

Econocom acquiert 51 % de Semic et porte son chiffre d'affaires à plus de 350 millions par an

- *Entretien de Carlos Pérez-Herce, Country manager d'Econocom Espagne, et d'Óscar López-Gombau, Directeur général de Semic.*
- *« L'acquisition d'une part majoritaire dans Semic permettra à Econocom de porter son chiffre d'affaires annuel à 350 millions ».*
- *« Semic apporte à Econocom plus de 10 000 clients, issus de marchés verticaux très diversifiés ».*

Carlos Pérez-Herce, *Country manager* d'Econocom Espagne, et Óscar López-Gombau, Directeur général de Semic.

Antonio Lorenzo
28/06/2022 – 7h00

Econocom Espagne a pris le contrôle de Semic en acquérant une part majoritaire (51 %) du fournisseur mondial de solutions et de services informatiques. Grâce à cette acquisition, le groupe spécialisé dans les services de transformation digitale des entreprises et des organisations publiques envisage de réaliser un chiffre d'affaires annuel de 350 millions d'euros et de compter sur 1 300 collaborateurs. Carlos Pérez-Herce (C. P.-H), *Country manager* d'Econocom Espagne, et Óscar López-Gombau (O. L-G), Directeur général de Semic, analysent l'opération dans le cadre d'un entretien croisé.

Quel sera l'impact de l'acquisition de Semic sur Econocom Espagne en termes de revenus, d'effectifs et de nouveaux clients ?

(C. P.-H) L'acquisition de Semic va permettre à Econocom Espagne de réaliser un chiffre d'affaires de près de 350 millions d'euros par an et de disposer d'un effectif de plus de 1 300 collaborateurs ainsi que d'un très grand nombre de nouveaux clients, de toutes tailles. Certains d'entre eux seront communs aux deux entreprises et nous pourrons leur proposer une gamme de produits et de services beaucoup plus diversifiée.

Dans quels nouveaux secteurs ou territoires Econocom va-t-elle renforcer sa présence commerciale avec l'aide de Semic ?

(C. P.-H) Nous poursuivons notre croissance commerciale dans toute l'Espagne, mais surtout en Catalogne où Semic est une entreprise de référence et où notre part de marché était limitée. Par ailleurs, en termes de secteurs, Semic occupe une place prépondérante dans l'administration publique, l'éducation et la santé, des secteurs dans lesquels Econocom intervenait déjà, mais où elle avait encore une forte marge de progression. Cette opération commerciale repose donc clairement sur un principe de complémentarité.

Quelles affaires ou capacités apportées par Semic renforceront Econocom ?

(C. P.-H) Semic entretient d'excellentes relations commerciales avec des partenaires qui sont aussi les nôtres, mais ensemble nous serons beaucoup plus forts et nos relations seront encore plus solides. Parmi ces partenaires, il convient de citer notamment HP et Apple, sans oublier bien évidemment Microsoft, Lenovo et Samsung. Par ailleurs, notre politique durable sera renforcée puisque, d'une part, Semic est une entreprise « neutre en carbone » et que, d'autre part, elle exerce déjà une activité de reconditionnement, notamment dans le domaine de l'impression, qui, couplée à notre activité existante de reconditionnement de matériels et dispositifs technologiques et numériques, nous permettra de devenir des entreprises plus durables et renforcera notre engagement en tant qu'entreprise numérique responsable, une caractéristique essentielle de nos jours.

Quelles informations pouvez-vous nous communiquer sur la prise de contrôle de Semic par Econocom ?

(C. P.-H) La stratégie d'acquisition d'entreprises d'Econocom consiste toujours à acquérir une participation majoritaire au début, afin de prendre le contrôle, mais sans apporter de modifications à la direction de l'entreprise acquise pendant une longue période, ce qui permet à l'intégration de se faire sans heurts. Dans le cas de Semic, nous avons acquis une participation de 51 % et nous comptons sur tous les membres de l'équipe de direction pour qu'ils nous accompagnent pendant de nombreuses années.

La marque Semic continuera-t-elle d'exister ? La gestion initiale sera-t-elle conservée ?

(C. P.-H) Oui, nous conserverons la marque, qui est connue au niveau national, ainsi que la gestion qui a été mise en place jusqu'à présent. Quand quelque chose fonctionne et que tout se passe bien, il est préférable de ne pas trop y toucher. Ce qui est important désormais, c'est de commencer à travailler ensemble en ne formant qu'une seule et même équipe, de s'intégrer le plus rapidement possible et de générer des synergies qui nous apporteront à tous une plus grande croissance.

Lors de tout processus d'intégration, les entreprises sont généralement confrontées à deux défis majeurs : l'intégration de la culture d'entreprise et la fusion des plateformes technologiques. Comment comptez-vous y faire face ?

(C. P.-H) En effet, lors d'une intégration, l'aspect humain est le plus grand défi à relever puisqu'il faut harmoniser la culture des deux parties. Je pense que nous avons acquis une belle expérience en la matière, puisqu'il s'agit de la huitième intégration réalisée au cours des 12 dernières années et ces opérations, bien que réalisées dans le même secteur d'activités, ont concerné des cultures très différentes. La première chose à faire est d'envoyer un message de confiance et de continuité, puis de commencer à travailler ensemble tout en respectant l'identité de chacun. Il est très important de préserver cette identité. De cette façon, on peut travailler de manière plus proactive en cherchant à atteindre le même objectif commun, à savoir évoluer ensemble en tirant le meilleur parti des deux entreprises concernées. La devise de notre groupe, « One Digital Team », en est le parfait exemple.

Que représente la nouvelle acquisition d'Econocom en termes d'emploi ?

(C. P.-H) La prise de contrôle de Semic constitue la deuxième plus grande acquisition d'Econocom Espagne en termes de collaborateurs, avec 300 nouveaux professionnels qui rejoignent le groupe, contre 400 professionnels lors de l'intégration d'Osiatis il y a presque dix ans.

Où se trouveront physiquement les collaborateurs ?

(C. P.-H) Il n'y aura pratiquement aucun changement au début, comme cela a toujours été le cas. Le personnel de Semic continuera de travailler dans ses locaux actuels où qu'ils se

trouvent en Espagne, puis, lentement mais sûrement, nous étudierons la possibilité de réunir les effectifs dans les villes où nous sommes tous deux présents. Il s'agit d'une synergie d'intégration évidente qui contribuera également au rapprochement des cultures.

Quel pourcentage représente l'Espagne dans le chiffre d'affaires total du groupe Econocom ? Econocom Espagne va-t-elle grimper dans le classement des filiales européennes après l'intégration de Semic ?

(C. P.-H) À l'heure actuelle, grâce à cette acquisition, l'Espagne représente 14 % du chiffre d'affaires total du groupe, qui s'élève à un peu plus de 2,5 milliards. Mais ce dont nous sommes le plus fiers, c'est de pouvoir dire qu'à l'heure actuelle, nous sommes le plus grand pays en termes d'envergure internationale, c'est-à-dire que nous sommes le deuxième plus grand pays du Groupe après la France. Avec Semic, nous envoyons un message clair de positionnement dans le secteur technologique en Espagne, mais aussi au sein du Groupe. C'est une forte motivation pour nous tous face aux nouveaux défis à relever et aux ambitions que nous nous sommes fixées.

Comment Econocom accompagne-t-elle ses clients sur la voie de la transformation digitale ?

(C. P.-H) Depuis la création d'Econocom, nous aidons et accompagnons nos clients dans la transformation digitale du début jusqu'à la fin. Nous partageons nos connaissances de la configuration générale de la structure technologique dont l'entreprise va avoir besoin jusqu'au contrôle du poste de travail, en passant par les configurations des CTD ou dans le cloud. En fait, la stratégie d'acquisition du Groupe a été élaborée dans l'objectif d'augmenter la valeur ajoutée que nous apportons à nos clients. Grâce à notre stratégie « One Digital Company », nous sommes en mesure de mettre en place ce genre de projet avec un seul contrat et un seul paiement mensuel. Cela permet aux clients d'entreprendre de grands projets sans avoir à déboursier une somme importante au départ.

Quels sont les avantages de la location de matériels technologiques proposée par Econocom en termes de durabilité et quel est l'avantage de la seconde vie dont bénéficient désormais de nombreux produits ?

(C. P.-H) La technologie, en raison de son évolution, nécessite un renouvellement assez fréquent des dispositifs technologiques, entre 24 et 48 mois en général, en fonction des matériels. Tous ces équipements sont retirés par Econocom dans les locaux du client, qui peut donc les utiliser sans se préoccuper ensuite de leur retrait. Dès que les équipements ont été retirés par Econocom, cette dernière se charge d'effacer les données et de le certifier au client. À l'issue de ce processus, les équipements sont remis en état et prêts à être vendus. Les dispositifs technologiques qui ne passent pas les contrôles sont détruits conformément aux lois sur l'élimination des équipements électroniques. La RSE constitue l'un des enjeux économiques auxquels contribue Econocom depuis toujours et ce processus de récupération des équipements se poursuit depuis de nombreuses années. Avec Semic qui exerce également cette activité de reconditionnement, nous renforcerons notre engagement envers la durabilité.

Quels sont les éléments différenciateurs de Semic par rapport aux autres fournisseurs de solutions et de services technologiques ?

(O. L-G) Je suis convaincu que l'un de nos points forts est l'équipe humaine de SEMIC. Le degré d'engagement et l'orientation client de l'ensemble de notre personnel, ainsi que le fait que nous ayons pu passer d'un modèle commercial purement transactionnel à un modèle de Service de gestion, ont été des facteurs clés pour instaurer des relations durables avec nos clients, que nous accompagnons depuis des décennies dans leur évolution technologique.

Qu'apporte Semic au groupe Econocom ? Et Econocom à Semic ?

(O. L-G) Semic apporte à Econocom une présence très importante sur le marché espagnol, avec plus de 10 000 clients actifs dans les secteurs privé et public et dans des secteurs verticaux très diversifiés, notamment l'éducation et la santé. Nous pensons que nous apportons également de fortes capacités techniques et une spécialisation dans le modèle contractuel, ainsi qu'un engagement clair envers la durabilité. Parmi les avantages qu'Econocom nous apporte, il convient de citer des capacités financières importantes, la possibilité d'entreprendre des projets internationaux et de pénétrer certains secteurs où nous étions moins présents.

Quelles sont les principales données relatives à Semic ?

(O. L-G) L'objectif est de poursuivre notre croissance tel que nous le faisons année après année, ce qui nous a permis en 2021 de réaliser un chiffre d'affaires de 80 millions d'euros. Nous employons à l'heure actuelle 320 personnes, réparties sur 10 sites à travers le pays.

En tant que fournisseur de technologies très présent dans le secteur public, quels sont les principaux besoins technologiques des administrations ?

(O. L-G) Les administrations ont besoin de la technologie pour offrir leurs services aux citoyens, c'est la raison pour laquelle elles sont de grandes consommatrices d'infrastructures technologiques de tous types.

Au cours de ses 40 ans d'existence, Semic a probablement reçu de nombreuses offres de fusion ou d'acquisition de la part d'autres sociétés, alors pourquoi maintenant et pourquoi avec Econocom ?

(O. L-G) La pandémie et l'évolution que nous constatons dans le monde nous ont fait réfléchir et nous ont incité à être plus ouverts aux propositions qui nous étaient faites. Bien que notre activité soit en constante évolution et que nous obtenions de bons résultats, nous avons estimé que nous devions nous développer plus rapidement tout en maintenant nos critères de rentabilité. Selon nous, la proposition d'Econocom est la meilleure option pour y parvenir puisqu'en Espagne, nous sommes absolument complémentaires et cela nous permet également d'accélérer notre progression tout en suivant nos objectifs, en apportant d'importantes synergies et en garantissant la solidité du projet global.



Econocom adquiere el 51% de Semic y pasa a facturar más de 350 millones al año

eleconomista.es/tecnologia/noticias/11840444/06/22/Econocom-adquiere-el-51-de-Semic-y-pasa-a-facturar-mas-de-350-millones-al-ano.html

Antonio Lorenzo



1. Antonio Lorenzo

7:00 - 28/06/2022

Econocom España ha acordado la toma de control de Semic, con **la adquisición del 51%** del proveedor global de soluciones y servicios IT. Con esta ofensiva, el grupo especializado en servicios de transformación digital de empresas y organizaciones públicas espera facturar 350 millones al año y sumar 1.300 empleados. Carlos Pérez-Herce (C. P.-H), country manager de **Econocom** España, y Óscar López-Gomabu (O. L.-G), director general de Semic, analizan la operación en una entrevista a dos bandas.

¿Cómo impactará la compra de Semic en **Econocom España en términos de crecimiento de ingresos, plantilla e incorporación de nuevos clientes?**

(C. P.-H) Con la adquisición de Semic, **Econocom** en España se sitúa en unos 350 millones de euros de facturación al año y una plantilla total de algo más de 1.300 empleados, además de incorporar un número muy alto de nuevos clientes, de todos los





tamaños. Algunos de estos serán comunes, y nos servirá para ofrecerles una oferta mucho más amplia.

¿En qué nuevos sectores o territorios incrementará su presencia comercial Econocom con la ayuda de Semic?

(C. P.-H) Crecemos en toda España, pero sobre todo en Cataluña, donde Semic es un referente, y nosotros no éramos tan grandes. Además, y hablando ya por sectores, Semic es muy fuerte en administraciones públicas, educación y sanidad, sectores en los que Econocom ya hace cosas, pero quedaba mucho recorrido por hacer. Esto demuestra claramente como es de complementaria esta transacción.

¿Qué negocios o capacidades aportará Semic para reforzar Econocom?

(C. P.-H) Semic tiene una fuerte relación de alianzas con partners que también son nuestros, pero que juntos nos hace ser mucho más sólidos y fuertes. Menciono especialmente HP y a Apple, sin olvidar otros como Microsoft, Lenovo, Samsung 🍎 Además nuestra política sostenible se refuerza, ya que Semic por un lado es una empresa neutra en emisiones de carbono, y por el otro ya tiene una actividad de reacondicionamiento, sobre todo en el área de printing, que junto a nuestra actividad ya existente de reacondicionamiento de activos y dispositivos tecnológicos y digitales, nos hace ser mucho más sostenibles, y crecer en nuestro compromiso de Emprendedor Digital Responsable tan necesario hoy en día.

¿Qué detalles puede compartir sobre la toma de control de Semic por parte de Econocom?

(C. P.-H) La estrategia de Econocom adquiriendo empresas siempre pasa por la compra de una participación mayoritaria al inicio, para tener el control, pero manteniendo a la alta dirección de la empresa adquirida involucrada por un periodo largo de tiempo, asegurándonos así, que la integración se haga de forma fluida para todos. En el caso de Semic puedo decir que hemos tomado el 51%, y que contamos con todo su equipo directivo involucrado para que nos acompañen durante muchos años.

¿Se conservará la marca Semic? ¿se mantendrá la gestión original?

(C. P.-H) Si que mantendremos la marca, que además es conocida a nivel nacional, y también se mantendrá la gestión que han llevado hasta ahora. Si una cosa funciona y va bien, es mejor no tocarla demasiado. Lo que es importante ahora es empezar a trabajar de forma conjunta, como un mismo equipo, integrar lo antes posible y generar sinergias que nos aporten a todos un mayor crecimiento.

En todo proceso de integración, las empresas suelen encontrarse con dos grandes retos: la integración en la cultura empresarial y la fusión de las plataformas tecnológicas. ¿Cómo prevén resolver estas dos cuestiones?





(C. P.-H) Efectivamente, el mayor reto de una integración viene por la parte humana al encajar las culturas de ambas partes. Creo que en esto ya tenemos bastante experiencia, pues esta es la octava integración en los últimos 12 años, y siempre han sido, aunque en el mismo sector, de culturas muy distintas. Lo primero es trasladar un mensaje de confianza y continuidad, para acto seguido empezar a trabajar de forma conjunta pero respetando su identidad. Es muy importante mantener su identidad. De esa forma todos podemos trabajar de forma mucho más proactiva hacia un mismo objetivo común, que es crecer juntos aprovechando lo mejor de ambas partes. El lema de nuestro Grupo es "One Digital Team", que refleja esto a la perfección.

Qué representa en términos laborales la nueva compra de Econocom...

(C. P.-H) La toma de control de Semic representa la segunda mayor adquisición de Econocom España en cuanto a incorporación de empleados, con 300 nuevos profesionales al grupo frente a los 400 profesionales de la integración de Osatis hace casi diez años.

¿Dónde se ubicarán físicamente los trabajadores?

(C. P.-H) No habrá apenas cambios al principio, como siempre ha pasado. La plantilla de Semic seguirá trabajando en sus ubicaciones actuales, donde sea que estén dentro del territorio nacional, y eso sí, sin prisa pero sin pausa, iremos viendo la posibilidad de juntar a las plantillas en aquellas ciudades donde ambos estemos presentes. Esa es una clara sinergia de integración, que además ayudará a acercar culturas.

¿Qué porcentaje representa España en el negocio del grupo Econocom respecto al total de ingresos? ¿Escalará posiciones Econocom España tras la integración de Semic en el ranking de filiales europeas?

(C. P.-H) España ahora mismo, con esta adquisición, representa un 14% del total de la facturación del Grupo, que es de algo más de 2.500 millones. Pero lo que nos enorgullece más es poder decir que en estos momentos somos el primer país por tamaño de la internacional, esto es, somos el segundo país del Grupo más grande después de Francia. Con Semic lanzamos un claro mensaje de posicionamiento en el sector tecnológico en España, pero también lo hacemos dentro del Grupo. Esto supone una fuerte motivación para todos nosotros de cara a los nuevos retos y ambiciones que nos hemos marcado.

¿De qué forma ayuda a Econocom a sus clientes en su camino hacia la Transformación Digital?

(C. P.-H) Desde Econocom ayudamos y acompañamos a nuestros clientes en la transformación digital desde el inicio, compartimos nuestro conocimiento desde la configuración general de la estructura tecnológica que la empresa va a necesitar, hasta el control del puesto de trabajo, pasando por configuraciones de los CPD físicos o en la nube de hecho, la estrategia de adquisiciones del Grupo fue concebida con ese objetivo de ir incrementado cada vez más el valor añadido que damos a nuestros clientes. Gracias a nuestra estrategia de "One Digital Company" somos capaces de configurar un





proyecto de este tipo en un solo contrato y con un único pago mensual. Esto ayuda enormemente a los cliente a afrontar proyectos importantes sin un gran desembolso al inicio.

¿Qué ventajas en asuntos de sostenibilidad proporciona el arrendamiento tecnológico que realiza Econocom? ¿Qué ventaja proporciona esa segunda vida que ahora disfrutan muchos productos?

(C. P-H) La tecnología, por su evolución, hace que los activos tecnológicos tengan que ser renovados con una cierta periodicidad. Dependiendo del tipo de bien entre 24 y 48 meses principalmente. Todos estos equipos Econocom los recoge en las dependencias del cliente. Por lo que el cliente sólo tiene que usar los equipos y no debe ocuparse de la retirada de los mismo. Una vez Econocom retira los equipos, se ocupa de realizar el borrado de datos de los mismos y certificarlo ante el cliente. Después de este proceso, los equipos se reacondicionan y se ponen a punto para poder venderlos. Los activos que no pasan los controles se destruyen cumpliendo con toda la legislación de destrucción de equipos electrónicos. No cabe duda que la RSC es uno de los aspectos en los que Econocom siempre ha estado comprometido y este proceso de recuperación de los equipos Econocom lo lleva haciendo desde hace muchísimos años. Con Semic, que también tiene esta actividad de reacondicionamiento, crecemos en nuestro compromiso con la sostenibilidad.

¿Cuáles son los elementos diferenciales de Semic respecto a otros proveedores de soluciones y servicios tecnológicos?

(O. L-G) Estoy convencido que una de nuestras fortalezas es el equipo humano que compone SEMIC. El grado de compromiso y la orientación hacia el cliente de todo nuestro personal, así como el haber sabido ir evolucionando desde un modelo de negocio puramente transaccional hacia un modelo de Servicio Gestionado, han sido factores clave a la hora de lograr establecer relaciones de muy largo recorrido con nuestros clientes, acompañándolos desde hace décadas en su evolución tecnológica.

¿Qué aporta Semic al grupo Econocom ? Y ¿Econocom a Semic?

(O. L-G) Semic aporta a Econocom una presencia muy relevante en el mercado español, con más de 10.000 clientes activos tanto del sector Privado como Publico y de verticales muy diversos, entre los que destaca Educacion y Sanidad. Pensamos que tambien aportamos potentes capacidades técnicas y especialización en el modelo contractual, además de una apuesta clara por la sostenibilidad. Entre las ventajas que Econocom nos aporta hay que destacar: importantes capacidades financieras, posibilidad de abordar proyectos internacionales y entrada en algunos sectores donde teníamos menos presencia.

¿Cuáles son las principales magnitudes como Semic?

(O. L-G) El objetivo es seguir la senda de crecimiento que año tras año hemos ido consiguiendo y que nos llevó a cerrar el ejercicio 2021 en 80 millones de euros. La plantilla actual es de 320 empleados, repartidos en nuestras 10 sedes comerciales a





nivel nacional.

Cómo proveedor tecnológico con fuerte presencia en el sector público, ¿qué grandes necesidades tecnológicas demandan las administraciones?

(O. L-G) La administración, necesita la tecnología para ofrecer sus servicios al ciudadano, es por ello que es un gran consumidor de todo tipo infraestructuras tecnológicas.

A lo largo de los 40 años de vida, posiblemente Semic ha recibido numerosas ofertas de fusión o adquisición con otras empresas ¿por qué ahora y por qué con Econocom?

(O. L-G) Efectivamente así ha sido, la pandemia y la evolución que vemos del mundo nos ha hecho reflexionar y estar más abiertos a escuchar propuestas. A pesar de que nuestro negocio está en crecimiento y con buenos resultados, hemos pensado que hay que crecer más rápido manteniendo los criterios de rentabilidad. Pensamos que la propuesta de Econocom es la mejor opción para conseguirlo, porque en España somos absolutamente complementarios y además nos permite acelerar con la proyección que teníamos, aportando sinergias importantes además de la solidez del proyecto global

