

PRÉSENTATION DU GROUPE

1.1	L'histoire	6	1.5	Les atouts concurrentiels d'OVHcloud	19
1.2	Le marché du cloud computing	7	1.5.1	Le seul acteur européen de cette taille	19
1.2.1	Le cloud computing	7	1.5.2	Une suite complète de solutions	19
1.2.2	Un marché important et en forte croissance	9	1.5.3	Une demande croissante de souveraineté des données	19
1.2.3	Une position de leader européen du cloud	11	1.5.4	Prévisibilité et transparence des prix avec le meilleur rapport prix/performance	19
1.3	L'activité	12	1.5.5	Un modèle verticalement intégré	20
1.3.1	Une offre complète de solutions	12	1.5.6	L'innovation reposant sur un écosystème de partenaires et une approche systématique	21
1.3.2	La segmentation client	14	1.5.7	Des valeurs qui favorisent une culture de collaboration et d'entreprise	22
1.3.3	Empreinte géographique	16	1.6	Environnement législatif et réglementaire	23
1.4	Stratégie et objectifs	17	1.6.1	Législation et réglementation dans l'Union européenne	23
1.4.1	Développer les segments de clientèle-clé	17	1.6.2	Législation et réglementation aux États-Unis	28
1.4.2	Adresser un marché plus large	17	1.7	Organisation du Groupe	29
1.4.3	Étendre l'empreinte géographique	18	1.7.1	Organigramme simplifié	29
1.4.4	Accélérer grâce à une croissance externe ciblée	18	1.7.2	Filiales et participations	30
1.4.5	Objectifs de moyen terme	18			



1.1 L'HISTOIRE

La position d'OVHcloud en tant que leader européen de cloud remonte à sa fondation en 1999 en tant que société d'hébergement Internet en France. Au cours des vingt dernières années, OVHcloud s'est considérablement développée, d'abord en développant son infrastructure et en accroissant sa présence en Europe, puis en diversifiant ses offres de Cloud et en étendant ses activités à l'échelle mondiale.

DÉVELOPPEMENTS CLÉS

1999	OVH a été fondé par Octave Klaba comme l'une des premières sociétés d'hébergement Internet en Europe.
2000	Premières accréditations de domaines de premier niveau .fr et .be.
2002	OVH commence à produire ses propres serveurs.
2003	Première utilisation d'une technologie exclusive de refroidissement par eau pour les serveurs.
2004	Première expansion géographique en Pologne et en Espagne.
2005	Ouverture du premier centre de données, à Roubaix, en France.
2006	Ouverture en Allemagne. Déploiement d'un réseau propriétaire de fibre optique.
2008	Extension de l'offre aux télécommunications et à l'accès à Internet. Expansion en Italie, au Portugal et au Royaume-Uni. Ouverture d'un centre de données supplémentaire à Roubaix, en France.
2009	Poursuite de l'expansion en Europe, notamment aux Pays-Bas, en Irlande, en Finlande, en Lituanie et en République tchèque. OVH lance les serveurs <i>Baremetal</i> 10 Gbps.
2010	Expansion dans les services cloud. Ouverture d'un troisième centre de données à Roubaix, en France.
2011	OVH devient le n° 1 européen de l'hébergement de sites Internet. Ouverture du quatrième centre de données à Roubaix, France. Lancement de l'offre de cloud public.
2012 – 2015	Expansion en dehors de l'Europe, notamment aux États-Unis et au Canada. Ouverture de trois nouveaux centres de données en France et d'un centre à Beauharnois, au Canada.
2014	Lancement du projet OpenStack pour le cloud public et Vrack (un réseau privé sur des serveurs dédiés).
2016	Centres de données supplémentaires à Roubaix, France et Beauharnois, Canada. OVH lève 250 millions d'euros de capital lorsque KKR et TowerBrook Capital Partners deviennent actionnaires.
2017	Acquisition de vCloudAir, l'ancienne offre de cloud de VMware. De 2017 à 2020, poursuite de l'expansion géographique, avec l'ouverture de centres de données aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Allemagne, en Pologne, à Singapour, en Australie, en France et au Canada.
2018	« OVHcloud » est adopté comme nouveau nom du Groupe, soulignant sa position de fournisseur de services cloud. Michel Paulin est nommé directeur général. Ouverture d'un bureau en Inde.
2019	OVHcloud introduit la technologie Kubernetes dans ses solutions de cloud public ainsi qu'une gamme d'unités de traitement haute performance. Elle étend ses partenariats à l'international. OVHcloud reçoit sa certification de sécurité <i>Hébergeur de Données de Santé</i> (HDS).
2020	Acquisition d'OpenIO et d'Exten. OVHcloud devient un membre fondateur de l'initiative GAIA-X.
2021	OVHcloud continue d'étendre ses partenariats, annonçant des collaborations avec IBM et Atempo, Atos, Orange Business Services, Capgemini, MongoDB et Thales. OVHcloud reçoit sa qualification de sécurité SecNumCloud. OVHcloud s'est introduite en bourse le 15 octobre 2021 sur le compartiment A du marché réglementé d'Euronext à Paris afin de financer sa stratégie de croissance, dont notamment son expansion géographique, la construction des centres de données, le développement de nouveaux produits et le cas échéant d'opérations de croissance externe.
2022	Acquisition de ForePaaS. OVHcloud atteint plus de 80 solutions IaaS et PaaS disponibles.

1.2 LE MARCHÉ DU CLOUD COMPUTING

1

1.2.1 Le cloud computing

Le cloud computing consiste à fournir aux utilisateurs des ressources de stockage, de calcul et de réseau, sur Internet, à la demande. Les ressources du cloud sont situées dans des centres de données qui abritent des serveurs et des équipements utilisés pour traiter, stocker et transmettre des données. Les utilisateurs de services de cloud computing peuvent accéder aux données stockées et donner des instructions aux unités de traitement pour qu'elles exécutent des fonctions de calcul automatiquement, sans avoir besoin d'une interaction humaine, ce qui réduit au minimum les capacités de calcul et de stockage nécessaires sur leurs appareils (tels que les ordinateurs personnels, les tablettes et les téléphones mobiles). Où qu'ils se trouvent, tant qu'ils disposent d'une connexion Internet, les utilisateurs peuvent accéder aux services informatiques par le biais du cloud.

Les entreprises peuvent créer et exploiter leurs propres centres de données en faisant appel à du personnel informatique interne, ou elles peuvent externaliser tout ou partie des fonctions à des fournisseurs de services de cloud computing tels qu'OVHcloud. Pour de nombreuses entreprises, le temps et l'investissement financier requis rendent le cloud computing propriétaire moins attrayant que l'externalisation, qui implique de ne payer que pour les ressources qu'elles utilisent réellement. En outre, il peut être difficile pour les entreprises qui ne sont pas spécialisées dans les services informatiques d'innover aux niveaux requis afin de garantir que leur infrastructure de cloud computing leur offre des services et des protections adéquats, tels que la sécurité des données. Les systèmes informatiques internes peuvent également ne pas être suffisamment évolutifs pour répondre aux demandes de charge de pointe (à moins que les entreprises ne maintiennent une capacité excédentaire coûteuse).

Les serveurs maintenus dans les centres de données peuvent être utilisés pour de multiples fonctions, chacune d'entre elles étant accessible par une « machine virtuelle » créée sur le serveur. Les machines virtuelles sont exploitées et séparées les unes des autres par une plateforme logicielle appelée « couche de virtualisation ». Chaque

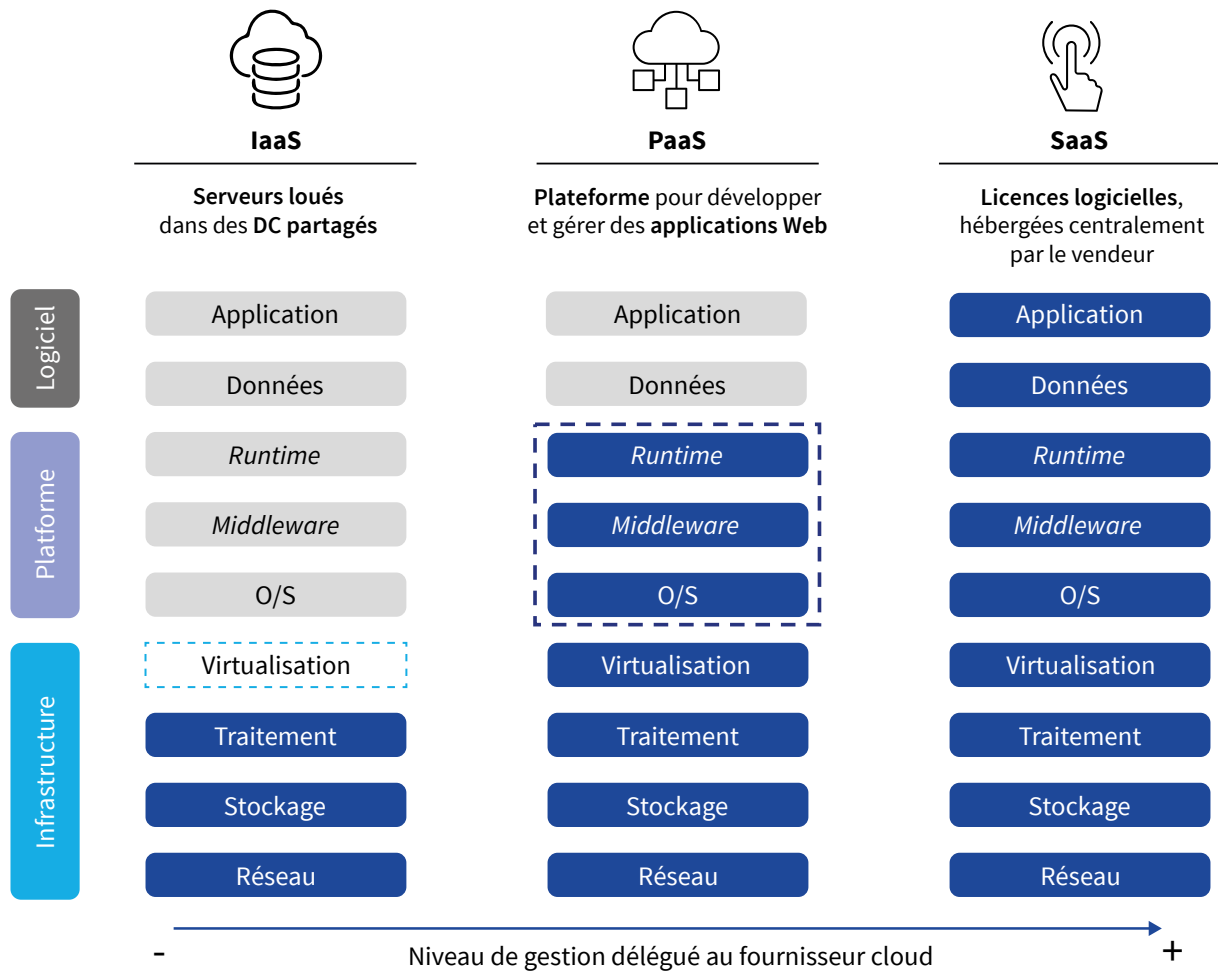
machine virtuelle peut avoir son propre système d'exploitation qui permet aux utilisateurs de développer et d'exécuter des applications. Grâce à une fonction appelée « hyperviseur », la capacité du serveur est allouée aux machines virtuelles en fonction des demandes des utilisateurs. Plus récemment, des applications logicielles ont été écrites pour être regroupées dans des « conteneurs » qui s'exécutent directement sur le système d'exploitation du serveur lui-même, coordonnés par des plateformes connues sous le nom de systèmes d'« orchestration », qui prennent généralement moins de place et peuvent offrir de meilleures performances que les piles de virtualisation basées sur un hyperviseur.

La possibilité de créer plusieurs machines virtuelles dans chaque serveur ou de déployer des systèmes basés sur des conteneurs permet à un fournisseur de services cloud de répartir sa capacité entre plusieurs groupes d'utilisateurs ou clients de manière sécurisée. Les fournisseurs de services peuvent dédier un serveur à un seul client (un système de « cloud privé »), en répartissant la capacité du serveur entre les groupes d'utilisateurs autorisés par le client. Un serveur peut également être partagé entre plusieurs clients (un système de « cloud public »). Les clients du cloud privé paient généralement des frais mensuels pour une capacité dédiée, qu'ils utilisent ou non cette capacité. Les clients du cloud public paient généralement pour la capacité qu'ils utilisent réellement.

Afin d'optimiser le coût des services cloud, de nombreuses entreprises déploient des stratégies de « cloud hybride », dans lesquelles elles combinent une capacité de cloud privé sur site ou externalisée, pour leurs fonctions et données les plus sensibles, avec une capacité de cloud public pour leurs besoins moins sensibles. Les clients déploient également des stratégies « multi-cloud », en achetant des services de cloud auprès de plusieurs fournisseurs. Pour répondre à la demande croissante de services de cloud hybride et multi-cloud, un fournisseur de cloud doit proposer des packages qui permettent aux différentes solutions de fonctionner comme un tout intégré.



Le cloud computing englobe une gamme de services comprenant la fourniture d'un accès à l'infrastructure (*Infrastructure-as-a-Service* ou « IaaS »), la sélection et l'exploitation de plateformes telles que des systèmes d'exploitation, des piles de virtualisation et des systèmes de sécurité (*Platform-as-a-Service* ou « PaaS »), et l'offre d'applications développées et pouvant fonctionner sur des plateformes cloud (*Software-as-a-Service* ou « SaaS »). Le graphique suivant illustre ces caractéristiques :

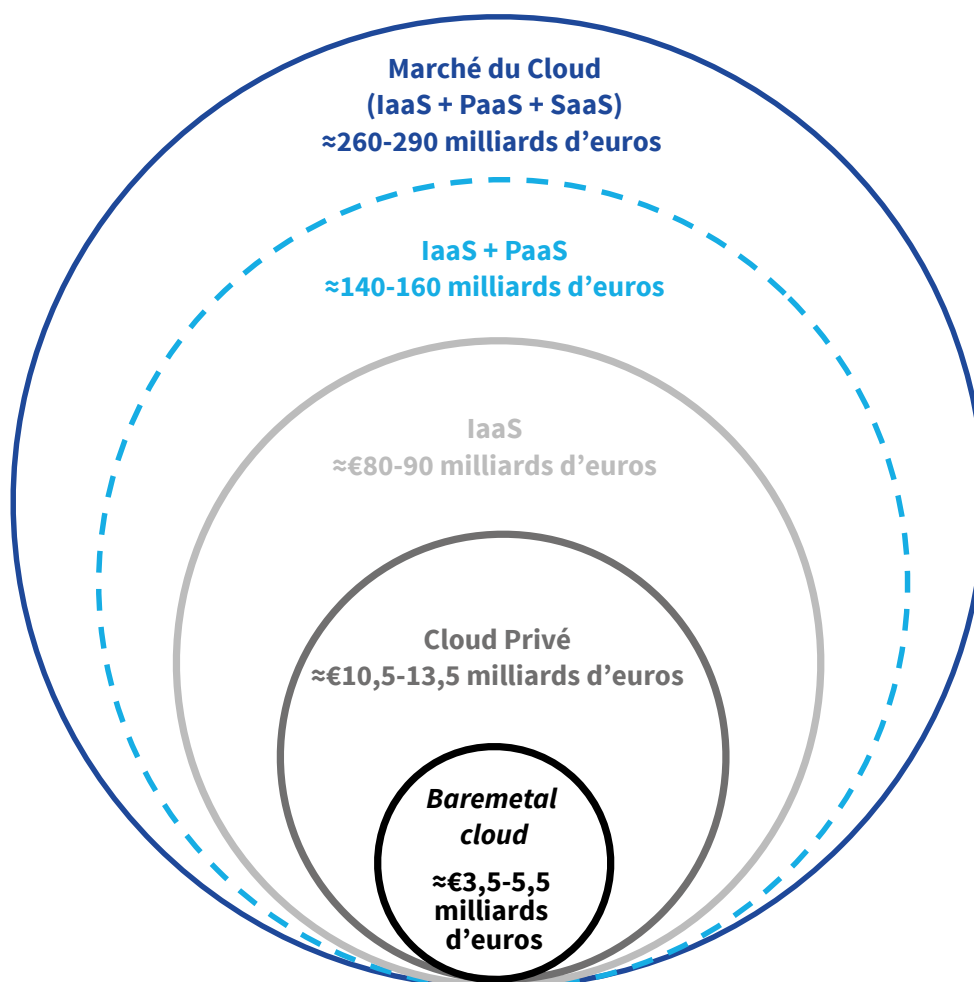


Le marché des solutions cloud comprend également des services web destinés principalement aux particuliers et aux petites et moyennes entreprises. Le marché du cloud web comprend essentiellement l'hébergement de sites web et de domaines, y compris la location de serveurs pour les sites web, la vente de services secondaires (tels que des progiciels) et les services d'enregistrement, de renouvellement et de transfert de noms de domaine.

1.2.2 Un marché important et en forte croissance (1)

1.2.2.1 Aperçu du marché des services de cloud privé et public

TAILLE DU MARCHÉ EN 2021



Sur le marché des services de cloud privé et public, OVHcloud est principalement active dans les segments IaaS et PaaS. OVHcloud détient des positions de leader en Europe, sur la base du chiffre d'affaires, dans les services de cloud privé. OVHcloud est également reconnue par IDC et Forrester pour la force de ses offres de cloud public et de l'*Hosted Private Cloud* (IDC (septembre 2020) ; Forrester (juin 2020)). En plus de sa forte position en Europe, OVHcloud développe son activité au niveau mondial grâce à son réseau de centres de données en Amérique du Nord, en Asie et en Australie.

Les chiffres de marché et de la croissance potentielle estimée qui sont présentés ci-dessous sont nécessairement sujets à des incertitudes, et la croissance réelle peut s'avérer différente (éventuellement de manière significative).

(en milliards d'euros)

	2021	2022	2026
Dont IaaS	80-90	110-120	270-280
Dont PaaS	60-70	80-90	190-200
Dont SaaS	120-130	150-160	250-260
Taille du marché mondial du cloud	260-290	340-370	710-740

En 2021, le marché mondial des offres de cloud IaaS, PaaS et SaaS externalisées était estimé à environ 260-290 milliards d'euros. Les marchés IaaS et PaaS, qui sont les marchés potentiels pour OVHcloud, représentaient ensemble environ la moitié de ce montant, soit 140 à 160 milliards d'euros. Cela comprend un marché IaaS estimé à 80-90 milliards d'euros et un marché PaaS estimé à 60-70 milliards d'euros.

Le marché IaaS comprend un montant estimé à 10,5 à 13,5 milliards d'euros en 2021 pour les services de cloud privé (y compris *Baremetal Cloud* qui représente 3,5 à 5,5 milliards d'euros) et le reste pour le cloud public.

1) Comme détaillé au chapitre 7.6 du présent Document d'Enregistrement Universel, les estimations liées à la taille et aux tendances des marchés du Cloud sont basées sur l'analyse de multiples sources par la Société, y compris des études de marché réalisées par Bain & Company, Inc. (« Bain ») à la demande de la Société et des informations obtenues par ailleurs auprès d'International Data Corporation (IDC) et Forrester Research, Inc.



(en milliards d'euros)

	2021	2022	2026
<i>Dont IaaS</i>	12-16	17-21	44-50
<i>Dont PaaS</i>	11-15	15-19	36-42
<i>Dont SaaS</i>	29-33	35-39	60-66
Taille du marché européen du cloud	52-64	67-79	140-158

L'Europe représente environ 20% du marché du cloud mondial. Le secteur IaaS représentait en 2021 un marché d'environ 12-16 milliards d'euros, avec l'Allemagne comme premier marché (environ 17-20 %) et la France comme deuxième marché (environ 13-16 %). Le secteur européen du PaaS a une taille de marché estimée en 2021 à 11-15 milliards d'euros, dont environ 2 milliards d'euros en France.

OVHcloud a vocation à devenir un acteur essentiel de ces marchés comme le démontrent la richesse mais surtout la qualité de ses produits et services.

OVHcloud est convaincu que garantir aux clients l'accès à un service cloud protégé contre l'ingérence d'autorités non-européennes est primordial pour nombre d'organisations publiques et privées qui traitent de données très sensibles. Bain & Company a d'ailleurs affirmé qu'entre 15 à 30 % du marché européen des données serait concerné par cette exigence de souveraineté des données. Les secteurs de la santé, la finance, les télécommunications et les services aux entreprises et aux citoyens, l'aérospatial, l'automobile, la robotique, la chimie et le luxe sont en effet en demande d'un tel outil. A cet égard, rappelons que dès la fin de l'année 2016, OVHcloud a été le premier opérateur de cloud agréé pour l'hébergement de données de santé en France et a obtenu la certification PCI DSS sur son produit Hosted Private Cloud afin de servir les besoins des acteurs réalisant des opérations de paiement.

Ainsi, depuis plusieurs années OVHcloud développe une offre de confiance, conforme aux référentiels de sécurité des Etats membres de l'Union européenne. Outre la qualification SecNumCloud délivrée par l'ANSSI (le référentiel de cybersécurité français assurant une protection contre les lois extra-européennes), sur laquelle nous avons construit notre offre *Hosted Private Cloud powered by VMware* en 2021, OVHcloud a fait certifier plusieurs de ses produits avec des normes de confiance en Italie (Agid), en Espagne (ENS) et en Allemagne (C5).

OVHcloud soutient également la mise en place d'un schéma de certification pour les services cloud au niveau européen (EUCS) en cours de définition par l'ENISA, et contribue activement aux travaux de Gaia-X pour la mise en oeuvre des labels dont le plus haut niveau prévoit des critères relatifs à la souveraineté.

1.2.2.2 Tendances du marché du cloud privé et public

OVHcloud estime que la tendance à l'« hypercroissance » du marché du cloud devrait se poursuivre dans les années à venir, les marchés mondiaux du cloud IaaS et PaaS pouvant connaître une croissance annuelle composée de plus de 20 % entre 2022 et 2026.

OVHcloud estime que la croissance du marché a été tirée, et devrait continuer à l'être, par une augmentation constante des dépenses informatiques des entreprises, et une tendance continue à l'externalisation, notamment en ce qui concerne les dépenses informatiques consacrées au cloud.

Bien qu'OVHcloud s'attende à une croissance substantielle dans tous les segments du marché, le taux de croissance peut varier selon les segments, en fonction des usages spécifiques et des exigences des clients :

- ▶ le cloud public devrait être le segment le plus dynamique, avec une croissance annuelle prévue de 25 à 30 % de 2020 à 2026 à l'échelle mondiale, grâce à une grande évolutivité et au large éventail d'utilisations potentielles des services de cloud public ;
- ▶ le cloud privé devrait également connaître une croissance importante, car les entreprises cherchent à combiner les besoins d'externalisation et de confidentialité des données. OVHcloud prévoit une croissance mondiale annuelle de 15-20 % de 2020 à 2026 pour les services de cloud privé, dont 8-10 % pour le *Baremetal Cloud* et 17-22 % pour le *Hosted Private Cloud*. OVHcloud estime que cette croissance sera alimentée par une tendance continue à l'externalisation, le développement de solutions de cloud hybride et multi-cloud, et un besoin croissant de solutions dédiées et sécurisées avec de solides protections de la confidentialité des données, qui sont plus difficiles à assurer sur le cloud public.

Le marché du PaaS devrait connaître une croissance de 25 % à 30 %, tirée par l'intelligence artificielle et la gestion des bases de données, même si la croissance de ce marché devrait être généralisée à tous les sous-segments.

Le marché des services cloud évolue également rapidement, modifiant certains des principaux facteurs de croissance du marché, en particulier pour les clients professionnels. Alors que la croissance globale reflète un besoin de stocker et de traiter des quantités toujours plus importantes de données, OVHcloud pense que le marché met davantage l'accent sur des sujets tels que la souveraineté des données, la sécurité des données et l'impact environnemental de la gestion des centres de données.

1.2.2.3 Le marché des services cloud web

Le marché de l'hébergement de sites Internet et de domaines est estimé à environ 3,5-4 milliards d'euros au niveau mondial, affichant une croissance d'environ 7-8 % par an de 2017 à 2020. Le marché européen du cloud web est estimé à environ 1-1,5 milliard d'euros en 2020, dont environ 100 millions d'euros pour la France. OVHcloud opère sur le marché du cloud web à travers l'hébergement de sites Internet et l'enregistrement de noms de domaine, ainsi qu'à travers la fourniture de services d'accès à Internet et de solutions de protocole voix sur Internet.

Le marché du cloud web en Europe est plus mature que le marché du cloud privé et public. OVHcloud s'attend à ce que le marché de l'hébergement de sites Internet et de domaines en Europe continue à croître au cours des cinq prochaines années, bien que peut-être à un rythme légèrement plus lent que précédemment (à environ 6-7 % par an) en raison, en partie, de l'impact de la pandémie de COVID-19 sur les petites et moyennes entreprises. Le taux de croissance du marché du cloud web en France au cours des cinq prochaines années devrait être similaire à celui du reste de l'Europe, estimé à 5-6 % par an.

OVHcloud estime que la croissance future du marché sera stimulée par le fait qu'une présence sur le Web est de plus en plus considérée comme essentielle pour de nombreuses entreprises, ainsi que par les possibilités de vente croisée et de vente de services supplémentaires aux utilisateurs actuels du cloud web.

1.2.3 Une position de leader européen du cloud

1

Le marché mondial du cloud privé est fragmenté, les cinq premiers acteurs représentant moins de la moitié du marché. OVHcloud estime être l'un des deux principaux fournisseurs de services de cloud privé en Europe continentale, avec IBM Cloud. Les autres principaux fournisseurs de cloud privé en Europe continentale sont Hetzner (Allemagne), Rackspace (États-Unis/international) et Leaseweb (Pays-Bas). En 2020, IBM Cloud et Rackspace sont les leaders aux États-Unis et en Europe du Nord (y compris le Royaume-Uni), où OVHcloud détient une part de marché significative, bien qu'inférieure à 5 % étant donné la fragmentation du marché.

Le marché du cloud public est dominé par les « hyperscalers », Amazon Web Services, Google Cloud Platform et Microsoft Azure, qui représentaient ensemble environ 70 % du marché mondial du cloud public en 2020. En Europe continentale, les hyperscalers détenaient une part de marché du cloud public d'environ 66 % en 2020, suivis par IBM Cloud à environ 5 % et OVHcloud à environ 1 %. Aux États-Unis, la part des hyperscalers est plus importante. OVHcloud est en position de challenger avec d'autres fournisseurs comme Digital Ocean.

Sur la base d'une enquête clients 2020 en France et en Allemagne, OVHcloud estime que les facteurs clés qui déterminent le choix d'un fournisseur de services cloud comprennent le rapport prix/performance, la continuité et la fiabilité du service, la performance technique, la sécurité/souveraineté des données et la localisation du centre de données. Le rapport prix/performance est le critère le plus significatif dans le segment du *Baremetal Cloud*, tandis que la continuité et la fiabilité ont une importance à peu près égale au rapport prix/performance dans le segment de l'*Hosted Private Cloud*, et sont le facteur le plus important dans le segment du cloud public.

OVHcloud propose actuellement des offres PaaS dans des domaines tels que la virtualisation et l'intelligence artificielle intégrées à ses offres IaaS, et est en train d'initier et d'étendre sa présence sur le marché du PaaS. Pour cette raison, OVHcloud ne dispose pas d'une part de marché significative dans les offres PaaS identifiées, un marché actuellement dominé par les hyperscalers et, dans une moindre mesure, Oracle et IBM. Dans le cadre de sa stratégie de croissance, OVHcloud prévoit d'étendre considérablement les composantes PaaS de ses offres, de se développer dans le domaine de l'intelligence artificielle et d'introduire des solutions dans des domaines tels que les DBaaS ou l'orchestration, qui, selon elle, devraient être très attrayantes pour sa clientèle cible composée de grandes entreprises et de sociétés technologiques.



1.3 L'ACTIVITÉ

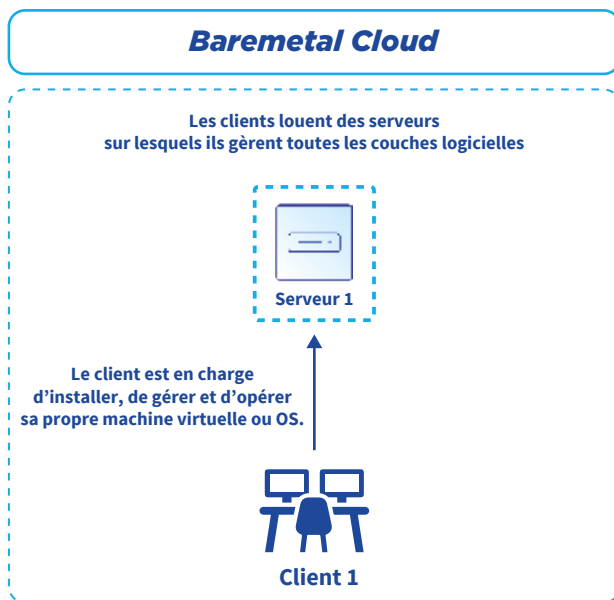
1.3.1 Une offre complète de solutions

1.3.1.1 Cloud privé

OVHcloud propose deux offres principales de cloud privé : le *Baremetal Cloud* et le *Hosted Private Cloud*.

Baremetal Cloud

Le service de *Baremetal Cloud* d'OVHcloud fournit des serveurs physiques dédiés aux clients, qui ont un contrôle total sur le serveur, y compris le choix du système d'exploitation. Le *Baremetal Cloud* leur permet d'avoir une expérience similaire à celle qu'ils auraient avec des solutions sur site gérées par leurs équipes internes, tout en profitant des avantages offerts par l'externalisation.



L'offre principale de *Baremetal Cloud* d'OVHcloud commercialise des serveurs haut de gamme et des offres de services de moyen à haut niveau. OVHcloud dispose également d'une offre à prix modeste commercialisée sous la gamme « Eco », avec les produits « So You Start » et « Kimsufi », utilisant des serveurs rénovés qui fournissent des services de qualité à un coût réduit, tout en améliorant l'efficacité environnementale.

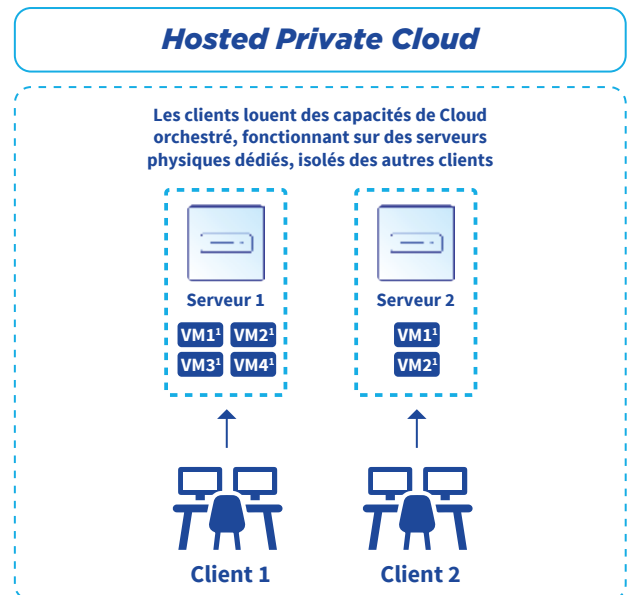
Les services de *Baremetal Cloud* offrent aux entreprises clientes une puissance informatique de haut niveau et des accords de niveau de service stricts, dans un environnement sécurisé adapté aux applications sensibles. Le serveur peut être personnalisé pour répondre aux besoins du client, et peut être exploité sans qu'il soit nécessaire d'allouer la capacité du serveur à des machines virtuelles par le biais d'un hyperviseur, ce qui permet au client d'utiliser la pleine capacité du serveur. Toute capacité inutilisée peut être déployée en quelques minutes, bien que la capacité totale soit limitée par celle du serveur dédié.

Les clients du *Baremetal Cloud* paient des frais mensuels qui dépendent des niveaux de performance qu'ils sélectionnent. Ils peuvent également choisir des options (telles que la personnalisation du serveur ou la sauvegarde des données) moyennant des frais supplémentaires.

Les principaux usages des services *Baremetal Cloud* comprennent le calcul de données complexes, les opérations à faible latence, le streaming, les jeux en ligne, les applications d'entreprise critiques telles que les ERP et CRM.

Hosted Private Cloud

OVHcloud propose des services de *Hosted Private Cloud* à ses clients professionnels, fournissant des serveurs entièrement gérés par OVHcloud, y compris le système d'exploitation et la couche de virtualisation, en partenariat avec les offres de VMware ou Nutanix.



Note : 1. VM : machine virtuelle.

Au sein de son service de *Hosted Private Cloud*, OVHcloud propose deux offres principales : (i) *Essential* et (ii) *Premier*.

- *Essential* permet aux clients de bénéficier de serveurs dédiés et virtualisés, entièrement gérés par OVHcloud, avec un niveau de service de 99,9%. Les clients d'*Essential* sont principalement des entreprises de taille moyenne.
- *Premier* fournit des serveurs virtualisés dédiés haut de gamme, et inclut la gestion du stockage virtuel et des sauvegardes ainsi qu'un support 24/7, avec un niveau de service de 99,9%. Les serveurs sont certifiés pour héberger des informations provenant de clients de divers secteurs sensibles, notamment la santé en France (certification HDS), en Allemagne, en Italie, au Royaume-Uni et en Pologne, et la finance, y compris les paiements par carte de crédit (certification PCI DSS). Les clients *Premier* sont principalement les grandes entreprises et les clients du secteur public qui cherchent à passer à un fournisseur de services cloud.

Les services de *Hosted Private Cloud* d'OVHcloud fournissent aux clients un accès privé à des serveurs, à niveaux élevés de performance, qui peuvent être personnalisés pour répondre aux exigences spécifiques du client. Il répond aux besoins des clients qui recherchent l'isolement et la sécurité, des ressources évolutives et la résilience.

Les principaux usages des services de *Hosted Private Cloud* comprennent le déploiement dans le cadre de stratégies de cloud hybride, l'encodage de médias, l'analyse de big data, la reprise après sinistre, ainsi que le stockage et le traitement de données sensibles dans des secteurs clés tels que la santé, la finance et le secteur public.

1.3.1.2 Cloud public

OVHcloud propose des solutions de cloud public basées sur des technologies *open source* telles que OpenStack (une plateforme qui permet de déployer des ressources de traitement, de stockage et de mise en réseau) et Kubernetes (une plateforme d'orchestration de conteneurs, devenue un standard de marché). L'utilisation de ces plateformes standard offre aux clients une capacité de transfert de données facile et un accès volontairement transparent au code source, facilitant la réversibilité et éliminant le « verrouillage par le fournisseur ». Cette caractéristique de l'offre OVHcloud est particulièrement attrayante pour les clients qui cherchent à déployer des stratégies de multi-cloud.

Les solutions de cloud public offrent aux utilisateurs une capacité de calcul pratiquement illimitée, la seule contrainte étant la capacité totale installée du fournisseur de cloud. Il est possible de déployer de nouvelles instances de cloud public automatiquement et en quelques secondes. Comme le service de cloud public est basé sur des serveurs partagés, les options de personnalisation sont définies par OVHcloud. Les niveaux de service sont élevés étant donné la flexibilité de l'architecture matérielle.

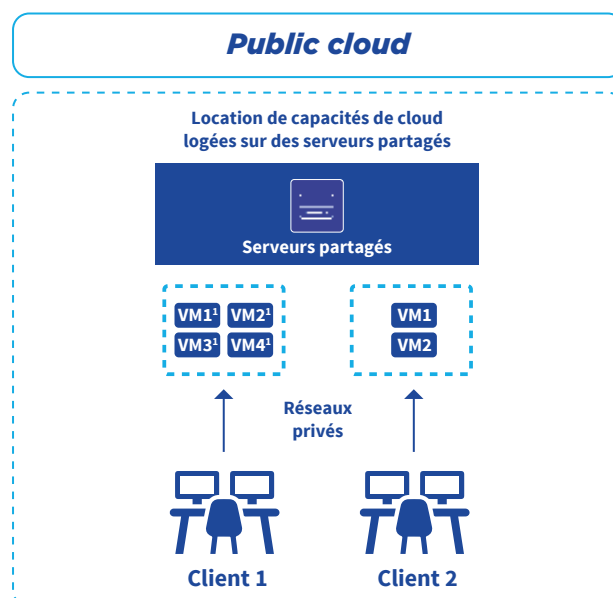
Les clients du cloud public paient des frais d'utilisation pour la capacité qu'ils utilisent réellement. Le modèle d'OVHcloud offre beaucoup plus de prévisibilité que les modèles utilisés par les hyperscalers et de nombreux autres concurrents. En particulier, contrairement aux hyperscalers, OVHcloud ne facture pas de frais supplémentaires pour les transferts de données sortants ou les appels API, sauf pour les stockages block et archive, et pour les services localisés en Asie-Pacifique.

L'offre de cloud public du Groupe fournit trois services de cloud computing de base : la performance informatique (le *compute*), le stockage et les capacités réseau.

Les clients des solutions de cloud public OVHcloud peuvent choisir des services de cloud public entièrement évolutifs sur des machines virtuelles qui sont hébergées sur des serveurs et des réseaux partagés.

Le service de cloud public d'OVHcloud est intéressant pour les clients qui recherchent des ressources hautement évolutives, avec des demandes de gestion de pics importants sur plusieurs sites d'accès, et un degré élevé de résilience. Ce service est utilisé pour les applications à forte demande et les services qui utilisent de grands volumes de données, comme le streaming vidéo et musical.

Les clients du cloud public d'OVHcloud peuvent également choisir parmi un certain nombre de logiciels à la demande (SaaS) fonctionnant sur les serveurs du cloud public d'OVHcloud. En particulier, OVHcloud propose à ses clients des accès aux solutions de messagerie et de calendrier Microsoft Exchange, aux solutions de stockage et de gestion des données SharePoint et à la suite logicielle professionnelle Office365.

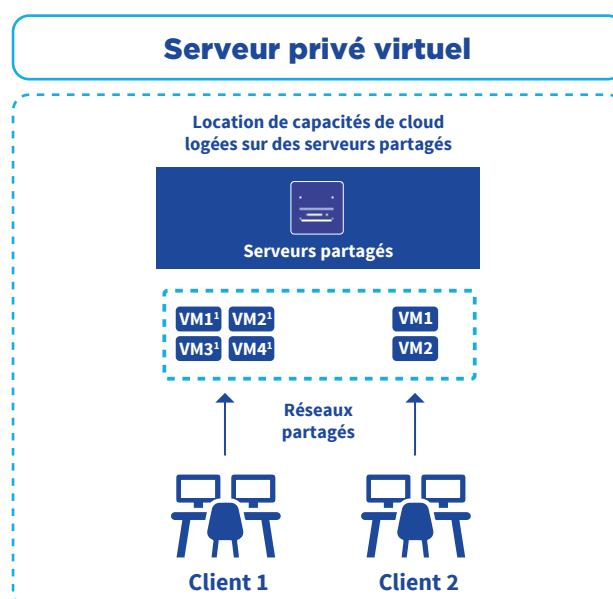


Note : 1. VM : machine virtuelle.

Serveur privé virtuel

OVHcloud offre également une option de serveur privé virtuel, fournissant des capacités informatiques situées sur des serveurs partagés, mais avec des machines virtuelles isolées par l'utilisation de réseaux privés virtuels.

L'option de serveur privé virtuel est intéressante pour les clients qui recherchent des ressources sur mesure, en particulier pour les opérations de courte durée avec des charges de travail et une demande de serveur volatiles. Les solutions de serveurs privés virtuels sont principalement utilisées pour les tests d'applications et autres projets ponctuels, la gestion des pics de charge de courte durée et les fonctions de sauvegarde.





Platform-as-a-Service (PaaS)

Dans le cadre de sa stratégie de croissance, OVHcloud est en train de développer et de mettre en œuvre une offre PaaS complète qu'elle a l'intention de superposer à ses produits IaaS de cloud privé et de cloud public. En plus de développer des produits en interne, OVHcloud a annoncé plusieurs partenariats et acquisitions, dans le but d'accélérer son plan de développement, ce qui lui permet de proposer 81 solutions IaaS et PaaS à ses clients à la fin de l'exercice 2022, principalement dans les domaines suivants :

- **Storage.** OVHcloud propose aujourd'hui à ses clients un portefeuille complet d'offres de stockage telles que *Object Storage S3 (High Performance et Standard)*, *Block Storage*, *File Storage*, *Snapshot & Backup* et *Archive* ;
- **DataBase-as-a-Service.** Les logiciels de gestion des données permettent aux utilisateurs de gérer leurs bases de données afin de permettre les requêtes et les mises à jour. Il comprend des programmes qui exécutent des requêtes sur les données et fournissent une représentation visuelle des données dans des formats tels que les feuilles de calcul, permettant aux utilisateurs de construire des applications plus rapidement et d'automatiser la gestion des bases de données. OVHcloud a annoncé un partenariat en avril 2021 avec MongoDB, et en juillet 2021 avec Aiven pour rendre disponibles plusieurs types de base de données sur l'infrastructure d'OVHcloud ;
- **AI, Machine Learning & Analytics.** Les solutions d'intelligence artificielle et d'analytique comprennent des outils et des services soutenant l'analyse et la présentation des données. OVHcloud est particulièrement avancée dans les solutions de calcul haute performance pour l'intelligence artificielle et le *machine learning*, et entend poursuivre son développement dans ce domaine. En avril 2022 OVHcloud a annoncé l'acquisition de ForePaaS, une société spécialisée dans le domaine de l'*analytics* ;
- **Security & Encryption.** OVHcloud élargit son offre de solutions de gestion de l'accès aux identités et de chiffrement, y compris le chiffrement de bout en bout qui sécurise les données des clients dans tous les états. En juillet 2021 OVHcloud a annoncé l'acquisition de BuyDRM, une société américaine spécialisée dans ce domaine ;
- **Application platforms.** Les plateformes d'applications sont des solutions logicielles de serveur *back-end* fournissant aux développeurs un environnement d'exécution et de développement.

1.3.1.3 Webcloud et autres

OVHcloud propose des services de Webcloud depuis sa création en 1999. Avec sa position de leader sur le marché français et de fortes positions ailleurs en Europe, l'offre Webcloud assure une base de revenus stable et récurrente et une croissance régulière.

OVHcloud offre trois solutions principales aux clients du cloud web :

- **Web hosting et noms de domaine.** Cela comprend la location de capacité sur des serveurs web, permettant aux clients de connecter leurs sites web à Internet, ainsi que l'enregistrement, le renouvellement et le transfert de noms de domaine. Les clients peuvent choisir des forfaits de base offrant un ou quelques sites Web seulement, ou des forfaits destinés aux professionnels et aux développeurs qui souhaitent héberger plusieurs sites web, ainsi que des adresses électroniques et des options de stockage. OVHcloud propose à ses clients des services supplémentaires, tels que les certificats SSL (*Secure Socket Layer*), qui permettent des connexions sécurisées entre un serveur Web et un navigateur ;
- **Téléphonie et connectivité.** Les clients peuvent acheter des systèmes de VoIP (*Voice over IP*) et permettant des utilisations telles que les standards téléphoniques et les systèmes de réponse vocale interactive. OVHcloud offre également à ses clients un accès à Internet via les réseaux ADSL et fibre optique, avec des forfaits de base et professionnels ;

- **Support et services.** OVHcloud propose à ses clients des niveaux supplémentaires de support et de service, qui regroupent un ensemble de solutions d'assistance, d'expertises et de services en ligne. Les offres de support peuvent être *Business*, qui correspond au niveau adapté aux environnements de production ou *Enterprise*, qui propose une expérience grand compte pour les environnements de production critique. Les services additionnels sont proposés dans l'offre de *Professional Services*, qui donne accès à du support technique et des conseils lors de projets de migration d'infrastructure ou de modification d'architecture IT.

Les principaux clients d'OVHcloud dans le segment du cloud web sont les petites et moyennes entreprises, ainsi que certains particuliers et entrepreneurs. Les clients du cloud web sont généralement à la recherche de services web et de communication sécurisés et fiables, pour établir leur présence sur le web, et pour numériser les fonctions de l'entreprise.

1.3.2 La segmentation client

OVHcloud sert environ 1,6 million de clients, dont des grandes entreprises, des entités publiques, des petites et moyennes entreprises, et un large éventail de clients particuliers.

La clientèle est très diversifiée, les 50 premiers clients représentant environ 9 % du chiffre d'affaires de l'exercice 2022, et les 500 premiers clients représentant environ 23 % du chiffre d'affaires de l'exercice 2022.

Sociétés de technologie et de logiciels

OVHcloud a historiquement occupé une position forte auprès des entreprises technologiques, « *digital native* » ou « *cloud native* », car beaucoup de ces clients utilisent les services cloud depuis leur création. Ce groupe de clients comprend des éditeurs de logiciels et des entreprises qui comptent sur OVHcloud pour héberger les solutions PaaS et SaaS qu'ils vendent à leurs propres clients.

OVHcloud est en mesure de tirer parti de ses relations historiques solides avec cette communauté en raison de son rapport prix/performance et de sa capacité à concevoir des solutions très rapidement. Les clients de ce segment sont principalement attirés par les solutions sur mesure et la qualité de service d'OVHcloud, qui sont essentielles pour assurer la qualité de leurs propres activités, ainsi que par un degré élevé de sécurité des données et l'absence de « verrouillage par le fournisseur » offert par les solutions d'OVHcloud.

OVHcloud soutient ses clients des secteurs technologique et des logiciels, en accompagnant nombre d'entre eux depuis la phase de démarrage et le développement de solutions de type Software-as-a-Service qu'ils fournissent à leurs propres clients en utilisant les solutions cloud d'OVHcloud. À mesure que ces clients se développent, OVHcloud continue à répondre à leurs besoins pour une gamme complète de solutions alors que leurs besoins se complexifient.

Une proportion importante des clients du secteur technologique d'OVHcloud s'abonnent aux produits et services d'OVHcloud initialement par le biais de canaux de marketing numérique, attirés par un accès rapide aux services et la possibilité de choisir parmi une large gamme de solutions qui peuvent être personnalisées en ligne pour répondre à leurs besoins.

Les grandes entreprises, les PME et les entités publiques

La clientèle d'OVHcloud composée de grandes entreprises, de PME, et d'entités publiques, est en train de migrer massivement vers le cloud. Avec ces clients, OVHcloud dispose d'un avantage unique du fait de son empreinte européenne, offrant une garantie de souveraineté des données que les autres grands fournisseurs ne sont pas en mesure de proposer. En plus de la souveraineté des données, OVHcloud attire les clients de ce segment par un des meilleurs rapports prix/performance, basé sur son modèle industriel verticalement intégré.

OVHcloud atteint sa clientèle de grandes entreprises et d'entités publiques principalement par le biais de sa force de vente interne, soit par l'intermédiaire de ses partenaires intégrateurs de systèmes informatiques.

OVHcloud occupe une position forte auprès des petites et moyennes entreprises, qui s'appuient sur OVHcloud pour une variété de services de cloud privé et public, souvent en commençant par des services de Web cloud et en les améliorant dans le cadre de projets de migration vers le cloud. OVHcloud estime que son succès auprès de ce segment de clientèle est largement dû à son rapport prix/performance et à sa fiabilité. Les petites et moyennes entreprises sont atteintes par une combinaison de canaux de marketing numérique, ainsi que par des intégrateurs de systèmes de taille moyenne et des forces de vente internes.

White-Labelers, revendeurs et particuliers

OVHcloud exploite sa technologie en fournissant des services d'hébergement cloud à des revendeurs et des *White-Labelers*, qui commercialisent les solutions d'OVHcloud à leurs propres clients sous leur propre marque.

Ce groupe de clients comprend des agences web et d'autres revendeurs qui comptent sur OVHcloud pour des services qu'ils commercialisent auprès d'une variété de leurs propres clients utilisateurs finaux. Les agences web (tels que Publicis et GoDaddy) ont historiquement représenté une base marketing forte pour OVHcloud, contribuant à sa position de leader sur le marché français du Web cloud. Les clients particuliers sont également inclus dans ce groupe de clients.

OVHcloud a récemment développé sa stratégie de vente indirecte en concluant des partenariats en marque blanche. Par exemple, OVHcloud gère des centres de données pour des tiers qui fournissent à leur tour des solutions à leurs propres clients, hébergées dans les centres de données gérés. L'offre de *DCaaS* (*DataCenter-as-a-Service*) permet de fournir une solution de cloud public de confiance en marque blanche qui garantit la souveraineté des données et la conformité au RGPD.

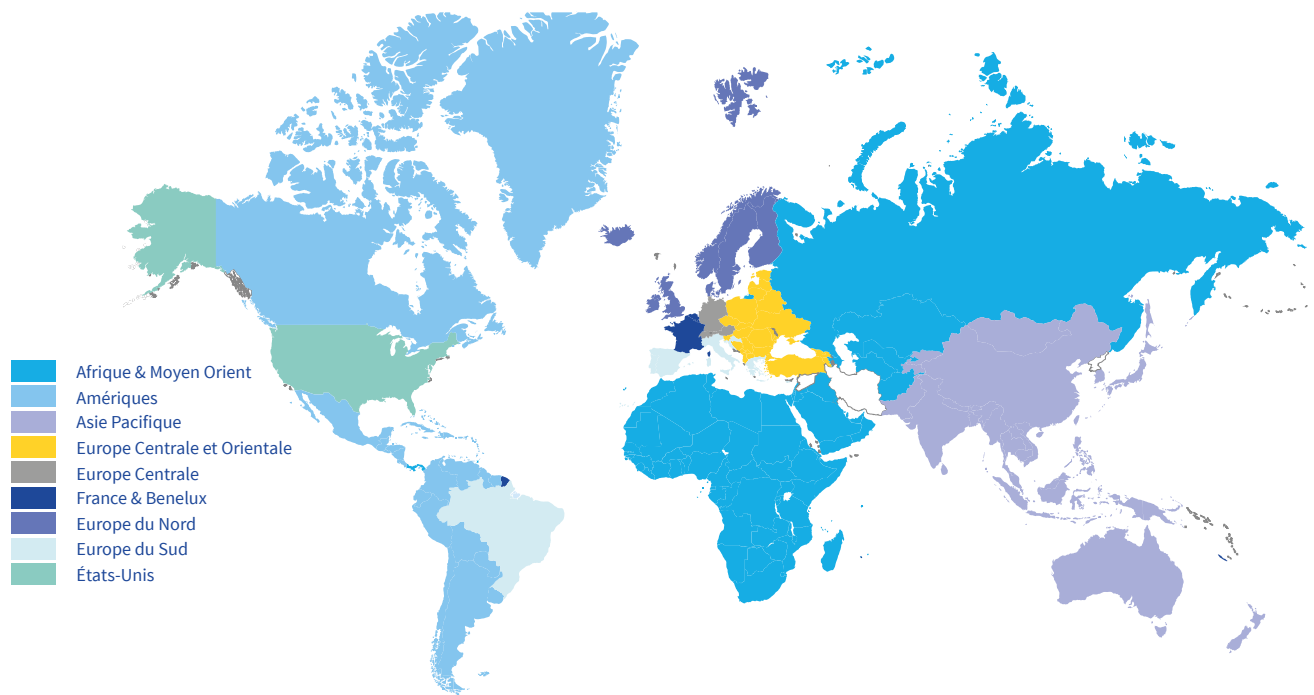


1.3.3 Empreinte géographique

OVHcloud a développé une empreinte mondiale avec une forte base de clients en Europe, aux États-Unis et en Asie. L'expansion géographique est un élément important de la stratégie de croissance d'OVHcloud.

Pendant l'exercice 2022, OVHcloud a réalisé 49 % de son chiffre d'affaires auprès de clients situés en France, 29 % auprès de clients situés ailleurs en Europe et 22 % auprès de clients situés dans le reste du monde.

Dans le cadre de sa stratégie d'expansion géographique, OVHcloud a établi des regroupements géographiques en pôles basés sur des caractéristiques communes telles que les langues et les tendances d'utilisation du cloud. Les pôles sont illustrés par le graphique suivant :



Note : 1. Pôle de vente intégrant l'Afrique, le Moyen-Orient et l'Irlande.

Les pôles de vente fonctionnent sur la base d'une stratégie qui combine efficacité mondiale et service local. Dans ses pôles, OVHcloud offre des services tels que des sites de vente digitale et un support en langue locale, des programmes dédiés aux partenaires et aux start-ups, ainsi que des équipes commerciales locales à l'écoute des tendances des marchés qu'elles servent.

1.4 STRATÉGIE ET OBJECTIFS

1.4.1 Développer les segments de clientèle-clé

OVHcloud poursuit une stratégie de croissance adaptée à ses trois principaux segments de clientèle : (i) les sociétés de technologie et de logiciels, (ii) les grandes entreprises, les PME et les entités publiques, ainsi que (iii) les White-Labelers, les revendeurs et les particuliers.

Les entreprises de technologies et de logiciels (digital native)

Ce segment de clientèle est historiquement favorable pour OVHcloud. Afin d'étendre sa croissance sur ce segment, OVHcloud a mis en place une stratégie de marketing numérique renforcée, comprenant une amélioration de l'expérience client sur les sites Internet du Groupe avec une interface centrée sur le client, axée sur l'usage et les produits, un programme de gestion de la relation prospect, un support en ligne tel que des chatbots et des formations telles que des webinaires ou des documentations techniques.

Afin de continuer à enrichir cet écosystème, OVHcloud développe plusieurs programmes :

- ▶ le Start-up program aide les start-ups à grandir et à se développer en leur fournissant crédits technologiques, ressources, formations et conseils. Ce programme est particulièrement utile pour les start-ups encore au stade de la formation d'idées. Le programme de 12 mois peut permettre d'utiliser des crédits technologiques jusqu'à 10 000 euros et de bénéficier de plusieurs heures d'accompagnement technique. Depuis 2015, plus de 1 800 start-ups et scale-ups du monde entier ont rejoint le programme et l'écosystème ;
- ▶ la Market Place regroupe des entreprises de technologies et de logiciels innovantes et de confiance pour faire partie d'une place de marché SaaS (Software-as-a-Service) hébergée par OVHcloud.

Grandes entreprises, PME et entités publiques

OVHcloud met en œuvre une stratégie en trois parties pour réaliser une croissance avec les grandes sociétés, les PME entreprises de toutes tailles, ainsi que les entités publiques. Dans le cadre de cette stratégie, OVHcloud répond aux besoins de ces clients en matière de transformation et de soutien lorsqu'ils envisagent de migrer vers le cloud.

- ▶ OVHcloud tire parti de sa position de fournisseur européen de « cloud de confiance », répondant aux besoins de sécurité et de souveraineté des données des entreprises européennes et des entités du secteur public qui traitent des données hautement sensibles ou stratégiques. OVHcloud n'utilise pas et ne vend pas les données de ses clients, qui sont stockées dans les centres de données choisis par ses clients. Elle offre le plus haut niveau de sécurité avec de nombreuses certifications reconnues, dont la qualification SecNumCloud délivrée par l'Agence nationale de la cybersécurité (ANSSI), attestant du plus haut niveau de sécurité informatique en Europe pour l'hébergement de données sensibles et stratégiques dans le cloud. OVHcloud a également lancé la solution Trusted Zone Sovereign, conçue pour répondre aux plus hauts standards de sécurité des opérateurs du secteur public et des services critiques. Elle est également l'un des membres fondateurs de l'initiative GAIA-X pour aider à promouvoir un cloud souverain européen. OVHcloud améliore en permanence ses offres en investissant dans des solutions de sécurité et de cryptage.

- ▶ OVHcloud renforce ses canaux de commercialisation afin d'améliorer sa position auprès des grandes entreprises et des entités publiques. Dans le cadre de cette stratégie, OVHcloud a consolidé ses relations avec son réseau de près de 1 000 partenaires informatiques, renforçant sa position auprès de grands intégrateurs de systèmes tels qu'Accenture, Capgemini, Sopra Steria et Deloitte et d'intégrateurs de systèmes spécialisés tels que Neurones IT, fournissant à OVHcloud une plateforme solide pour capturer une part plus large des dépenses informatiques de leur clientèle d'entreprises. Dans le même temps, OVHcloud a considérablement augmenté sa force de vente directe qui répond aux besoins de ses grandes entreprises clientes, tout en fournissant un support et des services améliorés pour accompagner les entreprises clientes dans leurs projets de migration vers le cloud.
- ▶ OVHcloud a développé des offres spécifiques pour les petites et moyennes entreprises. Pour ce segment, OVHcloud s'appuie sur ses solides relations avec les conseillers informatiques et les agences web, tout en offrant une flexibilité maximale grâce à un canal de libre-service automatisé qui peut être utilisé par les clients directement ou par l'intermédiaire de leurs conseillers informatiques. OVHcloud améliore également son offre de support multilocal et multilingue pour les petites entreprises.

White-Labelers, revendeurs et particuliers

OVHcloud connaît depuis longtemps un succès commercial par le biais d'agences web qui revendent les solutions OVHcloud, parfois sous leur propre marque. Pour les particuliers notamment, un travail significatif a été entrepris depuis plusieurs années pour proposer un canal digital de vente optimisé, des offres de produits nouvelles et améliorées, ainsi qu'un support amélioré. Cette amélioration est constante, afin de favoriser l'acquisition de nouveaux clients mais aussi les opportunités de cross-selling aux clients existants. OVHcloud développe également une offre Datacenter-as-a-Service (DCaaS) pour les entreprises afin de leur fournir de la haute performance et la souveraineté des données pour leurs ressources « sur site ».

1.4.2 Adresser un marché plus large

OVHcloud élargit son marché potentiel en intégrant de nouvelles offres dans ses solutions cloud. Traditionnellement, les principales solutions d'OVHcloud sont axées sur le marché du IaaS, qui est estimé à 80-90 milliards d'euros en 2021. En intégrant une gamme de nouveaux usages du cloud et des solutions PaaS dans ses offres, OVHcloud cherche à étendre son marché potentiel pour englober à la fois le IaaS et le PaaS, qui représentent ensemble un marché estimé à 140-160 milliards d'euros en 2021. Grâce à un développement continu de nouveaux produits, via développement interne, partenariats ou acquisitions, OVHcloud propose déjà 81 services IaaS et PaaS à la fin août 2022.

Nouveaux usages du cloud et intégration de solutions PaaS

OVHcloud cible les nouveaux usages innovants du cloud qui devraient figurer parmi les principaux moteurs de croissance du marché, notamment le calcul haute performance pour l'intelligence artificielle et le machine learning, les BDaaS, le stockage haute performance, la sécurité et l'encryption des données. Ces nouveaux usages du cloud et ces nouvelles solutions PaaS, viendront tirer parti des solutions d'infrastructure déjà existante d'OVHcloud. Cette stratégie de développement sera réalisée avec du développement interne, des partenariats et des acquisitions ciblées.



1.4.3 Étendre l’empreinte géographique

OVHcloud tire parti de ses positions de leader sur le marché en France et en Europe et de sa base d’actifs pour générer de la croissance par l’expansion géographique. OVHcloud met en œuvre cette stratégie par le biais de pôles géographiques définis, chacun disposant de sites Internet dédiés, de programmes de partenariat et de personnel commercial.

En Europe hors France, OVHcloud s’appuie sur son importante base d’actifs installés (localisés au Royaume-Uni, en Pologne et en Allemagne) et sur son statut de fournisseur européen offrant la souveraineté des données pour développer ses revenus. Depuis 2018, le Groupe a plus que doublé sa force de vente et a considérablement amélioré l’efficacité de ses efforts de vente en tirant parti de ses partenariats avec les principaux intégrateurs de systèmes et en augmentant ses offres en marque blanche.

Aux États-Unis et sur le continent américain, OVHcloud estime qu’il existe des opportunités importantes qui permettent de tirer parti de ses atouts.

- ▶ Sur le marché américain, OVHcloud connaît une croissance substantielle après avoir géré un processus de restructuration à la suite de l’acquisition de vCloudAir en 2017. Elle estime qu’il existe des opportunités pour développer son activité avec les opérations américaines de clients européens, en offrant une solution isolée de ses offres européennes. Elle cible également les entreprises technologiques locales et les petites et moyennes entreprises clientes grâce à un canal numérique amélioré et évolutif, qui a généré des revenus importants depuis sa mise en œuvre fin 2019. Elle améliore également ses canaux de commercialisation directe et indirecte en établissant et en renforçant les relations avec les intégrateurs informatiques de taille moyenne, et elle augmente sa force de vente aux États-Unis pour saisir les opportunités disponibles sur ce marché.
- ▶ Au Canada et en Amérique centrale, OVHcloud améliore en permanence ses offres de ventes numériques et directes pour compléter ses canaux indirects traditionnels afin de rechercher la croissance.

En Asie et en Australie, où OVHcloud dispose actuellement de plusieurs centres de données et où la plupart de ses revenus sont réalisés par des canaux numériques. OVHcloud étudiera les possibilités d’expansion à court et moyen terme sur les marchés qui présentent un potentiel de croissance important pour le marché du cloud.

1.4.4 Accélérer grâce à une croissance externe ciblée

OVHcloud a une politique de croissance externe définie en deux types d’opérations.

Acquisitions de briques technologiques complémentaires

OVHcloud prévoit de cibler des startups avec des bases de clients actives ou des technologies qui permettraient des synergies avec le reste du portefeuille d’OVHcloud et d’accélérer le développement de son offre PaaS, telles que ForePaaS, société acquise en 2022, spécialisée dans le Data Analytics.

Consolidation du marché européen et expansion en dehors d’Europe

OVHcloud a l’intention de rechercher des opportunités de croissance externe de taille moyenne afin de consolider ses positions de leader européen. OVHcloud prévoit de considérer des opportunités avec des fournisseurs européens matures de cloud ou de Web cloud qui ont des bases de clients complémentaires et des profils financiers stables.

OVHcloud entend poursuivre sa stratégie de croissance externe de manière financièrement responsable, en visant un ratio de levier financier (Dette financière nette divisée par l’EBITDA ajusté) ne dépassant pas 3,0x sur la base de son évaluation actuelle des opportunités d’acquisition potentielles.

1.4.5 Objectifs de moyen terme

Le Groupe a des objectifs financiers à moyen terme et vise l’atteinte des résultats suivants d’ici 2025 :

- ▶ une accélération de la croissance organique du chiffre d’affaires aux alentours de 25 % à horizon 2025, portée par une évolution de son mix d’activités, le déploiement de sa stratégie « Move to PaaS », son expansion internationale et le bénéfice de l’évolution du marché vers les clouds hybrides et multiples, ainsi que l’accent mis sur la souveraineté des données ;
- ▶ une marge d’EBITDA ajusté alignée aux alentours de 42 %, ceci en réinvestissant en partie les économies d’échelle obtenues notamment grâce à une meilleure absorption des coûts fixes sur la période ;
- ▶ des capex récurrents qui devraient tirer parti des améliorations de la productivité et donc baisser en pourcentage du chiffre d’affaires vers une fourchette de 14 % à 16 %, de la même manière les capex de croissance, exprimés en pourcentage du chiffre d’affaires, seront compris entre 28 % à 32 %.

1.5 LES ATOUTS CONCURRENTIELS D'OVHcloud

1

1.5.1 Le seul acteur européen de cette taille

OVHcloud est le leader européen sur le marché des services cloud, qui est à la fois vaste et en croissance rapide.

OVHcloud est l'un des deux principaux fournisseurs de services de cloud privé en Europe. Selon Forrester (juin 2020), OVHcloud est un leader des services de l'*Hosted Private Cloud* en Europe au regard de son offre actuelle, de sa présence sur le marché et de sa stratégie. De plus, en tant que fournisseur de cloud basé en Europe, OVHcloud est en mesure de répondre aux exigences des clients européens en matière de souveraineté et de sécurité des données.

OVHcloud est de plus en plus présent sur le marché du cloud public, qui est dominé à l'échelle mondiale par les « hyperscalers » américains (Amazon Web Services, Google Cloud Platform et Microsoft Azure). Il est le seul fournisseur européen de services d'infrastructure de cloud public à avoir été nommé comme candidat dans l'IDC MarketScape (IDC (septembre 2020)) sur la base de son offre d'infrastructure.

1.5.2 Une suite complète de solutions

OVHcloud dispose d'une suite de solutions de cloud privé, de cloud public et de Web cloud qui la positionne pour capter la demande croissante de services multi-cloud et cloud hybride qui stimulent l'expansion du marché du cloud, en servant un large éventail de besoins et de catégories de clients. Les offres d'OVHcloud se distinguent de celles des autres fournisseurs, notamment des hyperscalers, par une garantie de souveraineté des données ainsi que par une combinaison unique de prévisibilité des prix et de performance. Ces facteurs fournissent à OVHcloud une plateforme idéale pour s'adresser à des segments de clientèle clés, notamment les sociétés de technologie et de logiciels (digital native) et les entreprises et les entités publiques, qui passent de plus en plus au cloud.

OVHcloud a adopté une stratégie dynamique de mise sur le marché conçue pour tirer parti de ces capacités. Elle s'adresse aux spécialistes de la technologie, aux PME et aux particuliers grâce à un canal numérique entièrement automatisé, en libre-service et hautement évolutif, doté d'outils de gestion et de contrôle avancés en libre-service, offrant aux clients une livraison de produits entièrement automatisée en quelques minutes (ou dans les trois heures, pour les services de *Hosted Private Cloud* avec la couche de virtualisation VMWare). Le canal numérique automatisé est également conçu pour favoriser l'expansion internationale grâce à des sites web régionaux en langue locale. OVHcloud touche directement les entités publiques, les grandes entreprises, les PME traditionnelles et les spécialistes des logiciels et de la technologie avec sa propre force de vente qui accompagne les clients dans leur transition vers le cloud. Elle utilise également un écosystème de partenaires et d'intégrateurs de systèmes pour atteindre les entreprises et les entités du secteur public, avec des conseillers spécialisés qui permettent à OVHcloud de tirer parti de sa technologie. Grâce à ces canaux, OVHcloud est en mesure de répondre aux divers besoins d'un large éventail de groupes de clients, à différents stades de développement, dans tous les secteurs industriels, ce qui accroît son potentiel d'expansion.

1.5.3 Une demande croissante de souveraineté des données

En tant que fournisseur européen de services cloud, OVHcloud offre à ses clients le plus haut niveau de protection de la confidentialité des données du secteur. La confidentialité des données devient une préoccupation majeure pour les clients en Europe, qui doivent se conformer aux restrictions du RGPD sur le transfert de données personnelles vers d'autres pays, y compris les États-Unis. Les clients européens recherchent également des solutions de cloud qui ne sont pas soumises aux assignations et aux mandats émis par les autorités américaines chargées de l'application des lois en vertu de la loi américaine dite US Cloud Act. Ces contraintes conduisent les clients européens à chercher des alternatives aux « hyperscalers » américains et autres fournisseurs de cloud basés aux États-Unis. Grâce à son offre basée en Europe, entièrement séparée de ses activités américaines, OVHcloud propose des solutions en matière de souveraineté des données inégalées parmi les principaux fournisseurs de cloud.

L'offre de « cloud de confiance » d'OVHcloud est également un puissant facteur de différenciation en dehors de l'Europe. En tant que pure player du cloud, OVHcloud n'entre pas en concurrence avec ses clients et n'utilise pas leurs données pour optimiser ou vendre ses propres produits. OVHcloud permet aux clients de choisir la localisation de leurs données parmi ses 33 centres de données dans le monde. Elle offre également les plus hauts standards de protection et de sécurité des données, avec un large éventail de certifications de sécurité essentielles pour attirer des clients dans des secteurs sensibles tels que les services financiers, la santé et le gouvernement.

1.5.4 Prévisibilité et transparence des prix avec le meilleur rapport prix/performance

OVHcloud offre à ses clients une variété d'options de niveau de performance, généralement à des prix plus attractifs que ses principaux concurrents. Sa combinaison de hautes performances et de prix attractifs a été reconnue par les clients comme un facteur clé de différenciation. OVHcloud offre à ses clients les meilleures caractéristiques de performance de sa catégorie, telles que des accords de niveau de service avec un temps d'arrêt maximum garanti, de nombreuses certifications de sécurité reconnues et un haut degré de personnalisation. En outre, OVHcloud est en mesure de fournir ses services de cloud en quelques minutes : le temps de provisionnement de ses serveurs de *Baremetal Cloud* est de deux minutes, et le temps de provisionnement de ses serveurs d'*Hosted Private Cloud* est de 90 minutes. En comparaison, le temps de provisionnement annoncé par IBM Cloud pour son offre *Baremetal Cloud* d'IBM Cloud est de 20 minutes, et le temps de provisionnement annoncé de son offre d'*Hosted Private Cloud* est compris entre deux heures et quatre heures.

L'avantage tarifaire d'OVHcloud est visible dans toutes ses offres, avec des frais mensuels et des prix d'options de service attractifs dans ses offres de cloud privé, et un modèle de tarification du cloud public prévisible et tout compris (avec certaines exceptions), sans frais supplémentaires pour des services tels que le transfert de données sortant, que les clients trouvent être une alternative attrayante aux forfaits moins prévisibles proposés par les hyperscalers et autres fournisseurs de cloud. Par exemple, la tarification 1-GPU d'OVHcloud sur les principaux marchés d'Europe continentale est jusqu'à deux à trois fois inférieure aux prix annoncés par les hyperscalers, sans coût supplémentaire pour le trafic sortant, au 31 août 2022.



1.5.5 Un modèle verticalement intégré

Avantage concurrentiel d'un modèle verticalement intégré, reposant sur une technologie exclusive

OVHcloud opère selon un modèle de production unique, verticalement intégré, qui englobe la fabrication des serveurs, l'exploitation des centres de données, les ressources réseau et la gestion des infrastructures informatiques. Avec le soutien d'une technologie propriétaire, cela permet à OVHcloud de créer un avantage de coût substantiel qui le distingue des autres fournisseurs et facilite son leadership en matière de prix. Le modèle verticalement intégré est également un moteur de la performance, de l'agilité et de l'innovation durable d'OVHcloud.

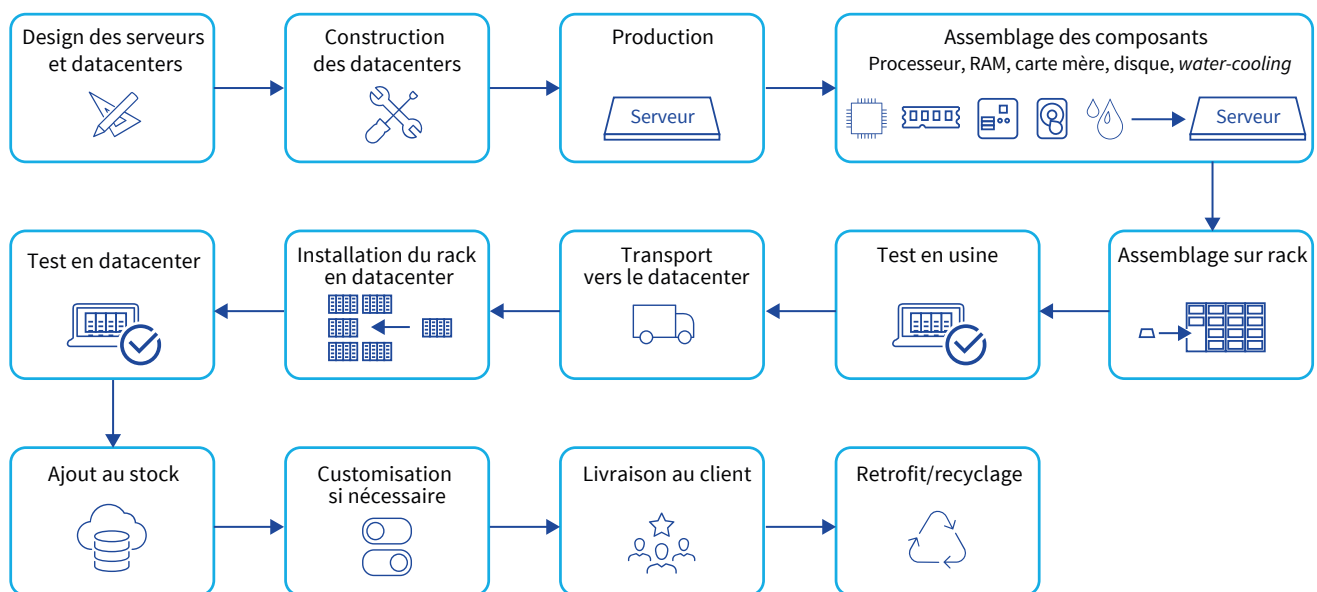
Les activités d'OVHcloud sont durables du fait de leur conception. Elle utilise un système de refroidissement exclusif à base d'eau pour ses serveurs, qui élimine le besoin de climatisation, a les meilleurs résultats du secteur en matière d'efficacité de l'utilisation de

l'énergie (PUE) et s'est engagée à augmenter l'utilisation des énergies renouvelables, en particulier en France et au Canada (où se trouvent ses sites de production). Bien que l'engagement d'OVHcloud en faveur des opérations durables date de plus de deux décennies, sa force dans ce domaine gagne en importance pour les clients qui s'interrogent de plus en plus sur l'impact environnemental des centres de données. OVHcloud pense que cette tendance devrait se poursuivre, car les entreprises clientes s'efforcent de respecter les engagements annoncés en matière de neutralité carbone, ce qui devrait favoriser les fournisseurs tels qu'OVHcloud, dont les performances en matière environnementale sont élevées.

Modèle de production durable et verticalement intégré

OVHcloud est impliquée dans chaque étape du cycle de vie des serveurs et des centres de données, comme illustré par le graphique ci-dessus. La chaîne d'approvisionnement verticalement intégrée d'OVHcloud comprend la fabrication des serveurs, l'exploitation des centres de données, l'approvisionnement du réseau et la gestion de l'infrastructure informatique. En concevant et en assemblant tous ses serveurs en interne, OVHcloud est en mesure d'optimiser la

conception des serveurs et de contourner les intermédiaires, ainsi que de réduire les coûts, d'accroître la personnalisation, de réduire les délais de livraison et d'augmenter l'efficacité de la gestion du cycle de vie par la mise à niveau des serveurs. La technologie propriétaire d'OVHcloud et ses opérations internes dans une variété de marchés géographiques ont contribué à sa forte intégration verticale.

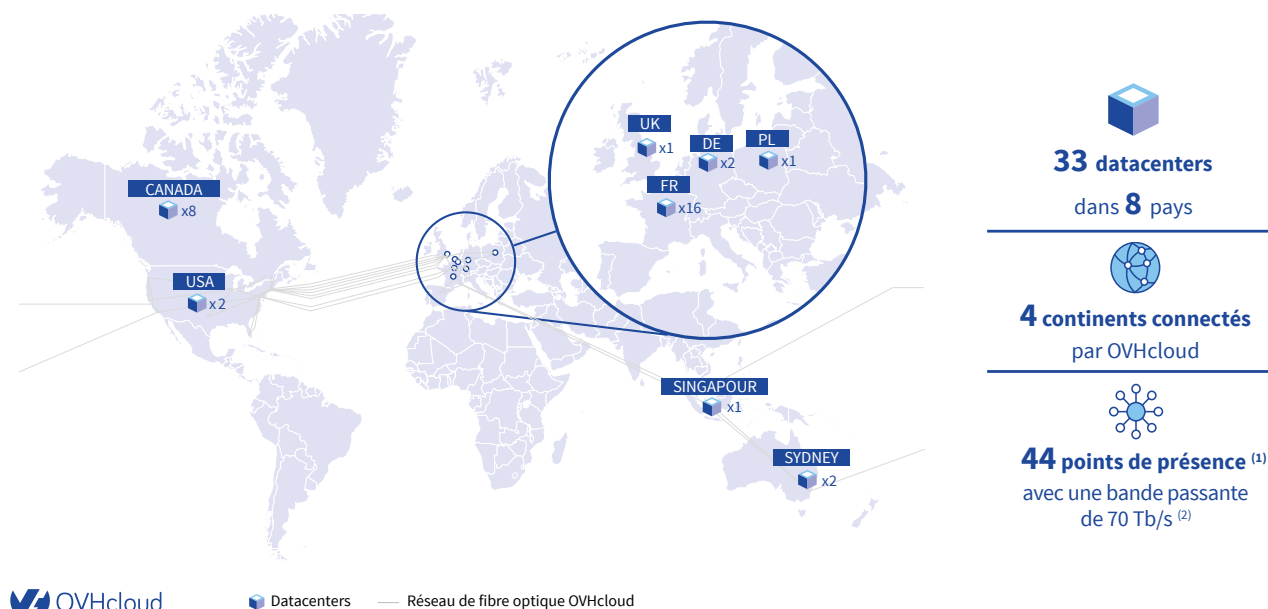


OVHcloud dispose de deux sites de production dédiés – en France et au Canada – pour assembler les différents composants matériels en serveurs. Une fois les différents composants assemblés, ils sont transportés vers le centre de données et personnalisés si nécessaire avant d'être livrés au client.

Comme OVHcloud fabrique ses serveurs en interne, elle ne dépend pas d'un fabricant tiers, ce qui réduit le risque de rupture de la chaîne d'approvisionnement.

En outre, en étant propriétaire et exploitant de ses centres de données, OVHcloud a davantage de contrôle sur chaque étape du processus de production, ce qui, à son tour, offre à ses clients davantage de possibilités de personnalisation. Avec des centres de données répartis sur 33 sites dans 8 pays à travers le monde, OVHcloud est en mesure de livrer des serveurs à ses clients dans des

délais courts : dans les sites européens et nord-américains d'OVHcloud, il faut environ 14 jours entre la production des serveurs et leur livraison. Les centres de données d'OVHcloud sont généralement hébergés dans d'anciens bâtiments industriels, ce qui lui a procuré un avantage en termes de coûts et a permis de réduire son impact environnemental en réutilisant les ressources existantes.



Source : Au 31 août 2022, Société.

(1) Un point de présence est un point où le réseau établit une connexion à Internet.

(2) Tera bits per seconde.

OVHcloud utilise une technologie propriétaire de refroidissement à l'eau dans ses centres de données, qu'elle a développée et utilisée depuis plus de 20 ans. La technologie de refroidissement à l'eau d'OVHcloud combine des serveurs refroidis à l'eau avec des centres de données refroidis à l'air, supprimant ainsi le besoin de climatisation, ce qui présente des avantages significatifs en termes de coûts et d'impact environnemental. Elle utilise le refroidissement direct par eau pour éliminer la chaleur des processeurs (CPU), et l'air – qui est ensuite refroidi à l'intérieur du rack en utilisant de l'eau à travers un échangeur de chaleur – pour éliminer la chaleur des autres composants. L'eau chauffée

est ensuite refroidie à l'aide de tours de refroidissement sèches. En plus d'être très efficace en termes d'énergie et d'eau, la technologie de refroidissement par eau d'OVHcloud a également des coûts de maintenance relativement faibles.

En internalisant sa conception et ses opérations, OVHcloud est en mesure de tirer parti de ses technologies de refroidissement exclusives, ce qui crée non seulement un avantage en termes de coûts, mais réduit également son impact environnemental, car cette technologie consomme moins d'énergie que d'autres techniques de refroidissement.

1.5.6 L'innovation reposant sur un écosystème de partenaires et une approche systématique

Une stratégie d'écosystème

OVHcloud a déployé une stratégie d'écosystème qui en fait une force motrice des technologies *open source* européennes. L'approche de l'écosystème en partenariat permet à OVHcloud de tirer parti d'un large éventail d'experts techniques et commerciaux et d'offrir de la valeur aux clients. L'engagement profond dans les communautés *open source* permet à OVHcloud d'accélérer le développement de ses propres solutions, tout en restant à la hauteur des attentes de ses clients.

L'écosystème d'OVHcloud est déployé à travers ses activités. Sa stratégie de mise sur le marché comprend des partenariats avec plus de 350 intégrateurs de systèmes clés et fournisseurs de services gérés qui intègrent les solutions OVHcloud dans leurs offres clients. Grâce à son programme cloud de confiance ouvert (*open trusted cloud*), de

nombreux fournisseurs d'applications logicielles bénéficient d'un label proposé par OVHcloud, certifiant leur conformité aux normes européennes de souveraineté des données. Le programme de place de marché d'OVHcloud permet aux clients du cloud web d'accéder à plus de 300 solutions SaaS et PaaS entièrement numériques. Tous ces programmes de partenariat s'appuient sur les capacités d'OVHcloud pour élargir la gamme d'offres disponibles à un large éventail de clients.

Le réseau de partenaires et d'intégrateurs système d'OVHcloud améliore également l'accessibilité de ses solutions. Le dialogue permanent avec sa communauté de clients permet à OVHcloud de concevoir et de repenser ses produits pour assurer la cohérence entre les mises à jour technologiques et les attentes du marché.



Une approche systématique

OVHcloud adopte une approche systématique de son processus de recherche et de développement afin de s'assurer que ses innovations sont « S.M.A.R.T. » :

- **Simple.** Tout d'abord, OVHcloud s'efforce de confirmer que ses solutions peuvent être mises en œuvre rapidement et facilement, et qu'elles font gagner du temps à ses clients ;
- **Multi-local.** OVHcloud considère que les produits et les offres doivent être locaux pour tous, partout. Elle s'efforce également d'adapter ses offres aux besoins, aux souhaits et aux contraintes des clients en matière de sécurité des données et de réglementation locale ;
- **Accessible.** OVHcloud vise des solutions qui sont abordables et accessibles à un large éventail de clients. Elle met également l'accent sur un modèle de tarification transparent ;
- **Réversible.** Pour accroître la flexibilité, OVHcloud évalue si ses innovations sont réversibles, ouvertes etinteropérables pour s'assurer qu'elle ne limite pas son orientation future. Elle fournit également des technologies robustes et fiables et veille à ce que les clients ne soient pas « enrhumés » et ne paient pas pour la bande passante ;
- **Transparent.** Enfin, OVHcloud traite tous ses clients sur un pied d'égalité. Elle propose ses solutions à chaque client et s'engage à la clarté dans toutes ses communications avec les clients et à la prévisibilité des prix.

L'approche « S.M.A.R.T. » d'OVHcloud s'applique à chaque étape de son processus de recherche et de développement. Avant de mettre en œuvre une nouvelle solution, le concept doit être structuré et prouvé comme étant centré sur le client. Ensuite, il est conçu comme un concept prêt pour le client et bénéficie d'un processus de développement simplifié. Enfin, il est livré aux clients.

OVHcloud cible les solutions innovantes ayant un fort potentiel pour accroître sa capacité à générer des revenus. De manière générale, pour qu'une idée soit développée, elle doit pouvoir générer un minimum de 1 million d'euros de revenus mensuels récurrents.

Grâce à cette approche systématique et rationalisée, OVHcloud est à l'avant-garde des utilisations innovantes du cloud qui sont à l'origine d'une part importante de la croissance du marché du cloud.

Brevets

Afin de soutenir ses initiatives de recherche et développement, OVHcloud est proactive dans la recherche des brevets nécessaires à la protection de sa propriété intellectuelle. Au 31 août 2022, OVHcloud détenait 137 familles de brevets, qui peuvent être largement regroupées dans les catégories suivantes :

- **Logiciel (software).** Les brevets logiciels couvrent les technologies liées aux logiciels utilisés dans le contexte de l'installation, du déploiement, de la configuration, de l'exploitation, de la surveillance et de la maintenance des serveurs et des équipements exploités dans les centres de données. Ces technologies liées aux logiciels couvrent une grande variété de domaines, tels que l'orchestration de réseaux, la configuration et la gestion du stockage, la gestion de l'alimentation électrique, la surveillance de l'état de santé, les techniques d'intelligence artificielle utilisées dans le contexte de l'exploitation des centres de données et les applications logicielles de niveau supérieur, telles que les applications web. Ils constituent le plus grand pourcentage du portefeuille d'OVHcloud : au 31 août 2022, ils représentaient environ 37 % du portefeuille de brevets d'OVHcloud ;
- **Refroidissement.** Les brevets sur le refroidissement couvrent les technologies relatives aux systèmes et méthodes d'extraction de la chaleur des composants électroniques, en particulier des serveurs fonctionnant dans des racks empilés dans des centres de données. Les technologies couvertes vont de l'extraction de l'énergie thermique des composants électroniques au rejet de l'énergie thermique extraite dans un environnement extérieur. Cette catégorie comprend le refroidissement par air, le refroidissement par liquide et le refroidissement immersif. Au 31 août 2022, ces brevets représentaient environ 33 % du portefeuille de brevets d'OVHcloud ;
- **Électronique.** Les brevets électroniques couvrent les technologies relatives aux composants électroniques facilitant le déploiement et le fonctionnement des serveurs dans les centres de données. Ces composants électroniques fournissent des fonctionnalités telles que des interfaces d'échange de données, une alimentation électrique et/ou un contrôle du refroidissement. Ces brevets représentaient environ 13 % du portefeuille de brevets d'OVHcloud au 31 août 2022 ;
- **Mécanique.** Ces brevets, qui représentaient environ 17 % du portefeuille de brevets d'OVHcloud au 31 août 2022, couvrent des technologies relatives à la conception structurelle des racks, au support des racks, aux outils à utiliser dans le cadre de l'installation des racks et aux composants structurels des échangeurs de chaleur.

1.5.7 Des valeurs qui favorisent une culture de collaboration et d'entreprise

OVHcloud a été fondée en 1999 par Octave Klaba, son actuel Président, qui a développé l'entreprise depuis ses origines en tant que groupe d'hébergement de sites Internet jusqu'à sa position actuelle de fournisseur de cloud de premier plan. Son directeur général, Michel Paulin, possède une vaste expérience de la direction d'entreprises de technologie et de télécommunications, avec plus de 35 ans d'expérience dans ce secteur. Les autres membres de l'équipe

de direction ont une expérience significative dans certaines des entreprises de croissance les plus dynamiques, offrant au Groupe une équipe de direction solide et expérimentée qui est bien placée pour conduire la réalisation du plan de croissance stratégique d'OVHcloud.

1.6 ENVIRONNEMENT LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE

1

1.6.1 Législation et réglementation dans l'Union européenne

En tant que fournisseur de services cloud français, OVHcloud est soumise aux réglementations européennes dans un grand nombre de domaines, notamment les services informatiques (« IT »), la cybersécurité, la modération des contenus en ligne et la protection des données. OVHcloud peut également être soumise à des régimes réglementaires sectoriels applicables à certains clients et à des réglementations généralement applicables telles que le droit des contrats et les règles de protection des consommateurs.

1.6.1.1 Cybersécurité

OVHcloud est soumise à la réglementation européenne visant à renforcer la cybersécurité dans l'ensemble de l'Union européenne (l'« UE »). Transposée en droit français le 26 février 2018, la directive (UE) 2016/1148 du 9 juillet 2016 a établi des exigences pour les fournisseurs de services cloud en matière de sécurité des réseaux et des systèmes d'information. Selon la loi française⁽¹⁾ transposant la directive (UE) 2016/1148, les fournisseurs de services cloud sont classés comme des fournisseurs de services numériques. En tant que prestataire de services numériques, OVHcloud doit garantir un niveau de sécurité des informations adapté aux risques pertinents et adopter des mesures organisationnelles et techniques appropriées. En cas d'incident de sécurité ayant un impact significatif sur la prestation de services, une déclaration doit être faite auprès de l'Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information (« ANSSI »). Le Premier ministre français peut également ouvrir des enquêtes à la réception d'informations faisant état d'un manquement du prestataire de services numériques aux obligations de sécurité. Les amendes pour non-respect des obligations de sécurité vont de 50 000 à 100 000 euros.

L'ANSSI a adopté des normes de sécurité pour les fournisseurs de services cloud⁽²⁾. Les entreprises du cloud doivent notamment mettre en place une politique de sécurité pour les informations relatives au service et procéder à une évaluation des risques couvrant l'ensemble du service. Si les normes de sécurité applicables sont respectées, l'ANSSI délivre une qualification appelée « SecNumCloud » certifiant un niveau de sécurité renforcé pour le stockage d'informations sensibles. En octobre 2022, l'ANSSI a prolongé un visa de sécurité à OVHcloud pour la qualification « SecNumCloud » pour son *Hosted Private Cloud*, valable jusqu'en décembre 2023. Pour la protection des systèmes d'information critiques, l'ANSSI recommande aux opérateurs de services essentiels (par exemple, les sociétés d'approvisionnement en gaz, les transporteurs aériens, les établissements de santé, les banques) d'utiliser des produits et services de sécurité disposant d'un visa de sécurité de l'ANSSI.

Le rôle de l'Agence de l'Union européenne pour la cybersécurité (l'« ENISA ») a été renforcé par le règlement (UE) 2019/881 du 17 avril 2019 (la « loi sur la cybersécurité »). L'ENISA est chargée d'établir et de maintenir un système de certification de cybersécurité à l'échelle européenne applicable aux fournisseurs de services cloud, y compris un ensemble complet de règles, d'exigences techniques, de normes et de procédures. En juillet 2020, l'ENISA a publié une proposition qui permettrait aux fournisseurs de services cloud d'obtenir des certifications à travers l'UE attestant du niveau de sécurité de leurs services.

La Commission européenne a dévoilé en septembre 2022 sa proposition de *Cyber Resilience Act* (« CRA »). Cette proposition fixe une série d'exigences générales et organisationnelles en matière de cyber-sécurité pour les produits contenant des éléments numériques (par exemple : logiciels, produits matériels, solutions de traitement de données). Il vise à adopter un socle commun au sein de l'Union Européenne pour limiter les cyber-attaques. Le CRA s'applique de manière différenciée aux acteurs de la chaîne d'approvisionnement : fabricants, importateurs ou distributeurs. Le texte doit encore être examiné par le Parlement européen puis par le Conseil de l'Union Européenne ; lors de cette

procédure, qui peut prendre jusqu'à deux ans, le texte actuel sera très probablement amené à évoluer. Il est donc encore prématuré de se prononcer sur les impacts potentiels de ce texte sur OVHcloud.

1.6.1.2 Protection des données

Principes généraux

L'activité d'OVHcloud implique le stockage et le transfert de quantités substantielles de données personnelles, ce qui doit être fait de manière conforme aux dispositions du RGPD, complété par les lois nationales applicables en matière de protection des données. Le RGPD est entré en vigueur en mai 2018 et a établi des exigences applicables au traitement des données personnelles par les entreprises établies dans l'UE, ou qui offrent des produits et services à des personnes dans l'UE, ou qui surveillent le comportement des personnes dans la mesure où ledit comportement a lieu dans l'UE. Le RGPD soumet les organisations à des obligations strictes en termes de sécurité et d'établissement de rapports, renforce les droits des personnes et accroît les pouvoirs d'exécution des autorités de surveillance. Toute action impliquant des informations sur une personne identifiée ou identifiable entre dans le champ d'application du RGPD.

Le RGPD fait la distinction entre (i) les responsables du traitement, qui, seuls ou conjointement, déterminent les finalités et les moyens du traitement et (ii) les sous-traitants, qui traitent les données à caractère personnel pour le compte, et selon les instructions, d'un responsable du traitement. Dans certaines situations, plusieurs parties impliquées dans le traitement de données à caractère personnel peuvent être considérées comme co-responsables du traitement lorsqu'elles déterminent conjointement les finalités et/ou les moyens du traitement. Alors que les responsables du traitement sont principalement responsables du traitement, les sous-traitants peuvent être directement responsables envers les individus et les régulateurs pour leurs propres violations du RGPD ou lorsqu'ils ont agi en dehors des instructions légitimes du responsable du traitement ou contrairement à celles-ci.

OVHcloud est soumise au RGPD et aux lois nationales sur la protection des données lorsqu'elle traite des données personnelles dans le cadre des activités de ses établissements de l'UE ou autrement menées dans l'UE. OVHcloud est généralement qualifiée de sous-traitant lorsqu'elle fournit des services à ses clients, car elle traite les données fournies, et utilisées, par ses clients. Dans ce cas, les clients d'OVHcloud sont alors qualifiés de responsables du traitement, et OVHcloud agit conformément à leurs instructions.

OVHcloud est également qualifiée de responsable de traitement lorsqu'elle traite les données de ses clients pour ses propres besoins, notamment pour (i) gérer la relation client, y compris les activités commerciales, les informations et le support client, les réclamations, le paiement et l'adhésion au programme de fidélité, (ii) gérer la fourniture de ses services, y compris la maintenance, développement et la sécurité des systèmes, (iii) prévenir la fraude, les défauts de paiement et l'utilisation de ses services cloud d'une manière non conforme aux lois et règlements applicables ou aux conditions générales, (iv) se conformer aux lois et règlements applicables, tels que l'obligation d'archiver et de conserver certaines données des clients, et (v) faire valoir ses droits.

1) Loi n°2018-133 du 26 février 2018.

2) Référentiel d'exigences de l'ANSSI du 8 mars 2022.



Une violation du RGPD par un responsable de traitement peut entraîner des amendes administratives pouvant aller jusqu'à 20 millions d'euros ou 4 % du chiffre d'affaires annuel global du responsable de traitement de l'année précédente, selon le montant le plus élevé, tandis que la violation de la plupart des obligations incombant aux sous-traitants fait l'objet d'un niveau d'amendes administratives moins élevé (mais néanmoins significatif) pouvant aller jusqu'à 10 millions d'euros ou 2 % du chiffre d'affaires annuel de l'année précédente, selon le montant le plus élevé. Toutefois, la violation des obligations relatives aux transferts de données à caractère personnel en dehors de l'UE peut être sanctionnée par le niveau le plus élevé d'amendes, qu'elle soit commise par un responsable du traitement ou un sous-traitant.

Obligations principales du sous-traitant

OVHcloud agit en tant que sous-traitant lorsque des données à caractère personnel sont stockées sur son infrastructure pour le compte et sur instruction de ses clients. Les sous-traitants sont chargés (i) de se conformer aux instructions de leurs clients, étant précisé que le sous-traitant informe immédiatement le responsable du traitement si, à son avis, une instruction enfreint le RGPD, (ii) de mettre en œuvre des mesures techniques et organisationnelles garantissant un niveau de sécurité adapté aux risques inhérents au traitement des données, et (iii) d'assister le responsable du traitement dans la notification des violations et dans la réponse aux demandes des personnes.

Les responsables du traitement et les sous-traitants doivent conclure un accord fixant les dispositions obligatoires prescrites par l'article 28 du RGPD. Cet accord doit définir les détails du traitement à effectuer par le sous-traitant pour le compte du responsable du traitement, comme la durée du traitement, sa finalité, les catégories de données à traiter, les obligations du responsable du traitement et celles du sous-traitant, notamment : veiller à ce que le traitement soit effectué par des personnes soumises à une obligation de confidentialité, mettre en œuvre des mesures de sécurité appropriées, et mettre à la disposition du responsable du traitement toutes les informations nécessaires pour démontrer la conformité et/ou pour faciliter les audits et les inspections autorisés par le responsable du traitement.

En mai 2018, OVHcloud a mis à jour ses conditions générales de service en y incluant un accord de traitement des données, qu'elle a modifié en 2020. Conformément aux dispositions de l'article 28 du RGPD, cet accord de traitement des données définit les conditions dans lesquelles OVHcloud est autorisée, en tant que sous-traitant, à effectuer le traitement de données à caractère personnel pour le compte de ses clients et sur instruction de ces derniers. La dernière version des conditions générales prévoit que les clients d'OVHcloud sont responsables de l'indemnisation des personnes concernées (telles que la propre clientèle des clients) pour toute violation des obligations de traitement, et peuvent ensuite récupérer auprès d'OVHcloud toute partie de l'indemnisation dont OVHcloud est dûment responsable.

Obligations principales du responsable de traitement

OVHcloud agit également en tant que responsable de traitement lorsqu'elle détermine les finalités et les moyens du traitement des données personnelles. Elle agit également en tant que responsable de traitement lorsqu'elle collecte des données personnelles sur ses employés. Le contrôle des données comprend des activités telles que la gestion de la relation client, les activités de soutien et de maintenance, la prospection commerciale, la comptabilité ou la gestion des comptes clients. Pour des activités spécifiques (notamment le publipostage, les analyses marketing ou les enquêtes), OVHcloud peut également faire appel à des prestataires tiers agissant selon ses instructions.

Les responsables du traitement sont notamment chargés (i) de mettre en œuvre des mesures techniques et organisationnelles pour protéger les données, (ii) d'assurer le traitement des données de manière licite et transparente pour les clients, (iii) de n'utiliser que des sous-traitants qui peuvent fournir des garanties suffisantes pour mettre en œuvre des mesures techniques et organisationnelles appropriées de telle sorte que le traitement réponde aux exigences du droit de l'UE ⁽¹⁾ et, en particulier, du RGPD, et (iv) de notifier à l'autorité de contrôle toute violation susceptible d'entraîner un risque pour les droits et libertés des personnes physiques et des personnes concernées.

Conformément à l'article 13 du RGPD, les activités de traitement d'OVHcloud sont soumises à des obligations de divulgation obligatoire. Par conséquent, OVHcloud informe ses clients et met régulièrement à jour les informations qui leur sont divulguées afin de garantir la transparence de ses activités de traitement. En outre, OVHcloud divulgue ces obligations aux personnes concernées, aux utilisateurs et aux clients par le biais de ses accords de traitement des données et de plusieurs autres politiques, telles que sa politique en matière de cookies et sa politique de confidentialité.

Outils de conformité

Afin d'assurer la conformité avec les réglementations applicables en matière de protection des données, OVHcloud a mis en place un système de gestion des données personnelles basé sur la norme ISO 27701.

Par ailleurs, en tant que membre fondateur de l'association Cloud Infrastructure Service Providers in Europe (la « **CISPE** »), OVHcloud a participé à la rédaction d'un Code de conduite transnational de bonnes pratiques pour les fournisseurs d'infrastructures Cloud (le « **Code de conduite CISPE** ») afin d'assurer à la fois la conformité au RGPD et la protection des données personnelles des clients.

Le 19 mai 2021, le Comité européen de la protection des données (l'« **EDPB** »), un organe indépendant de l'Union européenne établi par le RGPD et composé de représentants des autorités de contrôle nationales des États membres de l'UE et du Contrôleur européen de la protection des données, a adopté un avis 17/2021 au titre de l'article 64 du RGPD sur le projet de décision présenté à l'EDPB par la Commission nationale de l'informatique et des libertés (la « **CNIL** ») concernant le Code de conduite CISPE. Dans le projet d'avis, le Contrôleur européen de la protection des données a confirmé estimer que le Code de conduite CISPE est conforme au RGPD et remplit les exigences énoncées aux articles 40 et 41 du RGPD. Par une décision 2021-065 datée du 3 juin 2021, la CNIL a approuvé le Code de conduite du CISPE.

OVHcloud s'appuie également sur le Code de conduite CISPE, en étant certifié sur ses offres *Baremetal Cloud* et *Hosted Private Cloud powered by VMWare*, pour garantir et démontrer la conformité de ses activités IaaS.

Transferts transfrontaliers

En tant que fournisseur de services cloud exploitant 33 centres de données dans le monde entier sur 12 sites (à savoir, en France et dans l'Union européenne, au Royaume-Uni, en Amérique du Nord, à Singapour et en Australie), OVHcloud est soumise aux restrictions imposées aux transferts transfrontaliers, notamment celles imposées par le RGPD.

Les données à caractère personnel peuvent être transférées librement au sein de l'UE et de l'Espace économique européen (l'« **EEE** »), à condition que ces transferts répondent aux critères applicables à tout traitement de données à caractère personnel en vertu du RGPD. Par exemple, le responsable du traitement doit informer les personnes du transfert et les données ne doivent pas être traitées ultérieurement à des fins incompatibles avec les finalités initiales.

1) Comme le règlement (UE) 2018-1725 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel par les institutions, organes et organismes de l'Union et à la libre circulation de ces données, et abrogeant le règlement (CE) n° 45/2001 et la décision n° 1247/2202/CE.

Les transferts de données personnelles en dehors de l'EEE ne doivent avoir lieu que dans la mesure où un niveau de protection adéquat peut être assuré, par le biais d'une décision d'adéquation émise par la Commission européenne ou par le biais de garanties appropriées ou sur la base de certaines dérogations énoncées à l'article 49 du RGPD. Les garanties appropriées comprennent : (i) la conclusion par les parties d'un ensemble de clauses contractuelles types (« **CCT** ») émises par la Commission européenne, (ii) des règles d'entreprise contraignantes adoptées par des entités appartenant au même groupe de sociétés, (iii) un Code de conduite approuvé par les autorités de protection des données applicables, ou (iv) des mécanismes de certification approuvés.

Le fait que les serveurs soient situés dans l'EEE n'est pas suffisant pour supposer qu'aucune donnée personnelle n'est transférée en dehors de l'EEE. Conformément aux recommandations 01/2020 du 18 juin 2021 de l'EDPB (« **Recommandations 01/2020** »), si des données personnelles sont techniquement accessibles depuis un pays situé en dehors de l'EEE, ces données personnelles sont réputées transférées vers ce pays tiers en vertu du RGPD. Dans ce cas, un niveau de protection adéquat doit être assuré de la même manière que si les serveurs étaient situés en dehors de l'EEE. OVHcloud limite donc ce type de traitement et traite ces transferts en conséquence.

Afin d'effectuer les opérations de traitement et sauf stipulation contraire dans les conditions générales de services, seules les entités européennes et canadiennes d'OVHcloud peuvent traiter les données stockées par leurs clients européens dans les centres de données situés dans l'UE. Le 20 décembre 2001, la Commission européenne a rendu une décision d'adéquation déclarant que le droit canadien offre un niveau de protection adéquat pour les données personnelles transférées de l'Union européenne à des destinataires soumis aux lois canadiennes sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques (« **LPRPE** »), ce qui est le cas des entités canadiennes d'OVHcloud. Par conséquent, ces activités de traitement effectuées à distance par les entités canadiennes d'OVHcloud ne nécessitent pas de mesures de protection supplémentaires.

Suite à sa décision de quitter l'UE, le Royaume-Uni a conclu un accord de commerce et de coopération avec l'UE le 24 décembre 2020, permettant aux données personnelles de continuer à circuler librement entre eux pendant une période transitoire de 6 mois maximum, au cours de laquelle la Commission européenne examinerait la possibilité d'accorder au Royaume-Uni une décision reconnaissant qu'il offre un niveau adéquat de protection des données, ce qui permettrait la libre circulation permanente des données de l'UE vers le Royaume-Uni. Le 28 juin 2021, la Commission européenne a adopté la décision d'adéquation relative au RGPD reconnaissant un niveau de protection des données substantiellement équivalent au niveau garanti par la législation européenne et permettant la libre circulation des données à caractère personnel depuis l'UE vers le Royaume-Uni pour une durée de 4 ans.

Transferts de données entre l'Union européenne et les États-Unis

Bien que les États-Unis n'aient pas été reconnus comme offrant un niveau adéquat de protection des données personnelles par la Commission européenne de manière à permettre le libre transfert de données personnelles vers les États-Unis depuis l'UE, la Commission européenne a décidé en juillet 2000 que les entreprises américaines qui acceptaient de se conformer aux principes du dispositif dit « EU-US Safe Harbour » étaient autorisées à importer librement des données depuis l'UE. Le 6 octobre 2015, le dispositif EU-US Safe Harbour a été invalidé par la Cour de justice de l'Union européenne (la « **CJUE** ») dans son arrêt *Maximilian Schrems v. Data Protection Commissioner* (« **Schrems I** ») en raison de l'accès accordé aux autorités publiques américaines (y compris les autorités chargées de l'application des lois) au contenu des communications électroniques.

En juillet 2016, la Commission européenne et les États-Unis ont adopté un autre dispositif appelé « Bouclier de protection des données UE-États-Unis », qui succède au EU-US Safe Harbour. Le 16 juillet 2020, la CJUE a rendu sa décision dans l'affaire *Data Protection Commissioner c. Facebook Ireland and Schrems* (« **Schrems II** »), qui a invalidé le Bouclier de protection des données UE-États-Unis pour les transferts de données personnelles de l'UE vers des entités certifiées dans le cadre de ce mécanisme aux États-Unis d'Amérique (les « **États-Unis** »). Comme dans l'affaire *Schrems I*, les lois de surveillance américaines ont été jugées par la CJUE comme donnant aux autorités américaines un accès aux données personnelles d'une manière non conforme aux garanties du RGPD et de la Charte des droits fondamentaux de l'UE.

Dans l'arrêt *Schrems II*, la CJUE a confirmé que les CCT constituaient une garantie valable pour les transferts transfrontaliers de données, mais a imposé des exigences plus strictes. Les parties doivent s'assurer que (i) les lois relatives à la surveillance et au contrôle des données du pays vers lequel les données personnelles sont transférées leur permettent d'exécuter les obligations énoncées dans les CCT ou (ii) que des garanties supplémentaires sont ajoutées à ces CCT à cet effet. Le 4 juin 2021, la Commission européenne a publié de nouvelles CCT pour les transferts internationaux. Ces nouvelles CCT reflètent les exigences du RGPD et intègrent la jurisprudence *Schrems II*. Si les nouvelles CCT peuvent servir de garantie valable pour les transferts transfrontaliers de données, les parties responsables doivent toujours procéder à un examen de la législation et des pratiques du pays tiers concerné vers lequel les données sont transférées et des garanties supplémentaires peuvent s'avérer nécessaires. Le 18 juin 2021, l'EDPB a adopté la version finale de ses Recommandations 01/2020 présentant les possibles garanties supplémentaires que les entreprises peuvent utiliser pour compléter les CCT afin de transférer des données à caractère personnel vers un pays où la législation ou la pratique ne sont pas suffisantes pour garantir un niveau de protection des données « essentiellement équivalent » à celui de l'UE, ce qui est le cas des États-Unis. Les Recommandations 01/2020 indiquent qu'aucune mesure supplémentaire de ce type ne peut être envisagée pour le transfert de données à caractère personnel vers des services cloud qui ne sont pas cryptés ou soumis à un processus de pseudonymisation. Cela peut créer d'importants obstacles pour les fournisseurs de services cloud transférant des données sous une forme non cryptée ou non soumise à un processus de pseudonymisation dans certains pays, y compris les États-Unis.

Les entités non américaines d'OVHcloud ne transfèrent pas les données de leurs clients aux États-Unis. Les centres de données situés aux États-Unis n'hébergent aucun des services fournis par les entités non américaines d'OVHcloud. En outre, les entités américaines d'OVHcloud ne participent pas aux services fournis aux clients des entités non américaines d'OVHcloud. Ainsi, l'invalidation du *Privacy Shield* ne devrait avoir aucun impact sur ces services.

Enfin, OVHcloud suit très attentivement les développements relatifs aux négociations sur le *Privacy Shield 2* entre la Commission Européenne et les États-Unis à la suite de la signature par le Président Biden d'un Executive Order le 7/10/2022 visant à répondre aux manquements soulevés par la Cour de Justice de l'Union Européenne dans son arrêt du 16/07/2020 dit "*Schrems II*" qui a conduit à l'annulation du *Privacy Shield* ainsi que les projets d'évolution législative au Royaume-Uni et en Inde.

1.6.1.3 Libre circulation des données non personnelles

Le règlement (UE) 2018/1807 du 14 novembre 2018 (le « **Règlement sur le libre flux des données à caractère non personnel** »), vise à assurer la libre circulation des données non personnelles entre les États membres de l'UE (les « **États membres** ») et les systèmes informatiques dans l'UE. Les données non personnelles sont soit (i) des données non liées à des personnes physiques identifiées ou identifiables, soit (ii) des données personnelles anonymisées. Ce règlement permet le stockage et le traitement de données non personnelles partout dans l'UE, interdit la localisation des données et garantit la disponibilité des données pour les contrôles réglementaires.



Le Règlement sur le libre flux des données à caractère non personnel prévoit également que la Commission européenne doit encourager le développement de codes de conduite autorégulateurs pour faciliter la portabilité entre les prestataires. À cette fin, OVHcloud a participé à la rédaction de deux codes de conduite volontaires sur le changement de fournisseur de service cloud et la portabilité des données par le biais du groupe de travail sur le changement de prestataire de cloud et le portage des données (« **SWIPO** »). Publiés en juillet 2020, les Codes de conduite relatifs au *Infrastructure-as-a-Service* (IaaS) et au *Software-as-a-Service* (SaaS) offrent des conseils aux fournisseurs de services cloud et aux clients sur le changement de fournisseurs de services cloud et le portage des données non personnelles. L'adoption de ces Codes de conduite vise à réduire les risques de verrouillage envers un fournisseur (c'est-à-dire les situations où les clients sont dépendants d'un prestataire particulier en raison de coûts de changement importants) par les fournisseurs de services cloud. Ils fournissent également des conseils aux clients sur le transfert des données non personnelles.

1.6.1.4 Lutte contre les contenus illicites en ligne

En tant que fournisseur de services d'hébergement, OVHcloud doit se conformer à de nombreuses législations en matière de lutte contre les contenus illicites, notamment celles qui concernent les infractions aux droits de propriété intellectuelle, la diffusion de contenus terroristes et les abus sexuels sur les mineurs.

Législation européenne sur les services numériques (Digital Services Act, « DSA »)

Le règlement (UE) 2022/2065 du Parlement européen et du Conseil du 19 octobre 2022 relatif à un marché unique des services numériques et modifiant la directive 2000/31/CE (« Règlement sur les services numériques ») est entré en vigueur le 18 novembre 2022. Ce nouveau cadre a pour objectif d'harmoniser les règles applicables dans les différents États membres de l'Union européenne et remplace celui adopté en l'an 2000 en matière de responsabilité des intermédiaires vis-à-vis des contenus illicites tout en maintenant les principes fondamentaux de liberté d'expression et de libre prestation de service.

Le règlement établit également de nouvelles obligations de diligence et de transparence pour les services d'hébergement tels qu'OVHcloud, tant vis-à-vis des autorités que des utilisateurs, en particulier sur le traitement des signalements de contenus illicites. Il renforce par ailleurs le niveau des sanctions pouvant être infligées en cas de manquement aux obligations établies par le règlement, avec des amendes pouvant représenter jusqu'à 6% du chiffre d'affaires mondial annuel du fournisseur de services intermédiaires. Un certain nombre de mesures sont applicables de manière différée au cours des deux prochaines années et impliquent l'adoption de textes au niveau national. OVHcloud suivra avec attention leur publication afin de se conformer à ses obligations.

1.6.1.5 Lutte contre les pratiques anticoncurrentielles sur les marchés numériques

Législation européenne sur les marchés numériques (Digital Markets Act, « DMA »)

Le règlement (UE) 2022/1925 du Parlement européen et du Conseil du 14 septembre 2022 relatif aux marchés contestables et équitables dans le secteur numérique et modifiant les directives (UE) 2019/1937 et (UE) 2020/1828 (« Règlement sur les marchés numériques ») vise à rendre le secteur numérique plus équitable et plus compétitif, en

instaurant des mesures préventives pour les grandes entreprises numériques en position de contrôleurs d'accès sur le marché européen. Le règlement prévoit notamment plusieurs obligations et interdictions à l'égard des plateformes en ligne en position de contrôleurs d'accès et renforce les pouvoirs de sanction de la Commission européenne, laquelle sera assistée d'un comité consultatif et d'un groupe de haut niveau. Ainsi, par exemple, les contrôleurs d'accès devront permettre aux utilisateurs de désinstaller facilement sur leurs appareils des logiciels préinstallés et de se désabonner facilement d'un service de plateforme essentiel tel qu'un service de cloud. Les contrôleurs d'accès ne pourront plus imposer des logiciels tels que des navigateurs internet ou des moteurs de recherche par défaut, réutiliser les données personnelles d'un utilisateur à des fins de publicité ciblée sans son consentement explicite.

Applicable à partir du 2 mai 2023, les entreprises concernées devront se signaler à la Commission européenne et se mettre en conformité au plus tard en mars 2024. La législation confère à la Commission le pouvoir exclusif de contrôler le respect de leurs obligations, et de nouvelles sanctions, notamment une amende pouvant atteindre jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires total mondial réalisé par l'entreprise au cours de l'exercice précédent.

L'adoption de cette nouvelle législation est une avancée positive pour réguler les pratiques des acteurs dominants du numérique sur le marché européen mais son efficacité dépendra des moyens que la Commission européenne consacrera au service du respect de celle-ci. OVHcloud suivra avec une attention particulière les précisions attendues sur les effectifs qui seront dédiés au contrôle des obligations des contrôleurs d'accès.

1.6.1.6 Autres règlements et initiatives applicables

Secteur des télécommunications

Les entités OVHcloud sont des opérateurs de télécommunications dans quatre (4) États membres : la Belgique, la France, l'Allemagne et l'Espagne. OVHcloud est soumise à des obligations spécifiques lorsqu'elle fournit des services de télécommunication. Parce que l'UE et ses États membres réglementent le secteur des télécommunications depuis de nombreuses années, il existe une variété de mesures d'application, de directives et d'autorités différentes à travers l'UE. Les entités d'OVHcloud sont également des opérateurs de télécommunications au Royaume-Uni et en Suisse, qui possèdent leur propre réglementation en matière de télécommunications. Le Royaume-Uni a transposé les exigences du Code des communications électroniques européen dans son cadre réglementaire national avant le *Brexit*.

La directive (UE) 2018/1972 du 11 décembre 2018 a établi le Code des communications électroniques européen. Bien que cette directive n'ait pas encore été transposée dans tous les États membres où OVHcloud agit en tant qu'opérateur, plusieurs autres directives applicables dans les secteurs des télécommunications, telles que les directives 2002/19/CE, 2002/20/CE, 2002/21/CE et 2002/22/CE du Parlement européen et du Conseil, ont été substantiellement modifiées. La directive 2018/1972 a été transposée en droit français en mai 2021⁽¹⁾. L'objectif clé de ce Code européen des communications électroniques est de créer un ensemble complet de règles actualisées pour réglementer les communications électroniques et protéger les citoyens de l'UE lorsqu'ils communiquent par le biais de services traditionnels ou sur le Web, d'encourager la concurrence entre les opérateurs de télécommunications et de garantir que les autorités réglementaires nationales sont protégées contre les interventions extérieures ou les pressions politiques.

1) Ordonnance n°2021-650 du 26 mai 2021.

Secteur de la santé

En tant que fournisseur de services cloud, OVHcloud est soumise à des obligations lorsqu'elle fournit des services à des organisations du secteur de la santé. Par exemple, la loi française impose aux hébergeurs de données de santé (c'est-à-dire toute personne hébergeant des données de santé à caractère personnel collectées dans le cadre d'activités de prévention, de diagnostic, de soins ou de suivi social et médical pour le compte de personnes physiques ou morales ayant produit ou collecté ces données ou pour le compte des patients eux-mêmes) de respecter des obligations spécifiques. Ces obligations incluent l'obtention d'une certification appropriée ou d'un accord préalable des autorités publiques conformément au Code de la santé publique français, et la conclusion d'une convention avec les clients du secteur de la santé, fixant les dispositions obligatoires prescrites par l'article L. 1111-8 du Code de la santé publique. OVHcloud est également soumis aux exigences des autres juridictions dans lesquelles elle opère, telles que l'Italie, la Pologne, l'Allemagne et le Royaume-Uni.

En 2016, OVHcloud a bénéficié de l'agrément « hébergeur de données de santé » et, depuis 2018, elle exploite un système de gestion permettant à plusieurs de ses offres cloud de se conformer aux exigences de cet agrément. En 2019, OVHcloud a obtenu la certification française HDS (hébergeur de données de santé) pour son offre de *Hosted Private Cloud*. En 2020, cette certification a été étendue aux serveurs dédiés d'OVHcloud, et elle a été étendue à l'offre de cloud public d'OVHcloud et à Trusted Exchange en 2021.

Secteur financier

Les entreprises du secteur financier (y compris les établissements de crédit et les entreprises d'investissement) peuvent également être soumises à des obligations spécifiques au secteur qui peuvent se refléter sur OVHcloud dans le cadre de la fourniture de ses services. Notamment, en 2019, l'Autorité bancaire européenne (« ABE ») a publié des « Recommandations sur l'externalisation vers des fournisseurs de services cloud » applicables aux accords d'externalisation. Ces recommandations créent des obligations en matière de sécurité des systèmes d'information et de droits d'audit au profit des banques externalisatrices, qu'elles doivent imposer à leurs fournisseurs de services en cloud lorsqu'elles utilisent leurs services. OVHcloud s'efforce de proposer des conditions contractuelles applicables aux opérateurs de services financiers qui garantissent que les clients sont en mesure de mettre en œuvre une politique d'externalisation conforme aux recommandations de l'ABE et aux réglementations locales européennes.

Les opérateurs de services financiers peuvent également exiger d'OVHcloud qu'elle se conforme à la réglementation nationale spécifique. Par exemple, OVHcloud peut avoir à se conformer aux réglementations françaises telles que celle de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (« ACPR ») sur les services essentiels externalisés tels que les opérations bancaires. Les entreprises qui externalisent des services essentiels doivent s'assurer que les prestataires garantissent la protection des informations confidentielles, mettent en place des mécanismes de secours en cas de difficultés importantes affectant la continuité du service et permettent à l'ACPR, dans l'exercice de ses missions, d'accéder aux informations essentielles externalisées. En ce qui concerne les procédures internes de gestion de la sécurité des systèmes d'information, l'*American Institute of Certified Public Accountants* (« AICPA ») a délivré à OVHcloud les certifications SOC I-II type 2.

En ce qui concerne l'hébergement des données bancaires et la réduction de la fraude à la carte bancaire, la plus importante offre de l'*Hosted Private Cloud* d'OVHcloud est conforme à la norme de sécurité des données de l'industrie des cartes de paiement (« PCI DSS »). Les centres de données d'OVHcloud en France, au Canada, au Royaume-Uni, en Allemagne et en Pologne sont conformes à la norme PCI-DSS.

Le 27 novembre 2022, le Conseil de l'Union Européenne a adopté le règlement sur la résilience opérationnelle numérique du secteur financier (« DORA »). Ce texte faisant suite à une proposition de la Commission européenne de 2020 impose un certain nombre d'exigences aux accords d'externalisation vers des fournisseurs de services cloud dans le secteur financier. Le règlement proposé couvre un large éventail d'entités financières réglementées, notamment les établissements de crédit (tels que les banques), les dépositaires centraux de titres, les compagnies d'assurance et certains gestionnaires de fonds, entre autres. Il impose à ces entités financières un certain nombre d'exigences en matière de gestion des risques liés aux technologies de l'information et des communications, dont certaines s'appliquent directement aux activités cloud externalisées.

En particulier, les entités du secteur financier couvertes par le règlement proposé sont tenues de prendre un certain nombre de mesures pour faire face aux risques dans leurs relations avec des tiers, tels que les fournisseurs de services cloud, notamment en s'assurant que leurs contrats de services cloud fournissent une description complète des services fournis avec des objectifs de performance qualitatifs et quantitatifs, et comprennent des dispositions régissant l'intégrité, la sécurité, la protection des données personnelles, la récupération en cas de défaillance, les droits d'inspection et d'audit, et des dispositions de résiliation avec des stratégies de sortie claires. Le règlement envisage l'approbation de clauses contractuelles type par la Commission européenne.

En outre, le règlement impose un nouveau cadre de surveillance aux prestataires de services tiers critiques (y compris les fournisseurs de services cloud), les soumettant à des plans de surveillance individuels adoptés par les organismes européens de réglementation financière chargés de la surveillance des banques, des marchés des valeurs mobilières ou des compagnies d'assurance, selon le secteur qui utilise principalement les services du prestataire concerné. La détermination des services critiques dépend de leur impact systémique potentiel, de la dépendance des entités financières à leur égard pour des fonctions critiques et de l'existence d'alternatives. Le plan de surveillance peut imposer des exigences dans des domaines tels que la sécurité et la qualité, les conditions contractuelles et la sous-traitance, avec des sanctions financières en cas de non-respect, pouvant aller jusqu'à 1 % du chiffre d'affaires mondial du prestataire au cours de l'année la plus récente. Les organismes de surveillance disposent de droits d'inspection et d'audit et de pouvoirs d'enquête étendus. Le règlement adopté interdit également aux entités financières de faire appel à un prestataire d'un pays situé en dehors de l'UE pour les fonctions critiques du cloud.

Risques environnementaux et industriels

Plusieurs des centres de données d'OVHcloud sont situés dans d'anciens bâtiments industriels, dont certains sont classés comme présentant des risques environnementaux ou autres en vertu de la législation française applicable. Les centres de données d'OVHcloud situés hors de France peuvent également être classés comme présentant des risques environnementaux en vertu des réglementations locales. Afin de se conformer aux réglementations applicables, OVHcloud est parfois tenue de soumettre des demandes et d'obtenir des autorisations d'exploitation. Dans le cadre du processus de demande, OVHcloud peut être tenue de prendre certaines mesures correctives.

En outre, des permis d'exploitation sont requis dans la plupart des pays où OVHcloud exploite ses centres de données. Ces réglementations concernent principalement les émissions atmosphériques, la gestion des déchets industriels, la gestion de l'eau et des effluents, la gestion des risques d'incendie et la gestion du bruit.



1.6.2 Législation et réglementation aux États-Unis

Étant donné qu'OVHcloud possède une filiale américaine, ainsi que des clients et des centres de données aux États-Unis, elle est également soumise aux réglementations américaines applicables aux prestataires de cloud au niveau local, étatique et fédéral. Ces réglementations comprennent celles qui visent à renforcer la confidentialité et la sécurité des données, ainsi que celles qui accordent des droits d'accès aux données à des fins de sécurité nationale. En plus des lois étatiques à travers les États-Unis qui exigent une notification aux clients en cas de violation de données dans le cadre de laquelle leurs informations de données personnelles ont été divulguées, les deux principales réglementations américaines pertinentes pour OVHcloud sont le *Cloud Act* (telle que définie ci-dessous), qui s'applique au niveau fédéral, et la loi californienne sur la protection de la vie privée des consommateurs (*California Consumer Privacy Act*), qui s'applique au niveau de l'État de Californie. OVHcloud estime que seule sa filiale américaine est soumise à ces règles, car elle sépare ses activités non américaines de celles menées par sa filiale américaine.

Le Cloud Act

La loi américaine clarifiant l'usage légal des données hébergées à l'étranger (le **Cloud Act**) est une loi fédérale américaine, en vigueur depuis mars 2018, qui a modifié le *Stored Communications Act* de 1986 pour permettre aux forces de l'ordre américaines d'accéder aux informations électroniques détenues par des entreprises relevant de la compétence des États-Unis à raison des personnes, y compris les fournisseurs de services cloud, dans le cadre d'une enquête pénale. Les forces de l'ordre américaines peuvent accéder à ces informations électroniques, qu'elles soient stockées à l'intérieur ou à l'extérieur des États-Unis. En vertu du *Stored Communications Act*, la filiale américaine d'OVHcloud peut être contrainte de fournir certaines informations détenues électroniquement aux autorités policières américaines en vertu d'une ordonnance d'un tribunal, d'un mandat ou d'une citation à comparaître. OVHcloud a structuré son organisation et ses activités commerciales de telle sorte que les informations électroniques stockées sur des serveurs maintenus par des filiales du Groupe non américaines ne devraient pas être considérées comme étant en possession, sous la garde ou sous le contrôle de la filiale américaine. À la date du présent document d'enregistrement universel, OVHcloud n'a pas connaissance d'une jurisprudence sur ce point. Par conséquent, ces informations électroniques ne devraient généralement pas faire l'objet d'une divulgation forcée en vertu du *Stored Communications Act*.

Le *Cloud Act* permet également au gouvernement américain de conclure des accords d'accès aux données avec des États étrangers, grâce auxquels les forces de l'ordre des États participants peuvent demander des informations détenues par des entreprises soumises à la juridiction du pays partenaire. À la date du présent document d'enregistrement universel, le gouvernement américain a conclu un accord bilatéral avec le Royaume-Uni en vertu duquel les autorités policières américaines peuvent obtenir des informations électroniques stockées par des entreprises de cloud computing relevant de la compétence du Royaume-Uni, et les autorités policières britanniques peuvent également obtenir des informations

électroniques stockées par des entreprises de cloud computing relevant de la compétence des États-Unis, telles que la filiale américaine d'OVHcloud. OVHcloud suit toute nouvelle potentielle décision de la Commission européenne relativement à l'accord bilatéral entre les États-Unis et le Royaume-Uni et entend mettre en œuvre toute mesure technique et organisationnelle qui pourrait s'avérer nécessaire. En outre, OVHcloud n'héberge actuellement aucune donnée de clients au Royaume-Uni, sauf si le client choisit expressément un service situé dans le centre de données d'OVHcloud au Royaume-Uni. Par ailleurs, les possibilités pour l'équipe d'OVHcloud située au Royaume-Uni d'accéder aux données hébergées par des clients européens dans des centres de données européens sont restreintes et contrôlées.

Le gouvernement américain pourrait conclure des accords avec d'autres pays similaires à l'accord bilatéral entre le Royaume-Uni et les États-Unis, ce qui pourrait permettre aux forces de l'ordre américaines d'accéder aux informations électroniques détenues par les filiales du Groupe qui relèvent de la juridiction de cet État partenaire, et au gouvernement de l'État partenaire d'accéder aux informations électroniques détenues par la filiale américaine d'OVHcloud. En particulier, depuis le 25 septembre 2019, l'Union européenne et les États-Unis ont entamé des négociations sur un futur traité visant à faciliter l'accès aux preuves numériques.

Le California Consumer Privacy Act

À partir du 1^{er} janvier 2020, la loi californienne sur la protection de la vie privée des consommateurs (le « **CCPA** ») exige que les entreprises, telles que la filiale américaine d'OVHcloud, qui traitent les données personnelles des résidents californiens, notifient les résidents californiens de leurs pratiques de confidentialité. Le CCPA accorde également aux clients résidents de la Californie le droit d'accéder à ou de supprimer certaines données personnelles collectées par OVHcloud et leur donne plus de contrôle sur l'utilisation et la vente de leurs données personnelles. Les résidents californiens qui pensent que certains types de données personnelles ont été utilisés en violation de la CCPA auraient le droit d'intenter une action en justice contre OVHcloud. Le CCPA sera modifié par le *California Privacy Rights Act* (le « **CPRA** »), qui entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2023 et sera appliqué à partir du 1^{er} juillet 2023. Le CPRA élargit notamment les droits des clients concernant certaines de leurs données personnelles sensibles et crée une agence d'État pour la mise en œuvre et l'application du CCPA et du CPRA.

Le Virginia Consumer Data Privacy Act

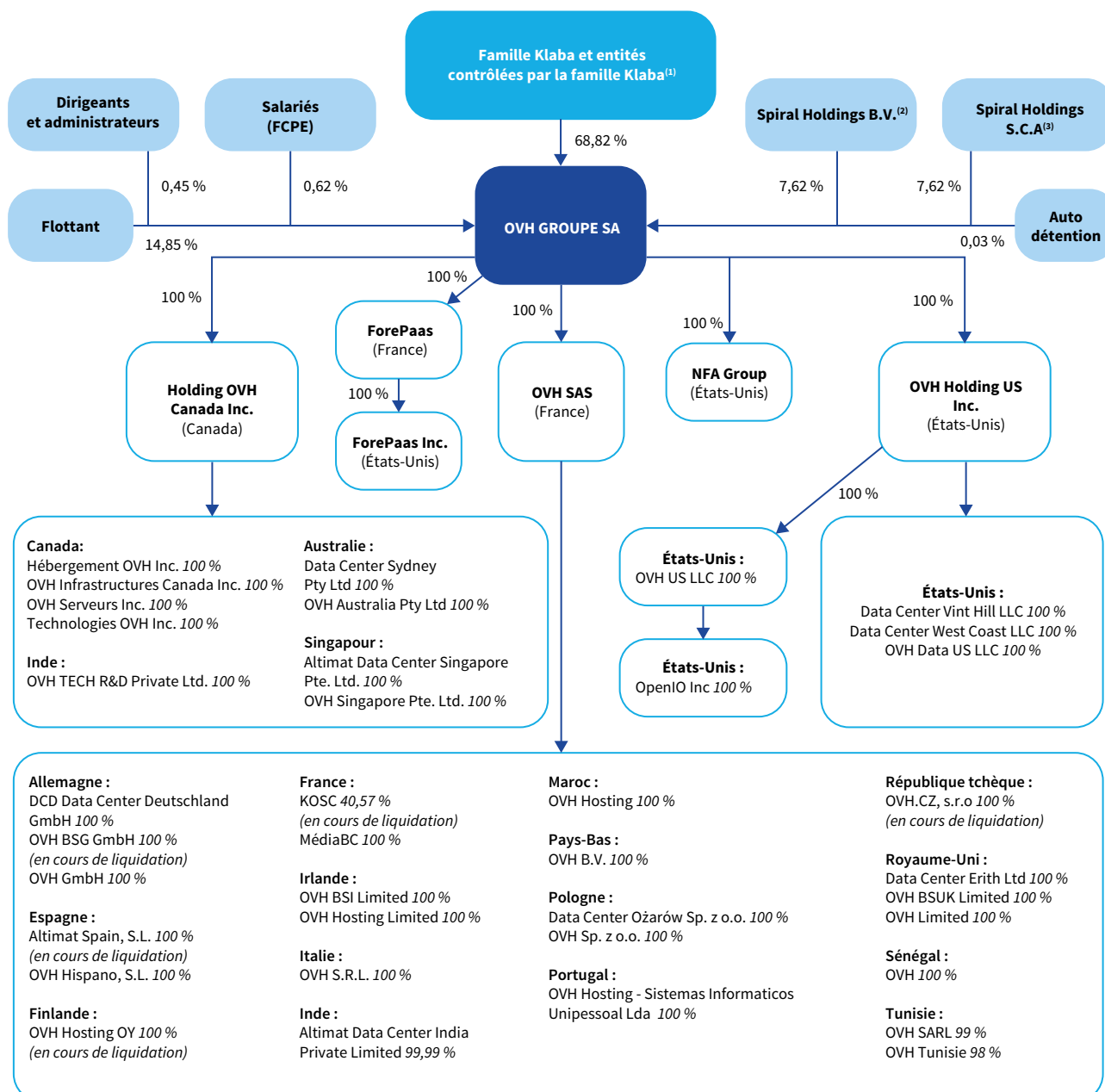
Le 2 mars 2021, la loi sur la confidentialité des données des consommateurs de Virginie (*Virginia Consumer Data Privacy Act*) (le « **CDPA** »), qui entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2023, a été adoptée. Le CDPA accordera aux résidents de Virginie un contrôle supplémentaire sur leurs données personnelles, y compris le droit de supprimer certaines données personnelles collectées par des entreprises, telles que la filiale américaine d'OVHcloud. Ils auront également le droit de refuser que leurs données personnelles fassent l'objet de certains types de traitement de données.

1.7 ORGANISATION DU GROUPE

1.7.1 Organigramme simplifié

Organigramme simplifié à la date du présent document d'enregistrement universel

L'organigramme simplifié ci-après présente l'organisation juridique de la Société et de ses filiales consolidées à la date du présent document d'enregistrement universel. Les pourcentages indiqués ci-dessous représentent les pourcentages du capital social. Il n'y a pas eu de variation significative de détention du capital depuis la clôture de l'exercice le 31 août 2022.



- (1) La famille Klaba comprend MM. Henryk, Octave et Mirosław Klaba, Mme Halina Klaba, ainsi que les entités contrôlées par la famille Klaba. À la clôture de l'exercice au 31 août 2022, ces entités sont Digital Scale SAS, Deep Code SAS, Yellow Source SAS, Bleu Source SAS, Innolys SAS et Invest Bleu SAS. Digital Scale SAS et Yellow Source SAS sont contrôlées par Octave Klaba. Deep Code SAS et Bleu Source SAS sont directement contrôlées par Mirosław Klaba. Octave Klaba et Mirosław Klaba détiennent chacun 50 % du capital social et des droits de vote d'Innolys SAS. Invest Bleu est contrôlée par M. Henryk Klaba et Mme Halina Klaba.
- (2) Entité détenue indirectement par des fonds d'investissement gérés ou conseillés par TowerBrook Capital Partners.
- (3) Entité détenue indirectement par des fonds d'investissement ou autres entités gérés ou conseillés par KKR.



1.7.2 Filiales et participations

Principales filiales

À la date du présent document d'enregistrement universel, les principales filiales directes et indirectes de la Société sont décrites ci-après :

- **OVH SAS** est une société par actions simplifiée de droit français dont le siège social est situé au 2, rue Kellermann, 59100 Roubaix, France, et immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Lille Métropole sous le numéro 424 761 419. La Société détient directement 100 % du capital et des droits de vote d'OVH SAS. Les principales activités d'OVH SAS comprennent les activités d'hébergement de centres de données, la fourniture de services cloud, la fabrication d'ordinateurs et de périphériques, les activités de marketing ainsi que la recherche et le développement ;
- **OVH Infrastructures Canada Inc.** est une société par actions de droit canadien dont le siège social est situé au 50, rue de l'Aluminerie, Beauharnois Québec J6N0C2, Canada, et enregistrée auprès des registres des entreprises du Canada sous le numéro 1167756403. La Société détient indirectement 100 % du capital et des droits de vote d'OVH Infrastructures Canada Inc. par l'intermédiaire de sa société holding OVH Canada Inc. L'activité principale d'OVH Infrastructures Canada Inc. est l'hébergement de centres de données.
- **OVH Holding US Inc.** est une société par actions de droit américain, immatriculée sous le n°5103215, dont le siège social est situé au 2915 Ogletown Road, Newark, DE, 19713. La Société détient 100 % du capital et des droits de vote des sociétés OVH US LLC, Datacenter Vint Hill LLC, Datacenter West Coast LLC et OVH Data US LLC dont l'activité principale de ces sociétés est l'hébergement de centres de données.

Acquisitions au cours du dernier exercice

ForePaaS

Le 21 avril 2022, OVHcloud a annoncé l'acquisition de ForePaaS, la plateforme française unifiée spécialiste des projets de "data analytics", "machine learning" et d'intelligence artificielle au service des entreprises. Les 23 collaborateurs des équipes ForePaaS ainsi que ses fondateurs ont rejoint les effectifs du Groupe pour construire ensemble une famille de solutions, qui contribuera activement au déploiement de la stratégie d'accélération de croissance d'OVHcloud grâce à l'enrichissement de son offre Platform as a Service (PaaS). Le prix d'acquisition de 17,8 millions d'euros, a été réglé intégralement en trésorerie. L'accord d'achat prévoit également une clause de complément de prix conditionnel d'un maximum de 4,6 millions d'euros, basée sur la réalisation d'objectifs opérationnels.

Réorganisations

Altimat Italy S.R.L., filiale d'OVH SAS, a été liquidée en date du 22 août 2022.

La société BuyDRM a fait l'objet d'une fusion absorption au profit de NFA Group Inc. effective au 6 octobre 2022.

