

Solutions Linux – Pierre Sintès : « NFrance a construit son propre data center et en assure exclusivement l'exploitation »

Spécialiste de l'hébergement web infogéré et des serveurs sous FreeBSD ou Linux, l'entreprise toulousaine **NFrance** a doublé la capacité de son data center l'an dernier et affûté son offre cloud. En marge du salon [Solutions Linux](#) 2013, **Pierre Sintès**, DG de l'entreprise, précise les atouts d'une PME sur un marché fortement concurrentiel.

Silicon.fr – Comment a évolué l'activité de NFrance Conseil depuis sa création en 1997 ?

Pierre Sintès – L'histoire de NFrance est liée au développement de l'Internet et du Web. Tandis que la Toile se développait, le besoin de décharger l'utilisateur des obligations de gestion, maintenance et pérennité des sites s'est fait de plus en plus ressentir. À la fin des années 1990, le métier d'hébergeur répondait à ces besoins en proposant essentiellement des solutions mutualisées sans véritable service associé...

NFrance a choisi alors d'installer ses premiers serveurs aux États-Unis, gérés à distance en utilisant des applications open source et en empruntant les câbles transatlantiques. L'entreprise proposait de « l'hébergement français au prix américain », le succès fut immédiat.

Par la suite, l'arrivée de grands groupes a engendré une guerre des prix et le marché a évolué vers des produits à plus forte valeur ajoutée. Pour les prestataires modestes et compétents, comme NFrance, le choix de l'infogérance s'est imposé. Dès 2005, NFrance a orienté ses offres vers la satisfaction des besoins d'entreprises et institutions autour de serveurs dédiés 100% infogérés. Depuis 2010, son offre est exclusivement B2B.

Pour répondre aux besoins professionnels, NFrance a construit son propre data center et en assure exclusivement l'exploitation. L'entreprise, qui est dotée du statut d'opérateur, est aussi un intégrateur open source capable d'intervenir sur le système client hébergé par ses soins.

Est-ce à dire que l'entreprise combine IaaS, PaaS et SaaS « ouverts »?

Le phénomène Cloud est retentissant, mais il serait dangereux de considérer que ses solutions constituent la réponse unique à tous les besoins. Le recours à des solutions N-Tiers reste tout à fait justifié dans certains cas précis, alors que des solutions « cloud privé » ou « cloud hybride » sont souvent mieux adaptées.

Dans son data center, NFrance a déployé des plateformes cloud dont elle assure l'administration en OpenStack. Elles sont susceptibles de servir de base à des solutions de type IaaS et Paas, selon le

niveau d'intervention applicatif. L'offre SaaS se limite actuellement à la [messagerie collaborative de Blue Mind](#), notre partenaire.

NFrance s'adresse-t-elle à une clientèle de proximité ; entreprises et administrations installées en région Midi-Pyrénées ?

Nous présentons NFrance comme une société nationale implantée à Toulouse. Sa clientèle est francilienne à 40%, tandis que 20% de ses clients sont installés en région Midi-Pyrénées. Plus d'un tiers est installé dans d'autres régions de l'hexagone : Provence-Alpes-Côte d'Azur, Aquitaine, Rhône-Alpes, Pays de Loire, etc.

NFrance compte enfin des clients en Outre-mer et à l'étranger (Afrique du Sud...). La répartition géographique de la clientèle reste maîtrisée et aucun client ne pèse plus de 7% du chiffre d'affaires de la société.

Infogérance, open source, taille humaine... Quels sont les atouts d'une PME face aux poids lourds de l'hébergement et du cloud ?

C'est d'abord en termes de valeur ajoutée que les PME peuvent lutter face aux gros opérateurs. La valeur ajoutée de NFrance est basée avant tout sur son expérience et ses compétences, à savoir : gérer un très grand nombre de systèmes physiques à distance, en s'appuyant sur l'open source, maîtriser les techniques de l'Internet et assurer un fonctionnement des services 24x7x365.

Ces compétences sont entretenues par le président fondateur de NFrance, **Laurent Sintès**, qui en assure la direction technique. J'insiste : NFrance exploite son propre data center et ne sous-traite aucun aspect de son cœur de métier. Enfin, un autre atout clé des PME concerne la cohérence entre le client et son fournisseur. Une entreprise de taille moyenne est indiscutablement plus à même de comprendre et satisfaire les besoins d'une autre PME...

Voir aussi

[NFrance ou l'infogérance sur mesure et 100% open source](#)

[Quiz Silicon.fr – Connaissez-vous les logiciels open source ?](#)