

# Nicolas Boyer, OVH : « Nous nous rapprochons des grands du Cloud »

**La [levée de fonds \(267 millions d'euros\)](#) annoncée hier doit servir votre plan d'investissements sur les trois prochaines années. Quelles seront ses priorités ?**

**Nicolas Boyer :** Ce plan, qui totalise 400 millions d'euros si on y intègre notre capacité d'autofinancement, vise déjà à renforcer nos infrastructures actuelles en Europe et en Amérique du Nord où nous nous sommes implantés via l'installation d'un datacenter à Montréal. Sur cette zone, nous sommes dans une phase d'étude pour implanter un second centre de données sur la côte ouest cette fois. Pour 2015, ces deux zones restent la priorité numéro du groupe avec des enjeux très importants. En Amérique du Nord, nous avançons conformément à notre business plan avec, à ce jour, 25 000 à 30 000 serveurs déployés. En Europe, nous étudions de près l'implantation d'un nouveau datacenter, même si cet investissement n'est pas encore confirmé pour l'heure.

L'autre priorité de notre plan d'investissement consiste à nous déployer commercialement en Amérique du Sud et en Asie. Nos clients nous demandent de les accompagner dans ces régions.

**Pouvez-vous rivaliser avec les capacités d'investissement des géants américains du Cloud ?**

Avec le précédent round d'investissement, nous totalisons 600 millions d'euros. Nous nous rapprochons donc des niveaux affichés par ces sociétés. Tout en restant fidèles aux ingrédients qui ont fait notre force : l'innovation et la capacité à amener aux clients des solutions un peu plus sur mesure que nos concurrents américains.

**Pour l'instant, votre développement repose sur la croissance organique. Envisagez-vous des acquisitions pour renforcer votre positionnement dans le Cloud ?**

C'est vrai que la croissance organique est inscrite dans notre ADN et que c'est pour l'heure la voie que nous privilégions, d'autant que nous sommes sur un marché lui-même en expansion rapide. Mais des opportunités de rachats se sont déjà présentées et il y en aura d'autres, d'autant que certains acteurs ont des fonds d'investissement au capital, et ce depuis un certain nombre d'années. Ceux-là sont donc aujourd'hui dans une stratégie de sortie.

**Votre développement vise-t-il également à vous rapprocher des grandes entreprises ?**

On veut à la fois accompagner nos clients historiques vers le Cloud et le développement à l'international et approcher les grandes entreprises qui veulent migrer vers le Cloud. Pour ce faire, nous avons démarré un certain nombre de réflexions avec de grands intégrateurs pour adresser ensemble ces organisations.

**A lire aussi :**

[Le SDN de Nuage Networks pour les datacenters d'OVH](#)  
[OVH installe 10 000 serveurs supplémentaires au Canada](#)