

# Philippe Tavernier, Numergy : « Créer le SkyTeam du Cloud »

Un an après le lancement des **Cloud souverains** français, **Cloudwatt** et **Numergy**, *Silicon.fr* fait le point sur le développement de ces acteurs encore jeunes. Quelques jours après le lancement des premières offres de son concurrent Cloudwatt (annoncé en exclusivité par *Silicon.fr*, lire : [Cloudwatt sort enfin ses premières offres](#)), le président de Numergy fait le point sur le développement de sa société, qui approchera les 3 millions d'euros de chiffres d'affaires en 2013.

Si Numergy est parti tôt – en repackageant les offres d'un de ses actionnaires, SFR (aux côtés de Bull et de la Caisse des dépôts) -, la société aborde maintenant un virage technologique majeur, via l'intégration du framework Open Source OpenStack.

## ***Silicon.fr* : Où en êtes-vous de la commercialisation de vos offres ?**

**Philippe Tavernier** : Depuis le début de l'année 2013, nous commercialisons en direct et via des partenaires nos offres de IaaS : bande passante, stockage et VM (machines virtuelles, NDLR). Cette approche duale du marché permet de toucher deux typologies de clients. D'un côté, les geeks ou les auto-entrepreneurs qui peuvent provisionner leurs environnements directement sur notre site, dans la limite de 5 VM. De l'autre, les entreprises ayant des besoins plus élaborés qui passent par des revendeurs et distributeurs se basant sur nos offres. Aujourd'hui, nous avons 12 500 VM opérationnelles sur nos infrastructures, dont un bon tiers est en exploitation.

A ce pan IaaS, s'ajoute une solution de partage de type Box, que nous opérons pour des partenaires comme Oodrive. Le décollage de cette solution a pris plus de temps car nous avons dû nous intégrer aux offres de ces partenaires.

## **Economiquement, quels sont vos résultats ?**

Avec au total 400 clients, nous avons dépassé le million de chiffre d'affaires en août. Nous approcherons les 3 millions d'euros en fin d'année, essentiellement grâce à la commercialisation de VM. En fin d'année, nous aurons créé 100 emplois. Nous comptons aussi nous développer en régions avec l'ouverture d'un bureau commercial en Midi-Pyrénées et certainement celle d'un datacenter à Toulouse, au cours du second semestre 2014.

## **Si vous vous êtes développé aussi rapidement, c'est aussi parce que vous avez exploité l'offre existante d'un de vos actionnaires, SFR...**

C'est vrai que nous nous sommes basés sur ces offres, reposant elles-mêmes sur les technologies de VMware. Parce qu'il s'agissait d'une solution robuste et reconnue par le marché. Nous ne sommes pas des ayatollahs de la technologie ! Pour autant, au premier trimestre 2014, nous proposerons à la fois ces environnements VMware et des environnements bâtis sur le framework Open Source OpenStack. Surtout, ces environnements différents seront orchestrés par une tour de contrôle unique. Nous allons démontrer que la cohabitation entre VMware et OpenStack est possible.

## **Une surcouche que vous comptez développer ?**

Dans un premier temps, nous allons étudier les solutions disponibles sur le marché. Mais, quand la volumétrie le justifiera, nous comptons développer cette surcouche pour l'adapter à nos besoins réels. C'est d'autant plus important que cette dernière a un rôle à jouer dans notre développement européen.

## **Pourquoi ?**

Nous avons signé de premiers accords de partenariat à vocation européenne, avec Belgacom et Computacenter. Notre volonté est de proposer aux entreprises un accompagnement à l'échelle du continent, avec des capacités de *roaming* entre pays en toute transparence pour les utilisateurs. Il s'agit en quelque sorte de créer pour le Cloud l'équivalent des alliances entre compagnies aériennes. Mais mettre sur pays ce « Cloudteam » passe par un certain nombre de prérequis techniques, comme la capacité à orchestrer des environnements techniques différents pour proposer aux clients un service sans coutures.

## **Le choix d'intégrer OpenStack est-il dicté par la volonté de faire baisser le prix de revient des VM ?**

Aujourd'hui, avec des technologies VMware, nos prix se situent dans la bonne moyenne. Je remarque que les prix publics de RackSpace, qui utilise OpenStack comme socle technique, sont supérieurs aux nôtres. Même si, en théorie, le framework Open Source revient moins cher, cela reste à démontrer une fois les coûts d'intégration pris en compte.

## **Le marché a-t-il réagi aux révélations d'Edward Snowden sur les écoutes menées par la NSA américaine, dans le cadre du programme Prism ?**

Bien sûr, et certaines entreprises commencent à prendre des mesures. Dans ce cadre, être un acteur français offrant des garanties en matière de sécurité, ça compte. Même si, il ne faut pas se leurrer, cela ne nous fera pas gagner les contrats à chaque fois. Nous avons réalisé des investissements importants en matière de sécurité : création d'un centre de sécurité opérationnelle avec Bull, démarches de certification, notamment pour devenir hébergeur de données de santé, mise sur pied d'une équipe sécurité d'une dizaine de personnes. Nous sommes bien sûr auditable par nos clients. Et quel que soit le niveau de garantie offert par le contrat, nous garantissons que tout litige éventuel sera traité dans le cadre du droit français.

## **En complément :**

[Patrick Starck, Cloudwatt : « Offrir la transparence que les acteurs américains refusent »](#)