

Toshiba installe son premier datacenter européen en France

Toshiba annonce la mise en production de son premier datacenter européen. Et c'est la France que le géant japonais a choisie pour opérer ses nouveaux services, depuis Lyon précisément.

Pourquoi Lyon? « Pour trois raisons, nous explique **Philippe Delahaye** (notre photo), président de Toshiba Systèmes France. Pour l'infrastructure informatique de Lyon et la connexion très haut débit de la boucle du Grand Lyon ; la présence d'un site sécurisé Tiers3+ sur lequel on rajoute notre système d'anti-intrusion informatique propre aux normes du groupe ; enfin, sur Lyon, on réalise un démonstrateur autour de la gestion de l'énergie dans le quartier Confluence ou Bouygues va construire un bâtiment à énergie positive, avec la rénovation de HLM intégrant la gestion énergétique, l'offre de recharge de véhicules électriques, etc. La solution de gestion énergétique est intégrée à notre offre cloud. »

Des données sécurisées

Opéré, depuis plusieurs mois dans les faits, par la division Cloud & Solutions de Toshiba, ce nouveau centre de services cloud a nécessité un investissement d'un million d'euros. « Il abrite des solutions que nous commercialisons auprès de nos clients, des collectivités locales et des entreprises privées, des solutions hébergées dans une approche verticale pour garantir la sécurité de l'hébergement localisé des données qui ne sortent pas du datacenter », assure le dirigeant français. Une offre sur mesure de cloud public privatisé en quelque sorte.

À titre d'exemple, le datacenter héberge notamment des solutions d'éducation avec un portail destiné au personnel enseignant et aux élèves, mais aussi une solution de maintien à domicile qui va être déployée auprès d'une centaine d'utilisateurs du Bas-Rhin suite à une expérimentation sur 15 personnes isolées.

Mettre en œuvre les technologies des partenaires

Car, au-delà de l'offre de services en ligne, le nouveau datacenter est surtout un moyen pour Toshiba de mettre en œuvre et valoriser les technologies de ses partenaires locaux. Toshiba en présente cinq aujourd'hui dans le cadre de sa stratégie Open Innovation.

Des PME locales qui évoluent dans la gestion de la consommation énergétique pour les bureaux d'entreprises (avec la société Avob) et de l'habitat résidentiel (Ijenko), le maintien à domicile (Isidor), la gestion électronique de document (Eukles), et la mobilité à travers une solution de performances commerciales sous Windows 8 (conçue par Noledge).

Une stratégie initiée en 2009

Toshiba pourra également exploiter son infrastructure cloud dans le domaine de l'éclairage public en combinant ses technologies à lampes LED avec la solution de gestion de Landis+Gyr aujourd'hui

intégré au groupe japonais.

Une stratégie de partage technologique avec des acteurs locaux initiée dès 2009 avec Wiztivi, une start-up française spécialisée dans le traitement IP de données TV et dont le partenariat s'est étendu à l'échelle européenne puis mondiale avec des développements qui se font aujourd'hui avec les centres japonais de Toshiba.

Tisser des liens avec les PME françaises

« Nous avons souhaité étendre cette première expérience de travail, souligne Philippe Delahaye. Il s'agissait de montrer qu'un grand groupe japonais savait tisser des liens avec des PME françaises malgré les différences structurelles et intégrer leurs solutions dans nos outils [car il est] difficile pour un groupe mondial de concevoir des solutions qui s'adaptent à chaque contexte en un seul point. Les produits c'est nous, les solutions c'est eux. La conception des produits se fait au Japon, celle des solutions en France. »

Mais si la France présente *« une dynamique impressionnante de structure d'ingénieurs, [elle manque] de structures de commercialisation. On utilise leur savoir faire et eux utilisent notre force de frappe commerciale et marketing »*, résume notre interlocuteur.

Internationaliser les solutions

Une stratégie qui, au passage, dénote de la volonté de diversification de Toshiba qui espère bien internationaliser les solutions de ses partenaires français. *« L'internationalisation de l'interface est un pré-requis au partenariat »*, indique Philippe Delahaye. Une solution d'autant plus facile à exporter qu'elle est hébergée dans le cloud.

« La division Cloud & Solution créée le 1er janvier 2012 a une approche européenne, confirme le dirigeant. On démarre aujourd'hui sur une annonce française pour le développement français avec une extension possible au niveau européen. » Voire au-delà. L'offre de maintien à domicile, par exemple, intéresserait fortement le gouvernement japonais. Toshiba, porte d'entrée des entreprises françaises en Asie ?

Voir aussi

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