

L'ACQUISITION DE STP.ONE N'EST PAS UN ABOUTISSEMENT : C'EST UNE ACCÉLÉRATION



©Mario Sinistaj

*Interview Hugues Galambrun,
CEO, Septeo*



L'idée de cette acquisition, comment est-elle née ? Quelles ont été les principales étapes et les principales difficultés dans la réalisation de cette opération ?

Cette acquisition est née d'une conviction stratégique claire : pour faire émerger un champion européen capable de maîtriser la donnée juridique et d'innover durablement, nous devons nous appuyer sur des acteurs forts dans chaque région clé. Le marché DACH est l'un des plus structurants d'Europe, et stp.one y occupe une position unique grâce à son expertise technologique, son ancrage local et sa capacité à opérer dans des environnements extrêmement régulés.

Le processus a suivi les étapes classiques d'une opération : alignement stratégique, due diligence approfondie, discussions sur le projet industriel.

Pouvez-vous présenter Stp.one ? Quelles sont les raisons de cette acquisition ? En quoi les deux entreprises sont-elles complémentaires ?

stp.one est aujourd'hui l'un des principaux acteurs LegalTech en Europe du Nord, Centrale et de l'Est, au service

de plus de 8 000 clients. Leur plateforme unifiée - workflow, document management, IA, ERP métier, services spécialisés - est profondément intégrée dans les chaînes de valeur juridiques et insolvabilité.

S'inscrivant dans un marché européen de la LegalTech pesant plusieurs milliards d'euros, cette acquisition repose sur une conviction stratégique forte : dans des secteurs aussi critiques que le droit et la gestion de la donnée juridique, la taille, la capacité d'investissement et l'expertise européenne constituent des leviers clés pour innover durablement, garantir la conformité réglementaire et instaurer une relation de confiance de long terme avec les clients. En réunissant deux acteurs complémentaires, Septeo et stp.one renforcent leur capacité à proposer des solutions intégrées, sécurisées et pérennes.

Ensemble, nous constituons une plateforme européenne robuste, présente dans 11 pays d'Europe, capable d'adresser l'ensemble des métiers du droit et d'accélérer l'innovation, notamment en IA.

Quelles sont les spécificités du marché allemand dans votre domaine ?

Le marché allemand se caractérise par :

- une exigence extrêmement élevée en matière de sécurité, conformité et souveraineté des données,
- une forte sensibilité à la stabilité des éditeurs,
- des attentes très précises sur la documentation, la qualité produit et le support client local.

Cette maturité et ce niveau d'exigence en font un marché déterminant pour bâtir un champion européen crédible.

Quelles sont selon vous les spécificités de négociation avec les contreparties allemandes (différences avec ce qu'on connaît en France) ?

Les négociations ont été menées avec un fonds d'investissement financier international. Nous avons donc appliqué des procédures que nous maîtrisons, notamment une rigueur approfondie sur le plan documentaire et analytique. Il s'agit d'une démarche exigeante et méthodique, que nous mettons en œuvre de façon systématique et organisée. Nous sommes convaincus qu'une telle exigence favorise l'établissement d'un partenariat solide et durable.

Pouvez-vous présenter Septeo : son parcours, ses chiffres (avant et après l'acquisition), ses acquisitions, ses ambitions ?

À l'issue de cette opération, le chiffre d'affaires de Septeo dépasse 560 millions d'euros, et le groupe rassemble désormais 3 600 collaborateurs, dont près d'un tiers dédié à la R&D.

Septeo, c'est aujourd'hui une présence dans plus de 11 géographies européennes, au service de plus de 250.000 professionnels utilisateurs.

Notre ambition est assumée : bâtir un champion européen souverain du logiciel métier, capable d'innover en IA, de maîtriser la donnée juridique et d'apporter des solutions robustes dans des secteurs essentiels aux démocraties européennes.

Avez-vous d'autres projets d'acquisition à court / moyen terme ?

Nous sommes attentifs aux opportunités, mais avec discipline. Notre stratégie n'est pas celle du volume : chaque acquisition doit répondre à un objectif clair — renforcer notre présence européenne, compléter notre portefeuille ou accélérer notre avance technologique.

La priorité reste l'intégration réussie de stp.one et l'activation des synergies identifiées.

Quelles sont les prochaines étapes de développement de Septeo ?

Trois axes structurent notre feuille de route :

- L'innovation, notamment IA-first, et agents intelligents.
- La souveraineté technologique, pour continuer à maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur métier et assurer un haut niveau de sécurité.
- L'intégration européenne, pour offrir une expérience cohérente et unifiée à nos clients.