



TECHNOLOGIES

MICHEL PAULIN, OVH

« Les clients doivent garder le contrôle de leurs données »

ENTRETIEN Le directeur général du leader du « cloud » en Europe défend une offre alternative face aux géants américains. Il s'explique sur la stratégie de la licorne française et sur l'impact du Cloud Act promulgué aux États-Unis.

PROPOS RECUEILLI PAR MIKAËL LOZANO

LA TRIBUNE – OVH a fait son entrée au quatrième trimestre 2018 dans le top 10 mondial des acteurs du cloud. Mais en octobre, vous annoncez fermer des bureaux en Europe et Afrique de l'Ouest. Quels seront les facteurs clés de votre stratégie de conquête à l'international dans les prochains mois face aux géants mondiaux bien plus puissants financièrement ?

MICHEL PAULIN – OVH se positionne comme un opérateur européen du *cloud*, alternatif, de dimension mondiale, et tous ces mots ont leur importance. Opérateur du *cloud* parce que les neuf précédents dans ce classement ont d'autres activités. L'avantage, c'est que nous sommes un *pure player*. Nous ne pensons qu'au *cloud* ; nous n'investissons que dans le *cloud* ; l'inconvénient, c'est que nous ne pouvons pas bénéficier de la profitabilité de ces investissements dans le cadre

d'activités annexes, ou d'activités annexes pour financer le *cloud*. Le deuxième point est que nous sommes un acteur européen, et nous défendons cet aspect. Nous respectons la réglementation européenne, et notre écosystème est très proche des valeurs européennes : la communauté, l'*open source*. Alors que beaucoup de pays se dotent de réglementations qui permettent d'avoir accès à des données à l'extérieur de leur propre géographie, la chance que nous avons en tant que société européenne est que nous garantissons à nos clients que leurs données sont protégées par les lois locales. Enfin, nous sommes un acteur alternatif parce que notre *business model*, le fait que nous soyons basés sur des standards ouverts, le fait que nous construisions nous-mêmes nos serveurs et nos *data centers*, et le fait que nos prix soient transpa-

rents et prévisibles nous différencient par rapport à d'autres acteurs mondiaux qui sont beaucoup plus puissants, y compris financièrement. Afin de concentrer nos forces, quelques tout petits bureaux (souvent de deux ou trois personnes seulement) ont effectivement été fermés récemment. Nous nous déployons à partir de nos trois *hubs* installés en France, à Roubaix, à Wrocław, en Pologne, et à Montréal, au Canada. Ils concentrent des équipes de support multilingues et multi-compétences ainsi que des équipes commerciales. Ces trois centres sont les plus importants, mais nous avons aussi de nombreuses autres implantations que nous regroupons sous forme de *clusters*. Ceci avec l'objectif de fournir des solutions différentes, transparentes et alternatives à celles proposées par les géants qui dominent le secteur.



Les valeurs européennes, d'ouverture notamment, dont se prévaut OVH peuvent-elles vraiment séduire à grande échelle sur le marché clé américain, dont vous avez fait votre cheval de bataille pour les prochaines années, ou en Asie?

Si nous sommes actifs sur d'autres continents que l'Europe, c'est déjà parce que certains de nos clients européens y sont actifs et nous demandent de les suivre. Et on trouve aussi des clients américains qui souhaitent avoir leurs données stockées ailleurs qu'aux États-Unis! Le vrai sujet, c'est la réversibilité [*le fait de pouvoir migrer ou rapatrier ses données sous un format standard, ndr*], l'ouverture et l'interopérabilité, la possibilité de stocker ses données chez plusieurs acteurs du *cloud*. Beaucoup de clients ne veulent pas d'un seul *cloud*, ils en veulent plusieurs. Et je l'ai toujours dit, si un *cloud* devient une prison, même dorée, cela restera une prison qui n'apportera rien de bon. Les clients doivent garder le contrôle de leurs données et ça, c'est un sujet mondial valable autant en Europe qu'aux États-Unis ou à Singapour.

Le Cloud Act, promulgué en 2018, permet à l'administration américaine d'obtenir des informations stockées par les acteurs américains du *cloud*, peu importe où se trouvent leurs serveurs. Ce texte inquiète. OVH a-t-elle bénéficié

« On trouve aussi des clients américains qui souhaitent avoir leurs données stockées ailleurs qu'aux États-Unis ! »

« Il faut miser sur une coopération sans liens capitalistiques, pour faire émerger une sorte de "Gafam virtuel" des acteurs européens »

PROFIL

1986 Commence sa carrière à France Télécom.

1992 Responsable de projets à McKinsey puis passe chez Bull trois ans plus tard.

2000 Rejoint LDM qui deviendra Neuf Cégétel

2016-2017 Directeur général de SFR Télécom

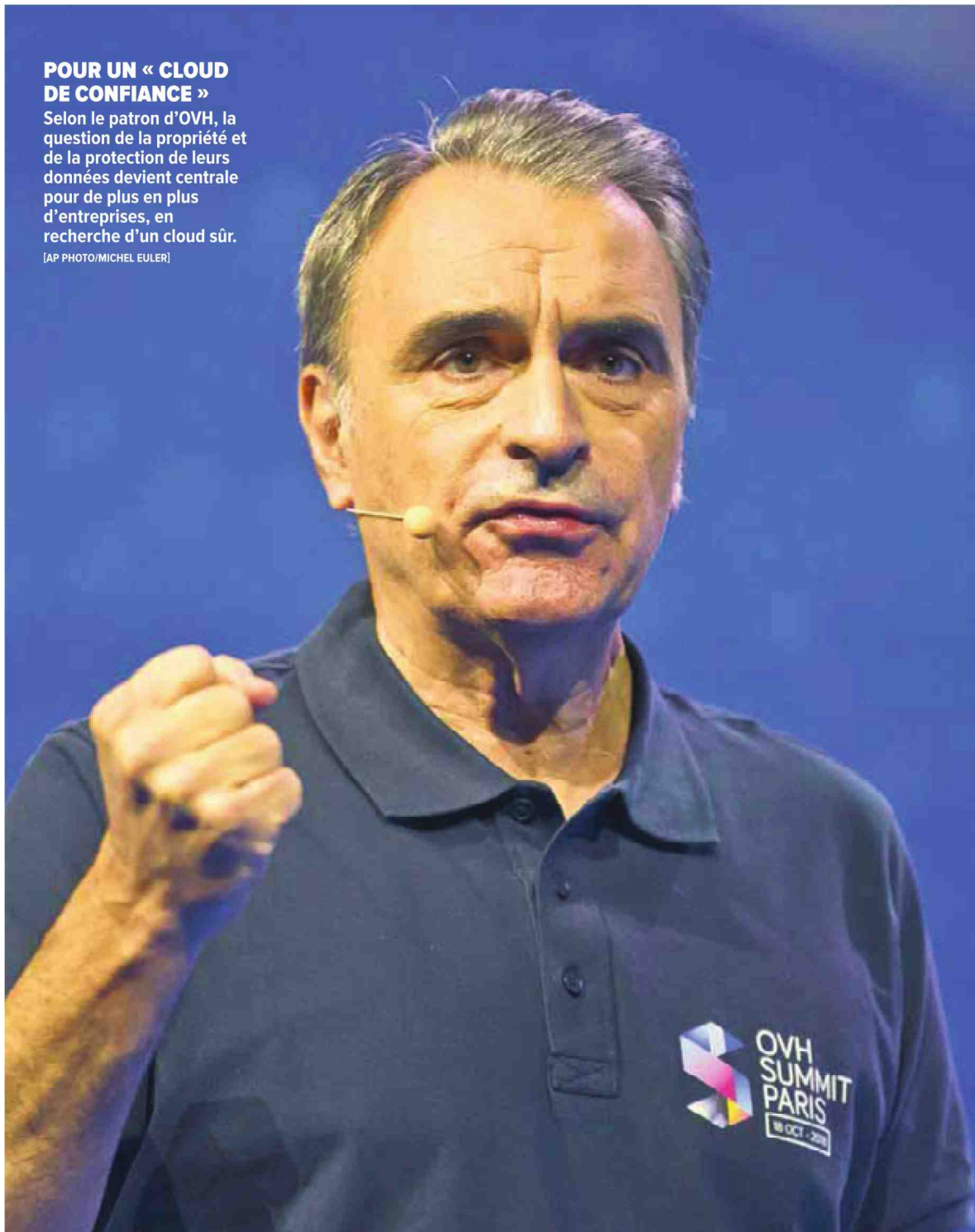
2018 Nommé directeur général d'OVH



POUR UN « CLOUD DE CONFIANCE »

Selon le patron d'OVH, la question de la propriété et de la protection de leurs données devient centrale pour de plus en plus d'entreprises, en recherche d'un cloud sûr.

[AP PHOTO/MICHEL EULER]





d'un « effet Cloud Act » matérialisé par de nouveaux clients? Et plus largement, les grandes entreprises françaises et l'administration jouent-elles assez le jeu vis-à-vis des acteurs tech français? Les initiatives, comme le fait d'installer par défaut le moteur de recherche de Qwant au lieu de Google, paraissent encore peu nombreuses...

Nous avons gagné des clients mais si le Cloud Act faisait peut-être partie des raisons, ils ne nous le diraient pas forcément. Et quand ils le disent, ils nous expliquent aussi qu'ils ne tiennent pas à ce qu'on dévoile cette information! Le Cloud Act, mais aussi la création l'an dernier du RGPD, le Règlement européen sur la protection des données, le fait que la Californie s'engage sur ce thème... Tous ces faits ont amené sur la table les sujets de la propriété et de la protection de la donnée. Progressivement, beaucoup se rendent compte que la donnée a une valeur économique, mais aussi qu'il faut y réfléchir sous l'angle juridique. Cet aspect commence à sortir des pôles techniques des grandes entreprises pour remonter jusqu'aux comités de direction. Il devient une composante de la stratégie industrielle, c'est donc progressif mais très positif. Je ne serai pas étonné si demain les questions de propriété et de protection de la donnée étaient intégrées dans les grilles d'évaluation.

Dans ce contexte, le ministre de l'Économie Bruno Le Maire a ressorti du placard il y a quelques semaines l'hypothèse d'un *cloud*

national souverain. Ce qui renvoie aux échecs des projets précédents Cloudwatt et Numergy. Fondateur d'OVH, Octave Klaba a réagi sur les réseaux sociaux avec un lapidaire « Je comprends pas ». Comment vivez-vous ce genre de déclaration gouvernementale?

Plutôt que de parler de *cloud* souverain, nous préférons parler de *cloud* de confiance. Et je pense qu'il faudrait une initiative européenne, plutôt que française uniquement. Clairement, il existe des acteurs capables de le faire, une demi-douzaine en Europe. Dont OVH. Nous ne demandons pas d'argent, nous demandons des assurances pour que le législateur donne des perspectives claires et fiables, et joue son rôle d'alerte afin d'informer les entreprises sur les risques encourus à voir leurs données potentiellement mises à la disposition d'entités étrangères.

En tant que leader du *cloud* européen, pensez-vous avoir un rôle à jouer pour tirer l'écosystème vers le haut? Et notamment les startups françaises?

Nous sommes parfois, nous autres Européens, un petit peu timides. Nous ne devrions pas avoir honte de ce qui se passe en Europe. Nous avons de belles startups, mais soit elles peinent à atteindre des tailles critiques, soit elles sont rachetées par des sociétés étrangères. Nous avons aussi de hautes compétences dans plusieurs domaines, que le monde entier s'arrache. Mais le constat est là : nous n'avons aucun géant technologique tels que peuvent l'être les Gafam [Google, Apple,



Facebook, Amazon, Microsoft]. D'où l'idée d'Octave Klabo de miser sur la coopération, l'entraide sans liens capitalistiques, pour faire émerger une sorte de « Gafam virtuel », des acteurs européens travaillant ensemble pour être capables de riposter. En parallèle, nous travaillons aussi en écosystème dans le cadre de notre programme Digital Launch Pad pour aider les startups à avoir le choix de leur infrastructure. Tout le monde devrait avoir le choix, et ne pas dépendre d'une ou de deux sociétés monopolistiques.

Le projet de création d'une alliance des licornes françaises, associant notamment OVH, Le Bon Coin, Criteo... afin de peser sur la politique tech française est-il toujours d'actualité?

Comme vous le savez, Octave Klabo est parti s'installer aux États-Unis cette année. Il y a découvert un véritable écosystème d'entrepreneurs, une capacité à faire émerger rapidement des projets, à les financer et à les déployer sur le territoire américain, ce qui leur donne ensuite la surface nécessaire pour s'attaquer au marché mondial. Octave croit avant tout à un travail d'écosystème entre entrepreneurs européens. Donc des Français oui, mais pas que des Français, sinon cela ne suffira pas. Ce qui est sûr, c'est qu'on ne pourra rien faire seuls : il faudra une alliance de nombreux acteurs de toutes tailles pour que chacun puisse tirer profit de l'expérience des autres, grandisse et passe des paniers.

Quelles sont les pistes explorées par OVH pour financer sa croissance dans les prochaines années? Une introduction en Bourse semble être de moins en moins taboue...

Aujourd'hui, OVH est déjà bien financée. Nous avons déjà bien levé [250 millions d'euros en 2016 lors du dernier tour de table, ndlr] et nous disposons d'une bonne capacité d'endettement si nécessaire. Nous avons lancé un plan d'investissement de 1,5 milliard d'euros qui court jusqu'à la fin de 2020. Pour la suite, tous les moyens seront regardés de près. L'introduction en Bourse est une option parmi d'autres, qui sera examinée. Elle n'est ni choisie, ni écartée d'office.

Fin 2017, OVH annonçait la création d'un bureau à Bordeaux et une centaine d'emplois en dix-huit mois. Nous approchons de ces dix-huit mois, où en êtes-vous?

La décision de créer un bureau à Bordeaux répond à la fois à la nécessité de diversifier nos implantations géographiques mais aussi d'élargir nos capacités de recrutement par rapport à une histoire de l'entreprise très tournée vers le nord de la France [OVH est basée à Roubaix] et un peu également à Paris. Je ne raisonne pas en termes de villes mais en termes de bassins de recrutement. Aujourd'hui nous avons un bassin de recrutement qui est la façade Atlantique. Si l'on conserve la partie sud, Nantes, Bordeaux, Toulouse, nous essayons de recruter sur ces trois sites. Bordeaux compte aujourd'hui 21 personnes et nous allons passer à 30 très prochaine-

ment. En France, nous allons ouvrir presque 160 postes, dont une grande partie sur cette façade Atlantique. Est-ce que ce sera à Bordeaux, à Toulouse ou à Nantes, ça je ne peux pas y répondre parce que le recrutement est aujourd'hui un vrai défi dans notre secteur. Ce sont les candidats qui nous le diront! Sur Bordeaux, on essaie de construire un pôle qui comprend deux activités : le support du Web, avec une équipe qui se renforce dans l'assistance, et le support dans le domaine de l'hébergement Web, et le développement des conte-neurs Kubernetes. Est-ce qu'il y aura un bureau de 100 personnes à Bordeaux, je ne le sais pas, cela dépendra de notre capacité d'attraction et du volume de profils correspondant à nos besoins présents sur place.

Peinez-vous à trouver ces profils ou faites-vous le choix d'une montée en puissance progressive?

Les deux. Je ne fais pas d'annonce disant qu'OVH va recruter 500 ou 1000 personnes dans les prochains mois, je préfère un flot continu et régulier d'arrivées au sein de nos différents sites, plutôt que d'embaucher 200 personnes d'un coup, ce qui est extrêmement difficile à gérer. On embauche actuellement plusieurs dizaines de personnes parce qu'on sait que, dans les périodes de croissance, il faut accueillir les nouvelles équipes, les former, les aider à comprendre la stratégie. C'est nécessaire pour garder nos valeurs et satisfaire les nouveaux arrivés car c'est un sujet important : recruter c'est un investissement et la compétition est forte. Il faut aussi comprendre



qu'OVH est aujourd'hui un acteur mondial et a en conséquence beaucoup de recrutements à l'international, ils sont même majoritaires. Tous ces postes à pourvoir sont disponibles sur notre site OVH carrières. ■

« L'introduction en Bourse est une option parmi d'autres. Elle n'est ni choisie, ni écartée d'office »

EN CHIFFRES**500 M €**

LE CHIFFRE D'AFFAIRES
D'OVH QUI EMPLOIE
2200 PERSONNES
DANS LE MONDE,
DONT 1800 EN FRANCE.



Octave Klaba, le fondateur d'OVH, s'est installé aux États-Unis. Son objectif : financer et déployer de nouveaux projets sur le territoire américain.

[AP PHOTO/MICHEL EULER]



► 31 mai 2019

Basé à Roubaix, OVH s'est développé en ouvrant des bureaux à Nantes, à Toulouse et, plus récemment, à Bordeaux. [OVH]

