

BLOG

PAR ANDREW ZEELTE
RESPONSABLE M&A

Mars 2022



Retour sur la stratégie d'acquisition et d'intégration d'Enreach

De retour en 2019 après une courte période sabbatique, je savais ce que je recherchais pour ma prochaine évolution de carrière.

En 2019, je voulais m'impliquer dans une organisation qui avait un objectif et une vision très clairs, une entreprise dans laquelle je pouvais contribuer à mettre en place un projet d'envergure. Je souhaitais également travailler pour une société innovante et tournée vers l'avenir. Lorsque j'ai rencontré la direction d'Enreach pour la première fois, ils avaient une idée précise et ambitieuse de la raison d'être du groupe, de la façon dont ils allaient transformer le marché européen des communications B2B et de ce qui était nécessaire pour y parvenir.

J'ai tout de suite compris pourquoi Enreach me conviendrait: il s'agit d'une entreprise qui a conservé sa culture entrepreneuriale tout en se développant rapidement.

J'ai donc rejoint Enreach en tant que responsable des fusions et acquisitions et depuis lors, j'ai joué un rôle de premier plan dans la stratégie active d'acquisition et d'intégration du groupe.

Au cours des trois dernières années, nous avons intégré 15 entreprises et plus de 500 collaborateurs, ainsi que de nombreuses technologies innovantes. Cela semble donc être le bon moment pour examiner pourquoi la stratégie d'Enreach s'est jusqu'à présent avérée efficace pour supporter notre expansion en Europe.

LE DÉBUT DE L'HISTOIRE

Lorsque j'ai rejoint le groupe, il avait déjà procédé à plusieurs acquisitions avec le support de Waterland Private Equity : Voiceworks (basées aux Pays-Bas et en Allemagne), Swyx (maintenant Enreach DE) et Centile (Enreach for Service Providers).

Depuis, Enreach a renforcé sa stratégie de croissance avec des acquisitions jouant un rôle clé. À ce jour, notre stratégie de fusions et acquisitions a suivi trois dimensions : étendre la portée du groupe en Europe en acquérant des challengers sur de nouveaux secteurs, élargir le portefeuille de produits disponibles et nous renforcer sur nos marchés nationaux existants.

Au travers des acquisitions réalisées, beaucoup a été accompli depuis la création d'Enreach. Nous sommes désormais présents sur 15 marchés européens, avons créé un centre de contact de nouvelle génération basé sur le cloud et des services d'intelligence artificielle et bénéficions d'une équipe de développement performante.



LES COLLABORATEURS: LA CLÉ DE NOTRE SUCCÈS

En plus d'avoir des critères d'investissement clairs et de rechercher de nouveaux produits qui correspondent à notre vision, nous souhaitons nous entourer de collaborateurs et d'entreprises qui partagent une culture proche d'Enreach.

Bon nombre de nos acquisitions ont été réalisées auprès d'entreprises gérées par leur fondateur, c'est souvent une décision très personnelle pour ses deniers. Ils doivent pleinement adhérer à notre histoire et faire confiance à notre projet. Ceci est important, car pour tirer profit des nouvelles entreprises rejoignant le groupe, nous devons collaborer étroitement bien au-delà de l'annonce de l'accord.

FOCUS SUR L'INTÉGRATION DES ACQUISITIONS

Nous avons déjà bien avancé notre stratégie d'acquisitions, même s'il reste encore beaucoup à faire.

Bien que ce ne soit pas nécessairement simple à exécuter et que la réalisation d'autant d'acquisitions apporte naturellement une certaine complexité à toute organisation à court terme, nous sommes confiants dans nos ambitions et déterminés à achever la transformation du groupe. Cet objectif sera atteint grâce à une stratégie d'intégration planifiée.

Par exemple, en Espagne, Enreach a initialement acquis le spécialiste des centres de contact cloud masvoz en 2019, élargissant simultanément la présence du groupe sur ce marché. Leur technologie de centre de contact est maintenant étroitement intégrée à notre portefeuille d'offres (notamment en Allemagne et aux Pays-Bas). Notre solution unifiée Enreach Contact a également été lancée avec succès sur le marché espagnol.

En étroite collaboration avec l'équipe locale, nous avons également acquis l'année dernière le MVNO espagnol Telsome, afin de proposer à nos clients l'ensemble de nos services mobiles de manière intégrée. Les deux marques deviendront Enreach dans les prochains mois.

Bien sûr, l'intégration de ces acquisitions demande beaucoup d'efforts. Un travail acharné commence après la clôture d'une acquisition. Je compte beaucoup sur l'adhésion et les efforts de mes collègues « Enreachers » pour m'assurer que nous nous sentons tous faire partie d'une même équipe. Cela se traduit finalement par notre principale priorité qui est de prendre soin de nos clients et partenaires et de veiller à ce qu'ils récoltent les fruits de notre croissance.

Notre approche centrée autour de l'auto-organisation (Holacracy) est également un grand avantage lorsqu'il s'agit d'intégrer des entreprises. En tant que structure organisationnelle vraiment agile, cela nous permet de fournir rapidement une transparence sur les rôles occupés par chacun dans notre groupe.

AVOIR UNE VISION DE À LONG TERME

Enreach dispose d'une unité d'intégration dédiée qui travaille en étroite collaboration avec mon équipe. Au cours des dernières années, nous avons mis en place une organisation spécifique qui permet à une société acquise de devenir rapidement une composante clé d'Enreach.

Au-delà de cela, nous avons déjà achevé le changement de marque de la plupart des acquisitions en Enreach, ce qui contribue à créer une entité cohérente, tant en interne qu'en externe.

L'application de la marque Enreach n'est pas seulement un exercice de communication: elle renforce également nos valeurs fondamentales, contribuant à créer et à mettre en valeur la personnalité du groupe sur différents marchés.

Alors qu'Enreach souhaite devenir un leader en Europe, le maintien d'une présence locale est toujours essentiel. Il convient aussi de noter que nous nous appuyons désormais sur un pool de talents européens, ce qui permet aux organisations comme la nôtre d'innover en continu. Par ailleurs, le marché se consolide et l'informatique et les communications se rapprochent.

Nous savions que cela arriverait et avons structuré notre société pour y répondre. Il existe aujourd'hui des entreprises qui accomplissent de grandes choses et c'est une période passionnante pour faire partie de ces dernières. Nous sommes impatients d'étendre encore plus la famille Enreach en 2022 et sur les prochaines années.

CONTACT THAT WORKS WONDERS

email: andrew.zeelte@enreach.com
enreach.com/fr/blog

