

Expertise opérationnelle, conseil et R&D sont au cœur des besoins des entreprises en termes d'infrastructures télécoms



Julien SANTINA

La fibre optique noire offre à toutes les entreprises des opportunités de croissance, c'est sur la base de ce constat que Sipartech a été créée il y a près de 12 ans. Rencontre avec Julien Santina, président fondateur qui nous en dit plus sur les activités de Sipartech et ses projets.

Vous êtes un opérateur d'infrastructure de fibre optique noire. Quelle est la plus-value de la fibre noire ?

Nous sommes en effet un des principaux opérateurs d'infrastructures télécoms en Europe, neutre et indépendant. Depuis 2008, nous avons investi dans le déploiement de notre propre réseau de fibre optique. Ce réseau représente plus de 25 000 km de câble de fibre optique à travers 10 pays européens ; il est constitué de réseaux métropolitains dans les grandes villes de l'hexagone (Paris, Lille, Lyon, Marseille, Bordeaux, Strasbourg, Montpellier...) et d'un réseau longue distance à travers l'Europe. Le succès de la fibre optique noire repose sur sa capacité à transmettre entre des sites (entre des bâtiments ou vers des datacenters), dans des délais extrêmement courts et avec des niveaux de sécurisation très élevés, tous types de protocoles (IP, Ethernet, MPLS, audio, vidéo, SAN...). De plus, les entreprises clientes gardent, si elles le souhaitent, le contrôle total de leur architecture réseaux en gérant elles-mêmes ces protocoles et les débits ; quand une entreprise souscrit à une offre de fibre optique noire dédiée, elle se libère des contraintes de disponibilité qu'impose la mutualisation des réseaux opérateurs et dispose de tracés avec des boucles 100 % sécurisées.

La crise sanitaire actuelle a accru les besoins de connectivité et de sécurisation des transmissions des entreprises. Comment accompagnez-vous vos clients pour s'adapter à ces nouveaux besoins ?

Vous l'aurez compris, Sipartech est propriétaire d'un réseau dense adossé à

un backbone européen jeune et moderne ; nous investissons chaque jour dans une infrastructure de fibre optique noire de dernière génération afin de garantir à nos clients non seulement de très haut débit, mais aussi le futur de leurs transmissions. Nous développons nos infrastructures en interne afin qu'elles puissent accueillir des équipements de transmission bénéficiant des dernières innovations. Ainsi, nous sommes en mesure de déployer pour tous nos clients des solutions de connectivité sur mesure dans des délais optimisés, qu'il s'agisse d'éclairage de la fibre, d'offres d'accès Internet, de transit IP, de services Ethernet, d'hébergement ou de connectivité au cloud. De plus, nous sommes partenaires de datacenters majeurs et d'équipementiers, leaders mondiaux. Autant d'atouts qui font de Sipartech un expert en haute connectivité. C'est pourquoi plus de 500 clients nous font confiance, dont les géants de la tech mondiale.

Pouvez-vous nous en dire plus sur votre organisation ?

Sipartech s'est positionnée dès sa création sur le déploiement de solutions sur mesure pour ses clients. Pour cela, nous avons internalisé l'ensemble des compétences, de la recherche et développement au conseil, à la mise en œuvre des projets et à l'exploitation et la maintenance de nos réseaux ; en deux ans, Sipartech a doublé ses effectifs et diversifié les profils. Nous ouvrons des bureaux régionaux à un rythme de quatre par an depuis deux ans pour être au plus près de nos clients et de nos infrastructures. Et pour assurer à nos clients la performance de leurs investissements de réseaux, Sipartech a investi dans deux

centres d'opération, en France et aux États-Unis, connectés 365 jours par an, 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24 à nos bureaux régionaux. Enfin, tous nos collaborateurs sont engagés dans une démarche de qualité et de satisfaction clients. Un engagement récompensé en mai 2019 par l'obtention de la certification ISO 27001 qui vient saluer nos actions en matière de protection des données de nos clients.

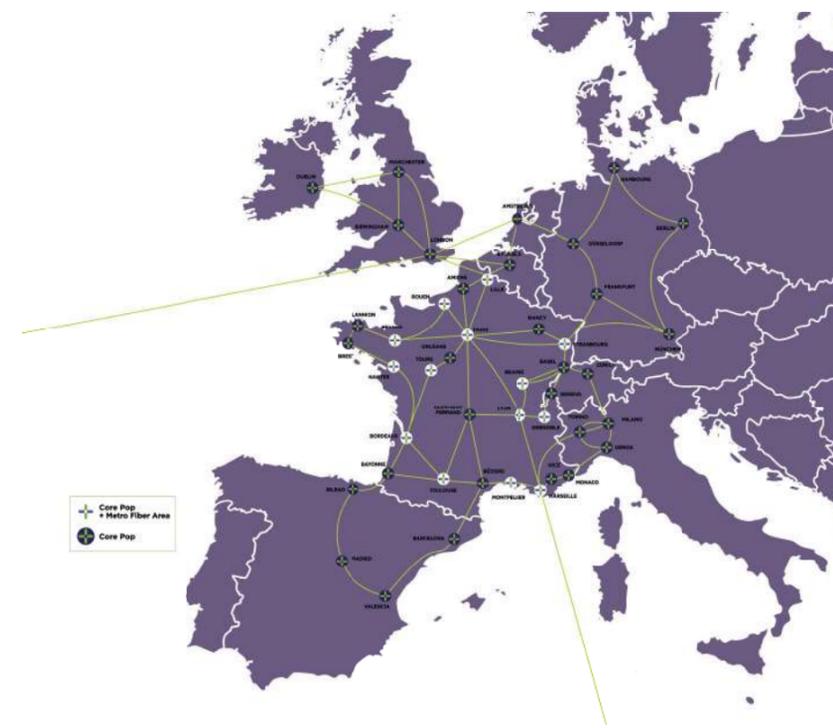
Vous indiquez disposer d'un laboratoire de R&D. Qu'en est-il ? Pouvez-vous nous donner quelques exemples ?

L'innovation est dans l'ADN de Sipartech tant du point de vue économique que du point de vue technique. Notre business model fondé sur le principe du sur-mesure nous a permis d'ouvrir l'accès aux technologies liées à la fibre noire aux entreprises de toute taille soucieuse de la sécurisation de leurs transmissions. Nous investissons chaque jour dans l'amélioration de nos réponses techniques. En exemple, je peux vous citer le travail de nos ingénieurs sur les technologies de demain dans le domaine de la supervision et du monitoring des fibres optiques.

Autre produit issu de nos laboratoires ; nous avons lancé en novembre dernier notre nouvelle offre Spectrum qui permet des transmissions au-delà de 2 Tbit/s entre les grandes métropoles européennes ; c'est grâce à l'expertise de nos ingénieurs réseaux et de nos directeurs de produits et à l'agilité de nos directeurs de projets que nous avons pu déployer en 2020 près de 80 edge datacenters monitorés à distance qui accueillent nos amplificateurs.

Quelques mots sur votre stratégie d'investissements. Quels sont vos axes de développement pour les années à venir ? Vos projets pour 2021 ?

En janvier 2020, le fonds d'investissements américain, Blackstone Tactical Opportunities, a décidé de nous accompagner dans nos projets d'investissements pour les prochaines années. Notre développement se fait autour des deux axes qui ont fait notre croissance depuis le



Carte du réseau européen de Sipartech – 25 000 km de réseaux en Europe.

début de l'aventure : l'internationalisation et l'innovation. Nous continuons de déployer notre réseau en France et en Europe ; nous avons dernièrement acheté à Covage près de 1 400 km de réseaux dans l'Ouest de la France et nous avons des projets bien avancés dans le câble sous-marin. Nous avons également investi dans des edge datacenters équipés de matériels de dernière génération et nos équipes travaillent sur de nouveaux projets dans le domaine du monitoring et de la supervision de la fibre.

Comment Sipartech se démarque-t-elle dans le monde des télécommunications pour attirer les talents ?

Nos clients ont un niveau d'exigence très élevé, ils nous confient de plus en plus de projets d'envergure sur le plan géographique et technique et nous demandent d'être toujours plus agiles, inventifs et rapides dans nos solutions techniques. Nous construisons

donc des équipes dédiées par groupe de projets clients. Cela nécessite de recruter des ingénieurs spécialisés en transmission optique, des chefs de projets infrastructure, des architectes réseaux, des chargés d'études ainsi que des profils de direction de projets. Bien entendu, notre développement étant international, l'anglais est indispensable. Notre mode de management place la confiance et l'autonomie au cœur du pilotage des équipes ; nous accompagnons chacun dans l'acquisition de compétences tant techniques que comportementales grâce à des plans de formation adaptés ; chacun progresse tant dans sa maîtrise technique que dans sa capacité à faire progresser l'ensemble de l'organisation. En 2021, ce sont plus de 70 postes qui sont ouverts.

BIO EXPRESS



Diplômé de Télécom Lille, Julien Santina a commencé sa carrière comme ingénieur réseau au sein d'entreprises de télécommunications et de laboratoires de R&D. En 2008, après avoir participé à la création d'entreprises de télécommunications, il se lance seul dans la création de Sipartech. 12 ans après, Sipartech se positionne comme un acteur majeur des télécommunications en Europe. En 2020, Blackstone Tactical Opportunities reprend les parts de Summit Partner pour accompagner Sipartech dans une nouvelle étape de sa croissance, Julien Santina restant président et actionnaire majoritaire.

EN BREF

- 25 000 km de réseau de fibre optique en Europe
- 10 pays en Europe, plus de 80 villes en France
- 130 datacenters raccordés en Europe
- 140 collaborateurs
- 38 % de croissance annuelle moyenne depuis 10 ans