

Sewan accélère son développement à l'international avec l'acquisition de l'opérateur télécoms néerlandais Pocos

Paris, le 10 mai 2023 – Le centaure français des télécoms Sewan, qui vient de fêter ses 15 ans et prévoit 200 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2023, mise sur une stratégie d'acquisitions pour étendre sa présence européenne. Son objectif ? Adresser de façon appropriée les différents marchés nationaux et renforcer sa proximité avec ses partenaires partout où ses solutions sont distribuées. Ainsi, après avoir initié son développement international en 2016 en Espagne, puis en Belgique en 2019, et en Allemagne en 2020, Sewan poursuit sa croissance externe et annonce ce jour son rapprochement avec le fournisseur de services télécoms néerlandais [Pocos](#). L'acteur majeur qu'est Sewan assoit ainsi sa présence en Europe, Pocos étant amené à devenir l'entité Sewan Pays-Bas.

Pocos, un socle solide pour construire Sewan Pays-Bas

Créé en 2002 par Simon Poels et Jordi Smits et basé à Eindhoven, Pocos offre depuis plus de 20 ans aux entreprises néerlandaises des solutions intelligentes sur les segments de marché Connectivité, Téléphonie, Services Cloud et Mobile. Opérateur télécoms dont le business model est basé sur la vente indirecte, Pocos compte aujourd'hui 25 collaborateurs et un chiffre d'affaires supérieur à 8 millions d'euros en 2022. Pulse, la plateforme de Pocos développée en interne, permet d'apporter une valeur ajoutée aux solutions télécoms proposées à ses partenaires : gestion et achat des offres, assistance technique et supervision 24/7.

« À travers cette acquisition, Pocos entre dans une nouvelle ère. En tirant profit de la solidité du groupe Sewan, les synergies à venir vont nous permettre d'apprendre beaucoup et de rayonner toujours davantage sur le marché néerlandais. Nous nous réjouissons donc de travailler avec Sewan, avec qui nous partageons l'essentiel : des valeurs fondamentales de stabilité, d'expertise et de coopération simplifiée. » affirme **Richard Jansen, CEO de Pocos**.

Sewan et Pocos partagent en effet de nombreux points communs. Les deux entreprises commercialisent des services de communications et d'IT pour entreprises à travers un réseau de distributeurs. Toutes deux mettent à disposition de ces derniers une interface unique qui permet de gérer leurs clients de la commande jusqu'à la facturation. Pocos bénéficiera ainsi de nouvelles offres d'ores et déjà commercialisées par le groupe et de moyens techniques et de R&D significatifs, 20% des effectifs de Sewan étant aujourd'hui mobilisés sur le développement de nouveaux services. Une forte croissance de l'activité aux Pays-Bas est donc attendue sur les prochaines années.

Une nouvelle étape clé dans le développement international du groupe

Le groupe Sewan a pour ambition de proposer des services télécoms sans couture à travers toute l'Europe. Pour ce faire, la scale-up mise 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) : autant d'entreprises que Sewan a su intégrer avec agilité au groupe.

Ce nouvel ancrage aux Pays-Bas, via l'acquisition de Pocos, s'inscrit pleinement dans la vision du groupe Sewan, qui considère l'Europe comme un seul et même territoire. « Pocos correspond à la typologie idéale d'entreprises recherchées dans le cadre de la stratégie de croissance externe et d'expansion européenne du groupe Sewan. Nous allons pouvoir nous appuyer sur les infrastructures et les collaborateurs de l'opérateur néerlandais pour être progressivement opérationnels aux Pays-Bas. Des synergies auront lieu avec les autres entités européennes du groupe, notamment dans les pays limitrophes que sont l'Allemagne et la Belgique. » explique **Alexis de Goriainoff, CEO de Sewan**. « Pour les scale-up européennes, la couverture de la totalité du marché Europe devrait être une évidence pour espérer tenir tête aux acteurs américains et asiatiques. C'est en tout cas notre volonté. » ajoute-t-il.

Devenu un acteur majeur européen, Sewan entend bien continuer dans ce sens et reste à l'écoute de potentielles opportunités de rapprochement dans les pays voisins.

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, dont le chiffre d'affaires s'élève à 180 millions d'euros en 2022, Sewan compte 775 collaborateurs, 125 000 entreprises clientes et plus d'un million d'utilisateurs finaux, dont l'activité commerciale est répartie dans 5 pays : France, Espagne, Belgique, Allemagne et Pays-Bas. 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

Contacts presse - Agence LEON

Louna LAFFONT – Fiona THOMAS

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

06 42 96 14 59 – 06 61 73 98 18