

Les Docks Numériques : Nicolas Huez racontera 10 ans de croissance face aux GAFAM

Le vendredi 25 septembre, à 11h, à Dijon, Nicolas Huez cofondateur d'Interstis Solutions et dirigeant du consortium Hexagone basé en Saône-et-Loire est l'invité de Jef Canzano, directeur à « Les Docks Numériques » pour le prochain rendez-vous mensuel du club autour d'une thématique : « Depuis plus de 10 ans, Nicolas Huez rivalise avec les GAFAM ».

Plus de dix ans de croissance face aux géants du numérique

De la création d'Interstis en 2014 au lancement de l'application mobile dès 2015, puis des outils de gestion de projets et de visioconférence en 2019, l'entreprise construit pas à pas sa place face aux GAFAM. Le cap des 100 000 utilisateurs est franchi en 2021, année où l'entreprise dépasse également son premier million d'euros de chiffre d'affaires. Suivent 300 000 utilisateurs en 2022, deux tours de financement en 2020 et 2023, puis la labellisation France 2030 la même année. C'est aussi en 2023 qu'Interstis impulse la création du consortium Hexagone, réunissant sept entreprises françaises. L'offre Hexagone voit le jour en 2024, sa commercialisation démarre en 2025, et l'entreprise revendique aujourd'hui plusieurs milliers d'utilisateurs embarqués sur la suite collaborative, pour un total de 800 000 utilisateurs et près de 70 collaborateurs répartis sur quatre sites : Le Creusot, Paris, Nantes et Montpellier.

Une stratégie fondée sur la souveraineté et l'écoute du terrain

Face aux géants américains, Nicolas Huez défend une conviction : ne pas concurrencer les GAFAM sur leur terrain, mais investir celui qu'ils ne peuvent occuper — souveraineté, hébergement en France, etc. Nous annonçons d'ailleurs qu'Interstis Solutions rejoint le cercle fermé des acteurs en cours de qualification SecNumCloud.



Cette approche répond à un besoin réel : collectivités, secteur public et entreprises sensibles recherchent des garanties que les acteurs américains ne peuvent apporter. Elle s'accompagne d'une logique d'écosystème plutôt que d'isolement : le consortium Hexagone permet de proposer une suite complète sans les moyens d'un GAFAM, via des partenariats structurés autour de labels et reconnaissances institutionnelles. Sur le plan produit, Nicolas Huez insiste sur l'écoute du terrain — faire évoluer les outils à partir des retours clients plutôt que d'imposer une feuille de route théorique — et sur la tenue des promesses dans la durée : fiabilité, support et stabilité deviennent les vrais différenciants face à des géants qui standardisent tout.

L'ancrage territorial, un atout

Convaincre grands comptes et acteurs publics, pour une jeune entreprise, repose sur plusieurs leviers : l'ancrage français et régional ; la preuve par la conformité (certifications, SecNumCloud, transparence technique) ; et le terrain, via des rencontres directes avec élus et décideurs, notamment lors de l'Hexagone Tour, dont la prochaine étape sera à Grenoble. Ces démarches s'appuient aussi sur des références institutionnelles, comme l'audition de Thomas Balladur au CESER Occitanie. Loin d'être une contrainte, l'ancrage territorial est un avantage compétitif : avec ses quatre sites, Interstis Solutions revendique une relation client plus directe que les géants internationaux, tout en s'appuyant sur des écosystèmes régionaux pour sa visibilité et ses partenariats.

Mathieu Candel, responsable communication
06 75 28 52 15 | mathieu.candel@interstis.fr

