

Sewan fête ses 15 ans

Le centaure des télécoms aux ambitions mondiales réalise 180 millions d'euros de revenus annuels et compte tout à la fois 125 000 entreprises clientes, 1 million d'utilisateurs finaux et 750 collaborateurs.

Paris, le 12 janvier 2023 – La scale-up française des télécoms Sewan, qui arbore tout à la fois fièrement et discrètement le statut de « centaure » depuis 2019, vient de souffler sa quinzième bougie. À cette occasion, l'entreprise dresse une rétrospective de ses 15 années d'existence durant lesquelles elle a su répondre à sa mission première – simplifier l'usage des communications au sein des entreprises – avec en fils rouges, dès les tout débuts, l'impératif de rentabilité, l'importance donnée à l'accompagnement de ses partenaires distributeurs, la volonté de fédérer les collaborateurs derrière un projet commun et une indépendance totale dans ses choix. Un bilan très positif qui confirme la solidité de l'entreprise et son potentiel d'expansion sur les marchés Cloud et Telecom à l'international, elle qui compte d'ores et déjà parmi les acteurs majeurs au niveau européen.



Sewan, déjà 15 ans au service de la simplification des communications en entreprise...

Sewan est né en 2007 d'une volonté forte de ses fondateurs – Alexis de Goriainoff, David Brette et Christophe Cresp – celle de simplifier les télécommunications en entreprise, ce malgré la complexité technique inhérente au métier. En 15 ans, si l'entreprise n'a jamais dévié de sa motivation première, elle a grandement élargi son offre initiale au gré des évolutions du marché, tant technologiques que d'usage, pour toujours répondre aux besoins d'un monde professionnel aux méthodes de travail en perpétuelles mutations. À ce jour, Sewan propose ainsi **trois familles de produits dédiées à la Communication, la Connectivité et l'Hébergement** de données. Elle a notamment fait **l'acquisition du pionnier du Cloud français Ikoula en 2021** pour renforcer encore son expertise dans l'hébergement.

Depuis sa création, Sewan distribue ses produits aux TPE et PME **en marque blanche**, via un réseau aujourd'hui composé de plus de 1250 partenaires (opérateurs, intégrateurs informatiques, installateurs téléphoniques ou fournisseurs d'accès

Internet) à qui elle propose un accompagnement de proximité et une plateforme de gestion centralisée unique sur le marché, baptisée **Sophia**. En répondant ainsi à un besoin fort de la part des entreprises, en demande d'un accompagnement personnalisé pour agréger l'ensemble de leurs solutions de communication, Sewan met ainsi à mal le business model des principaux opérateurs du marché. Depuis 2014 et **l'acquisition de l'opérateur Cloud français Navaho** – très structurante pour la scale-up – Sewan accompagne et conseille également **en vente directe** les administrations et grandes entreprises, notamment dans le Retail. Des entreprises souvent confrontées aux mêmes besoins que les partenaires distributeurs de Sewan de par la multiplicité des sites qu'elles doivent équiper.

« Le rachat de Navaho en 2014 a été l'un des plus grands défis que nous ayons dû relever. L'opérateur Cloud, d'une taille plus importante que Sewan à l'époque, était en faillite et comptait plusieurs litiges financiers avec ses clients. Nous ne pouvions rater cette intégration et nous ne voulions surtout pas être contraints de dire au revoir aux nouvelles ressources internes. Nous pouvons aujourd'hui être fiers de la capacité de nos équipes à se mobiliser et à surperformer, notamment lors de périodes charnières pour le développement du groupe. » explique **David Brette, directeur associé de Sewan**.

Sewan mise également sur une stratégie d'acquisitions dans son déploiement paneuropéen. Elle a ainsi initié son développement international en 2016 en Espagne (à travers **l'acquisition de l'expert VoIP Vozelia**), puis en Belgique en 2019 (cette fois à travers **le rachat de 3starsNet**), et enfin en Allemagne en 2020 (via **l'acquisition de 42one**). Des pépites étrangères que Sewan a su intégrer avec agilité au groupe malgré les difficultés, à savoir des freins technologiques, culturels, internes, mais aussi législatifs. Devenu un acteur majeur européen, l'entreprise des télécoms réalise déjà 5% de son chiffre d'affaires en dehors de la France, et reste à l'écoute de potentielles opportunités de rapprochement dans les pays voisins.

« Pour les startups européennes, la couverture de la totalité du marché Europe devrait être une évidence. C'est en tout cas notre volonté. Le continent est composé d'une multitude de cultures dont il faut, bien sûr, tenir compte. C'est une vraie richesse mais nous avons besoin d'un cadre législatif et réglementaire harmonisé pour espérer tenir tête aux acteurs américains et asiatiques. » explique **Alexis de Goriainoff, CEO de Sewan**.

Au milieu d'un star system de la Tech FR, loin des Licornes en recherche de rentabilité, Sewan trace donc son chemin, discrètement mais sûrement, en toute autonomie depuis plus de 15 ans. Souvent classée en 5^{ème} position parmi les opérateurs français, l'entreprise est la seule qui peut se vanter d'une croissance purement organique, sans l'aide d'appuis financiers en dehors d'une levée de fonds de 75 millions d'euros réalisée en 2019. La scale-up réalise ainsi cette année **180 millions d'euros de revenus récurrents annuels (ARR)**, en **croissance de +17,6%** par rapport à 2021, et compte **125 000 entreprises clientes** pour plus d'**un million d'utilisateurs finaux**.

... et une ambition mondiale pour les quinze prochaines années !

L'année 2023 devrait être marquée pour Sewan par l'amélioration continue de ses services, le groupe consacrant près de **10% de ses investissements à la R&D**. L'entreprise souhaite par ailleurs continuer activement son déploiement européen. Et dans 15 ans ? Sewan se veut être devenu un acteur incontournable à l'étendue mondiale, fournissant un panel de services toujours plus simples et toujours plus intégrés.

« Bien que nous fêtions nos 15 ans d'existence, nous n'avons pas l'impression d'avoir réellement accompli quelque chose mais plutôt d'être au début d'une aventure qui va s'inscrire dans la durée. Nous nous sentons sans cesse challenger. Tout reste à faire. » ajoute **David Brette**.

Pour soutenir sa croissance, le groupe est fort d'une équipe de **750 salariés**, dont près de 400 basés en France. Des collaborateurs et collaboratrices pour lesquels l'entreprise a à cœur de développer une politique RSE interne importante : formation, projets de qualité de vie au travail, mobilité, management de proximité, enquêtes internes ou encore Mission Diversité. Une stratégie RH qui rayonne à travers les différents pays où le groupe compte des équipes (France, Espagne, Allemagne, Belgique, Maroc et Ukraine) et qui sait s'adapter quand le contexte le demande.

« Notre filiale ukrainienne, basée à Zaporijia, compte une quarantaine de collaborateurs. Lorsque la guerre s'est déclarée, nous nous sommes occupés du transport, de la logistique et du logement pour ceux qui ont souhaité quitter le pays. Par ailleurs, nous avons peur qu'une coupure des transferts bancaires ne rende la situation de nos Sewaners encore plus précaire qu'elle ne l'était déjà. Nous avons donc fait le nécessaire pour que leurs salaires soient versés à tous de la même manière. » raconte **Alexis de Goriainoff**.

La scale-up des télécoms a désormais la volonté de recruter **150 nouveaux « Sewaners »** sur l'année à venir, ce sur différents profils, à savoir prioritairement : des développeurs Python, des techniciens Réseaux, des chargés de Production, des ingénieurs avant-vente, ou encore des Product Owner.

« L'équipe pluriculturelle que nous avons su construire au fil de ces 15 ans est ce dont je suis le plus fier. Dès le départ, nous avons su nous entourer de talents clés et investis dans la durée. La majorité de nos employés de la première heure font d'ailleurs partie intégrante de notre comité de direction aujourd'hui. Insuffler un état d'esprit, savoir fédérer autour d'un projet commun et faire

monter chacun en compétence selon ses aspirations personnelles, voilà le rôle premier d'un chef d'entreprise. » ajoute **Alexis de Goriainoff**.

**Pour toute demande d'ITV, de portrait d'entreprise et/ou des fondateurs,
merci de contacter :**

Agence LEON

Océane FIEU – Fiona THOMAS

oceane@agence-leon.fr – fiona@agence-leon.fr

06 79 58 01 81 – 06 61 73 98 18

À propos de Sewan

Scale-up française des télécoms créée en 2007 par Alexis de Goriainoff, David Brette et Christophe Cresp, Sewan vise à simplifier l'usage des communications en entreprise. Pour ce faire, Sewan propose trois familles de produits dédiées à la Communication, la Connectivité et l'Hébergement de données, qu'il est possible tout à la fois de commander, facturer et configurer depuis une interface unique, baptisée *Sophia*. De la TPE au grand groupe, l'offre de Sewan s'adapte ainsi à tous les besoins d'un monde professionnel aux méthodes de travail en perpétuelle évolution. Aujourd'hui acteur majeur paneuropéen, Sewan compte 750 collaborateurs, 125 000 entreprises clientes et plus d'un million d'utilisateurs finaux, dont l'activité commerciale est répartie dans 4 pays: France, Espagne, Belgique et Allemagne. Sewan dispose en outre d'un réseau de plus de 1250 partenaires distributeurs composés notamment d'opérateurs, d'intégrateurs informatiques, d'installateurs téléphoniques, ou de fournisseurs d'accès Internet. Site web : www.sewan.fr