

InterCloud poursuit son développement en levant 5 millions de dollars

InterCloud vient de boucler un nouveau financement qui va lui permettre d'accélérer son développement. L'opérateur français d'accès au cloud vient de lever 5 millions de dollars auprès des investisseurs **CapHorn Invest**, **Ventech**, ainsi que de **Riverbed Technology**. Ce nouveau tour de table porte à 6,5 millions de dollars les fonds levés par InterCloud depuis sa création fin 2010 par Jérôme Dilouya (CEO), Benjamin Ryzman (CTO) et Antoine Valat (CFO).

Partenariat technologique avec Riverbed

InterCloud construit une **infrastructure mondiale** (25 PoP à ce jour) pour proposer des services d'interconnexion aux Clouds des principaux fournisseurs de services (Salesforce.com, Box, Webex, Azure, AWS...). L'offre s'attache à « *contourner Internet pour acheminer l'application de manière qualitative et sécurisé jusqu'au client* », comme nous le rappelait [Jérôme Dilouya](#) en juillet dernier.

Une qualité de service que l'entreprise va renforcer à travers son partenariat avec Riverbed au-delà de l'investissement financier de ce dernier. Le spécialiste des infrastructures de performances applicatives permettra à InterCloud de **proposer des connexions privées sur mesure** entre les data centers et les infrastructures SaaS des clients. Une solution qui s'appuie sur la technologie Riverbed SteelHead d'optimisation des WAN et qui entend apporter « *une solution aux problèmes de performance des applications, aux limites de bande passante et aux temps de latence entre entreprises, datacenters et Cloud où les applications sont hébergées* », résume **Paul O'Farrell**, directeur général des produits SteelHead.

Doubler la base clients en un an

Un développement technologique qu'autorisera donc ce nouveau soutien financier. InterCloud entend également en profiter pour **étendre sa présence internationale**. L'entreprise propose aujourd'hui ses services en Europe, Asie et aux Etats-Unis. Des recrutements sont programmés sur les quinze prochains mois. « *Notre objectif est de doubler notre portefeuille de clients l'année prochaine* », indique **Jérôme Dilouya**. InterCloud compte aujourd'hui une trentaine de comptes.

La levée de fonds s'accompagne de la nomination de **Patrick T. Gallagher**, qui compte plus de 30 ans d'expériences sur le marché des télécoms (dont plus de la moitié chez British Telecom), au poste de Président du conseil d'administration d'InterCloud. Fournisseur de Schneider Electric ou la Société Générale, l'entreprise déclare avoir enregistré une **croissance mensuelle continue de près de 10 % de son chiffre d'affaires** ces douze derniers mois.

crédit photo : Rawpixel – shutterstock

Lire également

[CloudGate d'InterCloud, les services cloisonnés dans un VLAN](#)

[Schneider Electric pionnier du peering pour encaisser sa migration vers le Cloud](#)

[Interxion automatise l'interconnexion entre utilisateur et cloud public](#)