trésorerie.

Rue Saint-Gilles, une nouvelle sophrologue



Corinne Panchout-Fleury, © T.C.

La sophrologue Corinne Panchout-Fleury a ouvert dernièrement son cabinet au 43, rue Saint-Gilles. Formée en 2014 à l'Institut Aliotta, première école inscrite au registre national des certifications professionnelles, elle est, entre autre, spécialisée dans les troubles du sommeil.

Fondée à Madrid en 1960 par le neuropsychiatre Alfonso Caycedo, la sophrologie explore la conscience humaine et vise la conquête ou le renfort de l'équilibre entre nos émotions et nos comportements. 8 à 10 séances sont nécessaires, en moyenne, à l'aboutissement du projet. Le but étant de rendre le client « autonome et capable de faire les exercices à son domicile. »

Également animatrice au sein de la maison de retraite de Sauveterre, Corinne Panchout-Fleury propose au public une « séance découverte », samedi 17 février de 10h à 12h et de 13h à 17h. Renseignements au 06 27 47 60 09 et sur le site internet cpfsophrologie.wix-site.com.

THIERRY COSTA | orthez-pp@pyrenees.com

L'éditeur Octime a pulvérisé la barre des 20 M€ de chiffre d'affaires en 2017

Avec un chiffre d'affaires de 20,7 M€ en 2017, le groupe spécialisé dans l'élaboration de solutions RH de gestion du temps de travail passe pour la première fois de son histoire le cap symbolique des 20M€. De quoi regarder l'avenir avec appétit.

Pour le spécialiste de la création d'outils RH (Ressources humaines) de planification du temps de travail Octime, le temps qui passe représente chaque jour un peu plus d'argent. Abonné depuis quelques années à une croissance à 2 chiffres, le groupe basé depuis début 2017 en face de l'échangeur de Biron a en effet clôturé son dernier exercice avec des résultats à nouveau en hausse de 14 % et un chiffre d'affaires de 20,7M€. Soit un cap symbolique franchi pour la première fois de son histoire grâce aux résultats engrangés par le navire amiral, la société mère Octime. Mais aussi grâce aux fruits fructueux de la prise de contrôle début 2015 du concepteur catalan de badgeuses Spec, puis début 2017 de la start-up paloise Mapotempo spécialisée dans l'optimisation des tournées de livreurs par la géolocalisation.

Les acquisitions pour accélérateur

« L'activité a été extrêmement forte en 2017 puisqu'on a franchi la barre des 11,2M€ sur Octime... Au total, le groupe a fait 419 nouveaux clients : environ 200 pour Octime, 80 pour Mapotempo, le reste pour Spec », se réjouit le président du groupe Guillaume Berbinou. Concentrée en France et en Belgique, la diffusion des solutions logicielles Octime (voir plus bas) a ainsi notamment séduit l'an dernier l'AFM Telethon, la chaîne Les Nou-

Le succès d'Octime découle pour partie du mode d'exploitation et de commercialisation choisi pour son outil phare. Mais aussi des synergies et passerelles tissées avec les produits de ses filiales.

Si Octime en est arrivé là, c'est avant tout grâce à son progiciel éponyme et modulaire qui permet de planifier le temps de travail de salariés en fonction des contraintes légales. Et qui offre aux managers des données statistiques susceptibles d'affiner leurs décisions.

Si l'éditeur bironnais n'est pas seul sur le créneau, le secret de la réussite d'Octime découle cependant de son modèle S.a.a.S - « software as a service » - selon lequel le progiciel est installé sur des serveurs contrôlés par Octime plutôt que chez l'utilisateur. « La vente en S.a.a.s repré-



Installé depuis un an dans ses nouveaux murs de la zone de l'Échangeur et bien que le bâtiment n'affiche pas encore complet, le président d'Octime Guillaume Berbinou songe déjà à « sécuriser le foncier » et à acheter le terrain voisin en vue de la création future d'un bâtiment annexe. © A.R.

veaux Robinsons ou Benetton. « Il y a une très forte progression sur les entreprises de moins de 100 salariés. Nous allons d'ailleurs renforcer cette équipe. Pour nous, c'est une voie de développement très intéressante. Ces entreprises peuvent se développer... Et pour nous, il est extrêmement facile de leur proposer le prolongement », ajoute Guillaume Berbinou.

Du côté du concepteur de badgeuses et de terminaux Spec, les perspectives sont aussi encourageantes. Outre l'entrée au fichier client de gros poissons comme la société ferroviaire espagnole Renfe, le pétrolier Repsol ou les filiales argentines du cimentier Lafarge-Holcim, le fabricant catalan a selon Guillaume Berbinou un gros coup à jouer depuis ses positions d'Amérique latine. « Nous avons envie de mettre les bouchées doubles sur les marchés brésiliens et mexicains », explique le patron, qui pense déjà à l'étape suivante et à une expan-

sion vers les États-Unis. « Ce ne sera pas pour cette année... Mais on y pense pour d'ici 3 ans. »

Nouvelles acquisitions envisagées

Enfin, avec 850 000€ de chiffre d'affaires, Mapotempo monte tranquillement en puissance. Ses 12 salariés, qui ont rejoint dernièrement le siège bironnais, continuent leur expansion afin de passer d'une présence dans six pays « à une quinzaine en 2018 ». « Mapotempo, c'est une pépite. Leurs algorithmes vont plus vite de ceux de Google ! », souff-

EN CHIFFRES

168

SOIT LE NOMBRE DE SALARIÉS QUE COMPTE LE GROUPE AU TOTAL, OCTIME ET SES FILIALES SPEC ET MAPOTEMPO CONFONDUES. 82 SONT BASÉS EN FRANCE, LES AUTRES AILLEURS DANS LE MONDE.

le Guillaume Berbinou.

« Plus que serein » sur l'avenir de son attelage, le patron croit donc aux perspectives de croissance interne de son groupe. Sans négliger pour autant les acquisitions externes façon Mapotempo. « On se concentre sur notre secteur d'activité. Cela peut être du e-recrutement, de la gestion des talents. Des métiers connexes à la gestion du planning. On est en permanence en discussion avec des entreprises de toutes tailles. Comme nous sommes très sélectifs, nous n'avons pas encore avancé plus particulièrement avec une entreprise. Notre objectif, c'est que d'ici la fin de l'année, nous ayons pu nouer un partenariat, si possible capitalistique, pour renforcer notre position dominante », note Guillaume Berbinou, qui n'a rien contre l'idée de devenir le grand frère des entrepreneurs innovants de demain. « On serait très heureux d'être un incubateur de start-up. »

ARNAUD ROSSIGNON | orthez-pp@pyrenees.com

Le progiciel Octime à la base de la réussite de l'entreprise née à Sauveterre

Les clients intègrent bien ce mode de commercialisation », constate le président Guillaume Berbinou.

Location de programme

Contrairement à d'autres sociétés, qui disposent d'un noyau de programme qu'ils retaillent suivant les besoins pour en faire un outil unique, l'ensemble des utilisateurs d'Octime utilisent ainsi le même programme, paramétré à leur main. Une conception qui permet à son propriétaire « d'industrialiser » le déploiement et de baisser le coût de la prestation. Le système offre aussi l'avantage aux informaticiens de n'avoir qu'un seul logiciel à maîtriser, limitant ainsi les coûts de développement et de maintenance.

Autre point fort, le mode d'exploitation d'Octime permet de faire en sorte que la moindre mise à jour soit

aussitôt diffusée chez tous les clients. Soit un véritable atout, d'autant plus que le nouveau règlement européen sur la protection des données doit entrer en vigueur ce printemps. « Nous y travaillons depuis 9 mois afin de pouvoir garantir à nos clients la sécurité de leurs données », glisse Guillaume Berbinou, qui encourage par ailleurs ses équipes à développer de nouveaux modules complémentaires.

En parlant de la planification des besoins RH pour le fonctionnement d'une entreprise, Octime fait ainsi des incursions dans les champs voisins. « L'idée est de faire d'Octime le centre et le cœur du système RH », résume le patron dont l'outil dispose par exemple désormais de fonctionnalités de recrutement. Notamment pour la gestion de vacances et autres contrats courts. « L'idée est de déma-

térialiser le parapheur, de faciliter les démarches. Par exemple, un cadre de santé passe aujourd'hui beaucoup de son temps à s'assurer qu'elle dispose d'une équipe complète pour pouvoir ouvrir son service... On est donc bien dans le cœur de métier d'Octime. »

Passerelles avec les filiales

Octime ne se prive enfin pas de créer des passerelles avec les produits de ses filiales. Un pont a ainsi été bâti entre l'outil de planification et celui d'optimisation des tournées de véhicules développé par Mapotempo, en service dans près de « 80 000 véhicules de livraison ». Grâce à cette interconnexion, le manager peut ainsi suivre les parcours des livreurs et relever d'éventuelles anomalies ou perfectionnements à apporter au service.

A.R. | orthez-pp@pyrenees.com