

Objectif international et Cloud pour OVH

Pour ses quinze ans, **OVH** s'offre une renaissance. Ou plutôt des renaissances avec un nouveau logo, un nouveau slogan (« Innovation is freedom ») et des nouvelles solutions et produits (hébergement, serveurs, réseaux, téléphonie...).

Dans le cadre de sa deuxième grande convention clients organisée près de Paris, **Octave Klaba**, Directeur général d'OVH, a changé de registre : après avoir lancé sa keynote l'an passé en jouant du Led Zeppelin (« Whole Lotta Love ») à la guitare, il a préféré Pink Floyd (« Money ») à la basse cette fois-ci.

Super cool pour le patron emblématique de l'hébergeur numéro un en Europe et numéro 3 au niveau mondial (source Netcraft, janvier 2014). Mais quel chemin parcouru. Pour résumer OVH, cette start-up créée en 1999 au capital familial d'origine polonaise est devenue une Entreprise de Taille Intermédiaire (ETI) de référence dans la sphère Internet. Son siège historique et son pôle d'activité principale se maintiennent à Roubaix (Nord de la France), selon nos confrères d'[ITespresso](#).

La structure affiche un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros tout en demeurant « bénéficiaire » (les 230 millions seront peut-être atteints d'ici la fin de l'année). « *Nous réalisons 15 à 20% de notre business dans le cloud* », estime Octave Klaba lors de la conférence de presse post-keynote. Le groupe dispose d'un effectif de 800 personnes (mais la barre du millier de collaborateurs sera prochainement dépassée).

Etendre sa présence à l'internationale

Fort de son parc de 17 datacenters (dont un situé au Canada pour démarrer la couverture de la zone Amérique du Nord) qui accueille 180 000 serveurs en activités (avec la possibilité d'en accueillir potentiellement un million comme le niveau actuel de Google), OVH cherche à étendre son influence sur la Côte Ouest des Etats-Unis (une implémentation à Vancouver ou dans l'Oregon est prévue) et en Asie (Singapour).

Mais aussi en Europe. En l'état actuel, OVH couvre 17 pays mais il compte aussi renforcer ses positions en Europe centrale avec un centre de données qui devrait ouvrir ses portes d'ici deux ans en Allemagne.

L'ambition est là : « *On est au 5e rang mondial en nombre de serveurs derrière Google, Microsoft et Amazon, qui est douze fois plus gros que nous... Mais seulement douze !* », évoque Octave Klaba dans un récent entretien accordé à la [Voix du Nord](#). Précisons le périmètre : Amazon Web Services est « douze fois plus gros » qu'OVH en termes de chiffre d'affaires.

Pour marquer encore davantage son empreinte, le groupe n'hésite pas à poursuivre ses investissements (100 millions d'euros par an). « *Nous réfléchissons au plan stratégique d'OVH sur la période 2015-2019* », déclare Octave Klaba. « *On pourrait racheter des entreprises. Est-ce le bon moment ? Les enjeux sont énormes. Croissance externe ou croissance organique, c'est la vraie question.* »

OVH : une base de 700 000 clients

Pour distribuer ses produits et solutions, OVH peut compter sur un réseau d'un millier de partenaires distributeurs et revendeur de proximité.

Le groupe revendique une base globale de 700 000 clients tous secteurs confondus (vente au détail, médias, services, industrie...) et qu'importe la taille d'entreprise : au-delà de sa clientèle de prédilection (TPE-PME), OVH vise aussi les grandes organisations : des témoignages ont été apportés dans ce sens par Nexity (immobilier), Amadeus (technologies et voyage) et CGI (SSII). « *14 des 40 du CAC et 20 des 500 groupes mondiaux sont clients d'OVH* », souligne Alexandre Morel, Vice-Président Ventes et Marketing.

Le fournisseur de services Internet tous azimuts (hébergement de sites web, dépôt de noms de domaine, téléphonie, serveurs dédiés ou mutualisés...) cherche à développer des [partenariats stratégiques avec des intégrateurs](#) qui ont accès aux grands comptes, comme CGI. « *On avance dans ce domaine* », assure Alban Schmutz, Vice-Président du Développement et des Affaires publiques.

En France, OVH compte également renforcer ses liens avec les start-up en développant un incubateur (lancé en juin dernier avec le centre EuraTechnologies) et ériger des passerelles avec les formations orientées développement web (en passant de 15 à 30 le nombre d'accords avec des écoles d'ici fin 2015). Permettant ainsi de développer des mini-labos pour lancer des projets d'étudiants.