

**CHRISTOPHE CRESP**  
Directeur Associé

---



Diplômé d'un DESS en Électronique et Management Commercial à l'Université Pierre et Marie Curie, Paris VI, Christophe Cresp débute sa carrière dans les télécoms en 1998 chez Intelnet, pour 2 ans.

Après une année passée chez ISDnet en tant qu'account manager, il intègre Cable & Wireless (2 ans et demi), puis B3G Telecom (4 ans), en tant que sales channel manager. C'est ainsi qu'il rencontrera Alexis de Goriainoff et David Brette, 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.

« Le secteur des telco, duquel nous sommes tous trois issus, paie encore le prix d'une image quelque peu froide, figée, « ancien monde ». Les étapes de croissance de SEWAN et les solutions développées illustrent pourtant tout le contraire ! Ce secteur sait innover : il est imprégné de technologies pointues, et porté par des talents inspirés et concernés par l'entreprise du « monde d'après ». La R&D y est puissante et les produits sont chaque jour rendus plus accessibles aux entreprises de toute taille. L'un de nos enjeux est donc de le faire savoir, pour que chaque acteur économique prenne conscience de la nécessité de fluidifier et de protéger sa production numérique. »

Christophe Cresp est également business angel dans diverses startups tech, à titre personnel, et coureur automobile.

## **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 ?
- Les télécoms : grands oubliés de la FrenchTech ?
- Entreprendre en France dans la Tech
- Déploiement européen : quelle(s) réalité(s) ?
- Comment gérer les périodes de forte croissance dans son entreprise ?
- Développer et cultiver son écosystème d'affaires
- Vie privée et vie d'entreprise : favoriser le bien-être pour une efficacité optimale

### **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](http://www.sewan.fr)