

Premier forum à Paris : OVH se pose en référence tricolore du Cloud

Un signe des temps : le roubaisien OVH, jusqu'alors relativement discret dans l'Hexagone – au point d'être **oublié des projets de Cloud souverains** de l'Etat l'année dernière -, organisait hier, aux portes de Paris, son premier forum à destination de ses partenaires et clients. Près d'un millier de personnes se pressait aux Docks de Paris pour assister à la manifestation.

Alexandre Morel, vice-président marketing d'OVH, résume bien la volonté du groupe avec ce premier événement parisien en lançant : « *Ceux qui considèrent qu'OVH, c'est juste de l'hébergement Web, vous avez bien fait de venir.* » Sous entendant, qu'ils ne seraient pas déçus.

Même si la société est fondée sur le noyau d'une PME familiale (propriété de la famille Klabar) depuis sa création en 1999, elle se présente désormais comme un grand fournisseur de services Internet (16 filiales à l'international dont une pour couvrir le marché nord-américain).

Et elle revendique un bataillon de 700 000 clients. Certes, la force d'OVH demeure l'hébergement : « *numéro 1 en France, numéro 3 en Europe* », revendique son principal dirigeant Octave Klabar.

L'infrastructure IT mise en place au fil de ans par OVH est impressionnante : **150 000 serveurs, 12 datacenters** dont 11 en Europe et pas moins de **5 à Roubaix**. « *Et cela va se poursuivre, mais il faut continuer les travaux avec EDF et ramener 20 mégawatts supplémentaires sur la commune* », explique **Octave Klabar**, fondateur et directeur général d'OVH. « *Si on construit un nouveau datacenter, c'est pour installer 300 000 à 500 000 serveurs afin d'amortir l'investissement.* »

De 35 à 45 % de croissance à l'année

Parallèlement, les services Web et télécoms ont été diversifiés : téléphonie, accès xDSL, offres cloud, CDN...

En tout, c'est **une quarantaine de lignes de produits** ancrés dans quatre univers : Web, infrastructure dédiée, cloud public et télécoms. OVH a développé de multiples compétences (VoIP, VDSL, messagerie Microsoft Exchange pour les PME, mais aussi pour les grands comptes...) avec l'aide de ses partenaires technologiques, essentiellement américains (VMware, Microsoft, Cisco et Intel).

Côté business, tout va bien. OVH affiche un **chiffre d'affaires de 200 millions d'euros** avec une croissance qui se situe dans une fourchette allant 35 à 45 % en fonction des années.

La société revendique désormais un effectif global de presque **700 collaborateurs** (la barre des 1000 sera atteinte d'ici deux ou trois ans). Et ses capacités d'investissement s'élèvent à 200 millions d'euro sur deux ans (en comptant sur un prêt syndiqué consenti à OVH par un pool de banques).

Entre 2012 et 2013, la grande offensive a porté sur le marché de l'Amérique du Nord avec [l'ouverture d'un datacenter à Beauharnois](#), près de Montréal au Canada.

« Nous ne sommes pas allés directement aux Etats-Unis. On se pose encore la question. Cela dépend de nos clients », commente Octave Klaba.

Recherche de partenaires SSII

Le projet de construction d'un datacenter en Allemagne, courant 2014, apparaît plus probable afin de répondre à la demande de clients souhaitant respecter le cadre législatif de ce pays.

Des développements qui se poursuivent sans remise en cause de l'ADN d'OVH : celle d'une tribu de geeks qui pousse l'innovation dans les produits. Au point de maîtriser sa **propre chaîne de production de serveurs** et même de créer une extension .OVH (attendue l'an prochain) dans le cadre de la libéralisation globale des noms de domaine.

« Notre indépendance permet de prendre des risques dans des nouvelles activités comme la téléphonie et l'ADSL (une activité rentable depuis le mois passé). Idem pour le VDSL. Cette techno permet d'attendre le déploiement de la fibre », poursuit Octave Klaba.

Au-delà des bassins de clients traditionnels d'OVH (start-up, TPE, PME mais aussi le grand public avec le service de stockage cloud Hubic qui recense 200 000 utilisateurs), OVH cherche aujourd'hui à monter en gamme. Comme en témoigne la [récente évolution](#) de ses offres hébergées de messagerie Exchange.

« En Europe, nous cherchons des partenaires de taille comme des grosses SSII pas forcément franco-françaises qui voudraient s'appuyer sur nos infrastructures, explique Octave Klaba. Nous avons les reins solides. Mais c'est un choc de culture entre nous, les geeks, et les SSII traditionnelles.»

Voir aussi

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)