

DATA CENTERS

Les nouveaux défis de la construction

Les énormes besoins à venir en traitement de données et le développement des applications à faible latence nous amènent vers la construction de data centers en grand nombre et avec des besoins spécifiques. **John Baltay, CMO de GSE**, nous explique les caractéristiques de ce marché et pourquoi son entreprise se positionne.



John Baltay

Bio express

Après avoir été diplômé de HEC, John Baltay a suivi un parcours international en business development et en conseil, notamment chez General Electric en Angleterre et aux Pays-Bas, et en Suisse chez Alstom. Il est depuis quatre ans Chief Marketing Officer chez GSE.

Qui est GSE et quel est aujourd'hui son volume d'activité ?

L'entreprise a été créée en France il y a quarante-cinq ans. GSE est un contractant global construisant un million de mètres carrés chaque année environ, pour un chiffre d'affaires de 665 millions d'euros en 2020. Nous construisons des bâtiments logistiques,

“En tant que contractant global, nous avons des vrais atouts pour livrer des bâtiments shell and core.”

tertiaires, industriels, mais également des bureaux pour les petites et moyennes entreprises. Notre activité se définit autour du design and build de bâtiments. Nous opérons sur toute la chaîne, du montage d'opérations – qui consiste à identifier et trouver des terrains, jusqu'à l'élaboration du design, la construction, la livraison du bâtiment et l'accompagnement durant la période garantie.

Avez-vous une expérience dans la construction de data centers ?

Nous ne sommes pas encore dans ce marché mais nous avons la volonté d'y entrer. C'est donc encore nouveau pour nous. Pour le moment, nous étudions des projets avec nos partenaires qui eux sont spécialisés.

Pourquoi vous lancer sur ce marché, dans la conjoncture actuelle ?

Je pense que, en tant que contractant global, nous avons des vrais atouts pour livrer des bâtiments shell and core pour des data centers : nous avons les processus requis pour livrer des bâtiments rapidement, dans six mois s'il le faut, et c'est justement le besoin de ce marché, où la rapidité d'exécution est décisive et notre process et savoir-faire est parfaitement adapté pour cela.

Quelle est la spécificité de ce produit et de ce marché à vos yeux ?

Le produit est un peu spécifique, en ceci que la majorité de la valeur du bâtiment se trouve dans les racks, c'est-à-dire les serveurs ou stockage des données, et également dans les systèmes de refroidissement qui se trouvent dans les data centers eux-mêmes. Sinon, les besoins des clients sont assez standards. Mais surtout, le marché est assez nouveau et en pleine croissance. En France il y a aujourd'hui environ 240 data centers et environ une cinquantaine sont en construction depuis deux ans.

Vous voyez donc de grandes perspectives de développement sur le marché des data centers ?

Il y a aujourd'hui une explosion du numérique, dans tous les secteurs, et dans les organisations de toute taille. Nous considérons donc que le besoin de traitement de données est croissant en Europe. Si l'on fait une comparaison entre les besoins aux États-Unis et en Europe, il est évident que nous avons encore beaucoup de chemin à faire pour augmenter notre capacité, surtout en prenant en considération le développement de l'IOT, l'internet des objets connectés. La conjonction de ces éléments

fait qu'il y aura besoin de construire ces bâtiments à côté des villes, pour résoudre le problème des latences de traitement de données pour certaines applications.

Pour simplifier, on peut dire qu'il y a deux types de bâtiment : les hyperscale et les edge. Les hyperscale, ce sont de très grands centres de traitement de données, pour gérer des applications cloud par exemple. Concernant les bâtiments edge, on aura davantage besoin des traitements de données pour des applis qui ont besoin de rapidité (c'est-à-dire avec une faible latence, comme le streaming des films ou les jeux...). Lorsque vous téléchargez un film ou que vous jouez à un jeu, il faut une réponse assez rapide et donc les banques de données doivent être proches des villes. Les acteurs de ce marché font une triangulation avec des bâtiments qui sont à 10 ou 15 km des villes. Ces bâtiments peuvent être un peu plus standardisés.

Quels sont les avantages de GSE dans cette compétition et ces nouveaux besoins ?

La plupart des acteurs du marché apportent un segment : le design ou la construction par exemple. Nous sommes contractants global, et nous pouvons apporter le bâtiment clé en mains. C'est un avantage indéniable. Le deuxième point, c'est que nous appartenons au groupe Goldbeck, société allemande qui fait 4 milliards de chiffre d'affaires, et qui a développé l'industrialisation des bâtiments. Leurs usines préconstruisent des parties de bâtiment, qu'ils produisent et livrent. Aujourd'hui les acteurs souhaitent avoir un bâtiment en 12 mois : 6 mois pour la construction et 6 mois pour remplir les bâtiments avec les process, les systèmes de refroidissement, etc. C'est donc un domaine avec peu de tolérance pour des délais supérieurs. Et par conséquent, dans la mesure où nous appartenons à un groupe qui a une approche industrielle de la construction, et qui est plus rapide que ses concurrents allemands, nous disposons d'un atout important.

Au niveau international, comment comptez-vous vous développer ? Est-ce que vous voyez en la France un pays prometteur pour les data centers ?

C'est pour nous plus une question de villes

qu'une question de pays. Le terme que l'on utilise dans le métier, c'est l'acronyme FLAP : Francfort, Londres, Amsterdam, Paris. Le marché du data center, c'est surtout ces quatre villes, qui sont des centres financiers, et qui ont donc de grands besoins en termes de traitement de données. Notre approche sera donc plutôt une réflexion à partir de villes. Il y a aussi un second marché, le deuxième tiers, avec des villes comme Lyon, Marseille, Milan, et qui ont des besoins croissants de data center. C'est aussi un sujet important pour nous. Au niveau de notre stratégie, en premier lieu, nous allons nous concentrer sur la France puisque nous avons une forte implantation dans ce pays.

Pensez-vous que l'action gouvernementale en matière de souveraineté des données dynamise le marché ?

Quand les gouvernements se positionnent sur ce sujet, c'est avant tout par rapport aux États-Unis. Les pays européens manifestent la volonté de ne plus avoir leurs données sur des serveurs aux États-Unis, et c'est bien compréhensible. Au-delà de l'aspect politique, c'est une question de bon sens. C'est une bonne chose d'avoir nos données dans nos pays respectifs. Et en un sens, cette volonté renforce le besoin d'avoir des data centers en Europe.

Est-ce que cette ambition de multiplier les data centers dans le but de garder une souveraineté sur les données est réaliste de votre point de vue ?

C'est tout à fait réaliste. Et c'est aussi une nécessité, pour les questions de latence que j'ai évoquées précédemment : il faut construire des data centers à proximité des villes. On a encore du chemin à faire : nous avons environ 250 data centers en France, en Allemagne, c'est 340/350. Et il faut également souligner que la France reste un pays attractif pour les investisseurs dans les data centers, du côté equity ou du côté dette. Et elle est aussi bien placée concernant les critères auxquels répondre pour construire un data center (infrastructure, électricité, investissements, réseau téléphonique, etc.) Sur ce plan, la France figure dans le TOP 8 ou 9.

Quelles sont les contraintes spécifiques pour construire un data center ?

Au niveau de la construction, c'est très similaire à un bâtiment logistique classique ou à étage : même dallage, même plancher, mêmes contraintes de poids et de formats. Mais le data center a une contrainte particulière : pour qu'il puisse opérer, il lui faut une source d'énergie considérable.

Les besoins en énergie sont généralement de 10 MW par HA et il faut différencier l'énergie à court et à long terme : par exemple, 15-20 MW à court terme et 70-80 MW à long terme. L'énergie a un délai de 6 ans pour les investisseurs, avoir plus d'énergie au départ signifie une monétisation plus rapide. Mais la principale difficulté, c'est surtout l'exigence en termes de délai de construction et de qualité. Or, ces deux problématiques correspondent justement à notre cœur de métier. En matière de typologie de bâtiment, il n'y a pas de grandes différences. Il est donc évident que nous avons de grands atouts pour entrer dans ce marché. ×

EN BREF

- *Contractant global en immobilier d'entreprises*
- *665 millions de chiffre d'affaires*
- *14 implantations en France*
- *460 collaborateurs*