

Interoute, un opérateur sur la voie des services et des acquisitions

Interoute a plusieurs vies, en tous cas son visage change avec les évolutions technologiques. Jean-Pierre Tournemaine dirige la filiale française de l'opérateur britannique depuis quelques mois et évoque ces différents changements. « *Nous étions connu traditionnellement comme un opérateur d'infrastructure (wholesale) puis le modèle économique a changé pour aller plus vers l'entreprise et les services additionnels dans nos contrats télécoms. Aujourd'hui, 70% de nos revenus sont toujours issus de la connectivité notamment fibre et 30% sur les services managés, auparavant c'était 90% et 10%.* »

Une offre SDN en approche

En France, l'opérateur a besoin de visibilité sur cette montée en puissance dans les services managés, reconnaît le dirigeant. Il détaille les différents axes de développement de ces services. « *Ce qui touche au réseau se vend bien grâce à notre couverture géographique avec une présence dans une quarantaine de pays.* » Toujours dans le domaine du réseau, Interoute mise beaucoup sur le SDN (Software Defined Network). « *Il ne s'agit pas d'une nécessité, mais d'une volonté d'apporter des services de caching, de firewall, de stockage et d'accélération pour le déploiement des applications en mode as a service sans le goulet d'étranglement qu'est le réseau. Il s'agit d'un axe stratégique car beaucoup de nos clients notamment les grands groupes veulent outsourcer leurs télécoms* », explique Jean-Pierre Tournemaine. Sur la partie technique, Interoute va s'appuyer sur des serveurs HP, compatibles SDN qui viendront se brancher sur des routeurs Juniper ou Cisco. Le dirigeant souligne que l'offre SDN sera disponible à partir d'avril 2015.

La position sur les communications unifiées est plus mesurée. « *L'offre est actuellement pléthorique et le marché difficile à cerner. Au final, c'est compliqué à mettre en œuvre pour ne pas rapporter grand-chose. Pour être efficace, il faut maîtriser l'offre de bout en bout le hardware, le software et l'intégration.* »

Du Cloud à valeur ajoutée

Autre axe de développement le Cloud est plus particulièrement le IaaS. Interoute exploite, en Europe, 12 datacenters, 10 VDC (Amsterdam, Berlin, Genève, Londres (2), Slough, Paris, Milan, Madrid, Francfort), quelque 31 centres de colocation reliés à 140 autres datacenters et interconnecte le tout avec 67 000 km de fibres dans un réseau MPLS/IP automatisé. Il a par ailleurs ouvert récemment [un VDC en Asie à Hong Kong](#). « *Le Cloud public est un métier complexe avec plusieurs contraintes, répondre au pic de charge quand il est utilisé en cas de débordement en distribuant sur cet apport de calcul dans plusieurs datacenters virtuels, être en phase avec les questions de conformité et de sécurité, disposer d'un réseau solide* », confie Jean-Pierre Tournemaine. Une façon de dire qu'il ne peut y avoir de comparaison entre son offre IaaS et celle d'Amazon Web Services. « *Nous ne sommes pas dans la guerre tarifaire, certains de nos clients reviennent de la solution d'AWS pour jouer la carte opérateur qui leur garantit la réversibilité des données et leur localisation.* » Il admet également être très sollicité de la part de ses clients sur « le Cloud hybride ».

Par contre, vous ne verrez pas Interoute aller sur le Big Data. « *Ce n'est pas notre métier, explique le dirigeant avant de rebondir, mais il faut fournir des infrastructures derrière cette technologie et nous pouvons répondre présent.* » Autre point d'intérêt moins dissimulé, l'Internet des objets. « *On suit cela de très près avec comme idée d'être l'entité qui gère la donnée et qui la rend accessible à tous. Cela signifie que nous investissons massivement dans le stockage. Par contre, nous n'irons pas dans le traitement de la donnée.* »

Une stratégie de croissance externe offensive

Pour mener à bien l'ensemble de ces défis et atteindre le milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2020, le dirigeant a une stratégie de croissance externe. « *Nous sommes en quête d'acquisitions en France et nous avons déjà des cibles mais qui ne sont pas à vendre* », révèle Jean-Pierre Tournemaine. Plusieurs centaines de millions d'euros ont été levés pour mener à bien cette croissance externe. Le profil des cibles potentielles est simple : « *Soit un opérateur d'infrastructure télécom, soit un fournisseur de service, soit un portefeuille client* », résume le responsable. A suivre.

A lire aussi :

[Interoute ajoute les SVM de NetApp à son offre de stockage cloud](#)

[Interoute accède au 500 Gbit/s avec Infinera](#)