

Philippe Tavernier (Numergy) : « Nous nous démarquons des acteurs américains »

Parmi les projets de cloud à la française **Andromède**, celui proposé par **SFR** et **Bull** a permis l'émergence d'un nouvel acteur, [Numergy](#), présidé par **Philippe Tavernier**. Entretien.

« Nous sommes une centrale d'énergie numérique à destination des entreprises (grandes, petites ou jeunes pousses), explique-t-il. Mais aussi des administrations et des institutions au sens large. Nous sommes la première entité de cloud public à vocation européenne. Mais, bien sûr, nous allons commencer en priorité par la France. »

Une approche différente

Numergy se différencie des autres offres par son appartenance à la sphère Andromède.

« Nous nous démarquons de certains acteurs américains puisque nous avons l'engagement de maintenir nos données sur le territoire national. C'est un premier élément de distinction, explique Philippe Tavernier.

Secundo, nous sommes dotés d'un capital conséquent de 225 millions d'euros pour démarrer. Ce qui nous permet justement d'avoir le niveau de technologie et de sécurité dans le temps approprié à chaque offre et chaque cible de clients.

Enfin, nous avons l'appui d'actionnaires des secteurs public et privé (SFR, Bull, CDC) qui ont su élaborer une vision commune, créer une structure et mettre des capitaux.

Cela fait pas mal d'éléments de différenciation. Ce qui me permet d'affirmer que nous sommes les seuls et les premiers à revendiquer ce positionnement. »

Différents canaux de distribution

Concernant la distribution de son offre, Numergy se veut organisé et ouvert, comme l'explique Philippe Tavernier.

« Nous commençons à constituer un réseau de partenaires de distribution : sociétés de conseils, intégrateurs, SSII, opérateurs, éditeurs de logiciels, revendeurs... Ils seront à même d'être au plus près de toutes les typologies d'entreprises.

Ils vont traiter la partie Software as a Service (SaaS) que nous ne gérons pas directement, c'est-à-dire l'engagement au cœur du métier. Numergy fournit les éléments d'énergie numérique avec un focus Infrastructure as a Service (IaaS) et Platform as a Service (PaaS).

Des discussions ont démarré. Il est évident que les actionnaires SFR et Bull se sont engagés à être les premiers distributeurs de l'offre Numergy. Mais ce n'est pas exclusif. Dès 2013, nous aurons une cinquantaine de distributeurs pour la première vague. Ce réseau constituera notre premier

générateur de chiffre d'affaires.

Il y aura également une offre directe à travers un « Web Store » pour cibler les particuliers et les TPE. Ils pourront acheter en paiement à l'usage des capacités en serveurs virtuels (machines, stockage) en fonction de leur besoin, associé à un environnement logiciel standard.

Ils pourront développer eux-mêmes leurs applications et les mettre en production. Dès que l'on parlera d'infrastructure, nous passerons par le réseau de distributeurs. »

Une infrastructure solide

Et concernant les datacenters ?

« Nous démarrons avec deux datacenters. Le premier est basé dans le sud de la région parisienne. Le deuxième est basé en région Rhône-Alpes. Nous comptons déployer une quarantaine d'unités datacenter entre 2016 et 2020 sur le territoire national. Ce qui ne correspond pas forcément à 40 localisations physiques.

Nous disposons actuellement d'une puissance de 5000 serveurs et nous avons l'intention de monter rapidement avec l'équivalent de 50 000 serveurs. »

[*Retrouvez l'intégralité de cet entretien sur ITespresso.fr*](#)

Crédit photo : © Numergy

Voir aussi

[Quiz Silicon.fr - Le vocabulaire du cloud](#)