

Jacques Pommeraud, PDG de Canopy : « 700 millions d'euros d'ici à 2016 »

A l'occasion de l'EMC World Forum à Las Vegas, nous avons eu un entretien avec le PDG de Canopy, filiale cloud d'Atos où EMC et VMware ont investi.

Pouvez-vous nous en dire plus sur les actionnaires de Canopy ?

La joint-venture Canopy repose financièrement sur trois partenaires : EMC, VMware et Atos. Par ailleurs, VCE [NDLR : Virtual Computing Environment, joint-venture Cisco, EMC, VMware et Intel] est un partenaire technologique important, mais pas financier.

Être associée au capital avec de telles sociétés technologiques nous permet de disposer d'un bon niveau d'expertise et d'avoir un accès privilégié aux laboratoires de recherche-développement.

En deux ans, que représentent les forces vives de Canopy ? Et pour quels résultats et quelles ambitions ?

Après deux ans, nous réalisons 270 millions d'euros de chiffre d'affaires, et enregistrons une très forte croissance. Nous visons les 700 millions d'euros au niveau mondial pour 2016.

Aujourd'hui, Canopy est présente en France, aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Allemagne, aux Pays-Bas, en Suisse. Et bientôt en Autriche, à Singapour, à Hong Kong.

Nous disposons de nombreux datacenters : 2 aux États-Unis, 2 en Allemagne, 2 en France, 2 aux Pays-Bas, 1 au Royaume-Uni, 1 à Tenerife (Canaries) et 1 à Singapour (un second en cours de construction). Et, bien entendu, nous évoluons avec une approche opportuniste en fonction des clients et des contrats.

En juillet 2013, Atos a décidé que Canopy devenait sa division cloud. Nous avons alors récupéré tous les spécialistes des équipes cloud d'Atos. Ce qui nous permet de disposer aujourd'hui de 1300 employés à travers le monde, dont 250 commerciaux spécialistes produits et ingénieurs, et plus de 1000 opérationnels consultants.

Qui sont vos clients ? Comment positionnez-vous vos offres sur le marché ?

Nos offres s'adressent plutôt aux gouvernements, administrations, et grandes entreprises, pour du cloud privé, public, et hybride.

Sur l'infrastructure as a Services (IaaS), nous proposons quasi-exclusivement des technologies EMC/VMware/VCE. Et ce, en mode public ou privé, avec supervision par Canopy. Nous proposons également des solutions de niche comme Helix Nebula (cloud scientifique européen -voir [notre article](#)).

En revanche, Canopy ne se positionne pas sur l'IaaS public. Notre cloud public préféré reste vCHS [cloud public de VMware servant d'extension hybride aux clouds privés VMware. Cependant, nos clients peuvent aussi utiliser d'autres clouds (certifiés vCHS ou non). Ainsi, des offres comme celle d'Amazon Web Services ou de Rackspace ne sont pas concurrentes. Ce sont des fournisseurs que nous gérons depuis notre infrastructure.

Notre offre PaaS permet aux entreprises de développer des applications cloud à partir d'un environnement multi-langages. Il est également possible de développer en mode hybride, public ou

privé, sur Cloud Foundry [solutions de Pivotal, filiale d'EMC/VMware, voir [notre article](#)) que nous avons adapté.

Sur le SaaS, Canopy souhaite proposer le choix le plus large possible : Microsoft, Citrix, SAP, ou gestion de contenu Documentum d'EMC. Dès cet été, nous déploierons la solution VDI de VMware (Virtual Desktop Infrastructure, infrastructure pour postes de travail virtuels) dès cet été. Enfin, nous finalisons une offre Media Cloud basée sur la plateforme de vidéo open source Kaltura permettant de gérer toute la chaîne vidéo.

On vous a souvent comparé à Numergy et Cloudwatt. Pour quelles raisons ?

Certainement parce que nous nous sommes lancés à la même période en 2012. Toutefois, aujourd'hui la comparaison s'arrête là. Tout comme Amazon Web Services, Numergy et Cloudwatt œuvrent sur le marché du IaaS public, sur lequel nous ne sommes pas positionnés. D'ailleurs, lorsque certains clients nous demandent un cloud public français, nous leur conseillons de consulter ces deux sociétés.

Quel type de consultants proposez-vous à vos clients ?

Il s'agit de consultants sachant expliquer aux différents dirigeants l'intérêt du cloud computing. Ensuite, la partie opérationnelle est prise en charge par les spécialistes terrain d'Atos.

Sur quelle tendance forte vous positionnez-vous actuellement ?

En ce moment, nous finalisons notre offre Big Data sur le PaaS, pour laquelle nous avons déjà lancé de gros pilotes très avancés (des projets à plusieurs millions d'euros).

Le cloud nécessite des compétences parfois peu répandues. Réalisez-vous actuellement des recrutements ?

Canopy recrute dans tous les pays. Et donc également en France. Nous recherchons surtout des collaborateurs en ingénierie, plutôt sur le logiciel, la sécurité du cloud, le Big Data, le PaaS, Hadoop, Pivotal, VMware...

Par ailleurs, nous embauchons aussi des avant-ventes et des commerciaux.

A lire aussi :

[Cloud : les recalés d'Andromède, Atos et OVH, prennent leur revanche](#)

[Atos lance son cloud, en coopération avec VMware et EMC](#)