

DAVID BRETTE
Directeur Général



Diplômé de l'Institut Supérieur du Commerce en 1994, c'est à Sao Paulo, au Brésil, que David Brette initie sa carrière dans les télécoms, pour le groupe Alcatel. En 1996, David Brette rejoint les équipes marketing de Nortel, à Londres, et à Madrid, pour 2 ans. Dès 1999, il intègre Cable & Wireless (4 ans), puis B3G Telecom (4ans), en tant que product marketing manager puis key account manager. C'est ainsi qu'il rencontrera Alexis de Goriainoff et Christophe Cresp, ses futurs associés.

Tous trois, ils créeront SEWAN en juillet 2007. L'enjeu à l'époque : démocratiser l'accès aux télécommunications pour toutes les entreprises. Plus de 15 années plus tard, défi réussi puisque SEWAN peut revendiquer 150 000 entreprises clientes, 1350 partenaires, 800 collaborateurs à travers l'Europe, 3500 ETI & Grands Comptes, 192 millions d'euros de CA

en 2023, ainsi qu'un rôle majeur en tant qu'opérateur et éditeur de solutions.

« L'un des atouts majeurs de SEWAN : son réseau de distribution. En France tout d'abord, grâce à notre politique historique de marque blanche qui nous permet un maillage territorial puissant aux côtés de nos partenaires de terrain ; mais aussi en vente directe, nos solutions répondant parfaitement aux exigences et enjeux des grands groupes aujourd'hui. Mais il y a aussi l'Europe, qui nous offre des perspectives ambitieuses depuis 7 ans. Comme toute entreprise issue de la FrenchTech, l'Europe est pour autant un défi technique, culturel et commercial de taille, qui soulève des questionnements et génère des changements structurels majeurs chez SEWAN. »

SES SUJETS DE PRISE DE PAROLE :

- Les télécoms en France et en Europe : quels enjeux marché et quelles perspectives ?
- Solutions numériques aux entreprises : quel marché ? Quelles perspectives en France & en Europe ?
- Internet & Téléphonie : quels sont les vrais besoins de nos entreprises ?
- Du passage des « technologies télécoms » aux « services télécoms » ultra-personnalisés
- Télécoms d'entreprise : comment les opérateurs alternatifs dopent la croissance du secteur
- Déploiement de la Fibre : stop aux idées reçues
- Réglementation des télécoms : pour une Europe harmonisée mais libérée
- ...

À propos de Sewan

Scale-up française créée en 2007 par Alexis de Goriainoff, David Brette et Christophe Cresp, Sewan vise à simplifier l'accès aux services Cloud et Télécoms en entreprise. Pour ce faire, Sewan propose un écosystème vaste de solutions complémentaires - Voix & Collaboration, Internet & Réseaux, Sécurité & Cloud - qu'il est possible tout à la fois de commander, facturer et configurer depuis une interface unique et automatisée : Sophia. L'offre de Sewan s'adapte ainsi à tous les besoins d'un monde professionnel aux méthodes de travail en perpétuelle évolution et contribue à transformer les usages des entreprises, de la TPE au grand groupe, en facilitant et en accélérant leur digitalisation. Acteur majeur paneuropéen au chiffre d'affaires de 192 millions d'euros en 2023, Sewan compte 800 collaborateurs, 3500 ETI & Grands Comptes, 150 000 entreprises clientes et plus d'un million d'utilisateurs finaux, dont l'activité commerciale est répartie dans 4 pays : France, Espagne, Belgique et Pays-Bas. Sewan dispose en outre d'un réseau de plus de 1350 partenaires distributeurs composés notamment d'opérateurs, d'intégrateurs informatiques, d'installateurs téléphoniques, ou de fournisseurs d'accès Internet. Site web : www.sewan.fr