

**Edito >>**

Début avril 2006, **Interxion** a annoncé la construction d'un troisième Data Center en France. Ce nouveau bâtiment, situé à Saint-Denis, est le premier à voir le jour en région parisienne depuis 2001. Paris 3, dont la mise en place nécessite l'investissement de plus de 15 millions d'euros, sera en partie consacré à la haute densité et sa livraison est prévue pour mars 2007. Il fournira aux clients d'**Interxion** des puissances électriques sans précédent, répondant ainsi aux exigences de la nouvelle génération de serveurs.

Aujourd'hui, **Interxion** se place comme un acteur incontournable du marché du Data Center en France et en Europe. Depuis bientôt six ans et par un engagement fort de son équipe, la société a su développer autour d'elle une image de qualité, gagnant de la sorte la confiance de ses clients.

Cette première lettre a vocation à vous livrer une information simple sur **Interxion**, son offre mais aussi la vie de la société ; elle devra également illustrer certains aspects moins connus de nos métiers. Surtout, nous souhaitons rendre plus réguliers les contacts avec nos clients, nos partenaires et notre environnement proche. N'hésitez donc pas à réagir, répondre et rebondir, si vous le souhaitez !

< [Contacter notre équipe commerciale](#) >



Cordialement  
**Fabrice Coquo - D.G. France**

**Témoignage client****Interxion partenaire de la division immobilier de Sopra Group**

Pour l'hébergement des datacenters de ses clients, la division immobilier de **Sopra Group** fait appel à **Interxion** dès 2004 en externalisant certaines infrastructures techniques sensibles.

Objectif : garantir la qualité et la sécurité du service déployé auprès de ses clients dans l'immobilier.

Pour trouver un hébergeur qui mette à disposition des solutions de backup, garantisse une surveillance continue et offre un large choix d'opérateurs techniques, **Sopra Group** a sélectionné **Interxion** pour son service à la carte modulable "Data Center à la demande", sa neutralité, ses standards uniques en termes d'installations électriques (2,5 KVa/m<sup>2</sup> et 1200 Watts/m<sup>2</sup>) et ses niveaux de sécurisation très élevés (redondance N+N, SLA de 99,999% soit une garantie d'interruption annuelle inférieure à 4 minutes par an).

"Le Data Center d'**Interxion** étant basé à Aubervilliers et nous à Lyon, nous avons besoin d'un service très dynamique pour gérer les sauvegardes, avec en prime un service à la carte modulable selon les besoins uniques de chaque client." précise **Pierre Laville**, Directeur Outsourcing de la Division Immobilier de **Sopra Group**. Il conclut : "Le lancement rapide et réussi de notre activité d'outsourcing doit beaucoup à la qualité des infrastructures d'**Interxion**. **Sopra Group** a en effet besoin de disposer de solutions d'hébergement de très haut niveau et très sécurisées pour ses équipements."

**Sopra**  
group

Acteur majeur de l'intégration, de l'édition de progiciels et du conseil en management en Europe, **Sopra Group** offre aux entreprises une gamme de prestations destinées à faire évoluer leur organisation et leur système d'information.

**Sopra Group** compte aujourd'hui 7 500 collaborateurs et réalise 629 M€ de CA en 2004.

Infogérance via **Interxion** : 8 clients.

Objectif d'ici 2007 : infogérer environ 150 clients (soit 20% de son parc).

**Le saviez-vous ?**

La consommation électrique constitue la première charge de fonctionnement d'un Data Center. D'importantes quantités d'énergie doivent être mobilisées de façon à garantir à la fois l'alimentation des équipements informatiques hébergés et leur refroidissement.

Par exemple, pour alimenter 6 000m<sup>2</sup> de salles blanches **Interxion**, il faut autant d'énergie que pour faire vivre une ville de 50 000 habitants. Autre comparatif, celui de la consommation moyenne d'une baie informatique, qui peut accueillir jusqu'à 42 serveurs et qui occupe 1m<sup>2</sup>. Remplie, cette baie aura besoin d'autant d'énergie qu'un appartement familial de 100m<sup>2</sup>.

**Rencontre****5 questions à : Christian Balzer, Directeur des Opérations et du Business Development****Christian Balzer, qui êtes-vous ?**

J'ai 39 ans, je suis diplômé de Supelec et titulaire d'un MBA de l'E.M. Lyon.

J'aime expérimenter les tailles d'entreprises, les champs fonctionnels, les modèles d'affaires.

Mon parcours professionnel doit être synonyme d'enrichissement et d'épanouissement personnels. J'ai toujours recherché des entreprises à dimension internationale et privilégié les missions associant conceptuel et opérationnel.

Outre les aspects d'analyse et de technique, la dimension intuitive, voire de créativité est une motivation supplémentaire très importante pour moi.

**Quel est, aujourd'hui, votre rôle chez Interxion ?**

Je suis en charge de la bonne marche de l'outil de production que

représentent nos Data Centers, y compris en termes de rendu des services à nos clients ; ma responsabilité englobe aussi l'évolution de notre portefeuille de services.

**Quels sont vos atouts personnels pour réussir dans votre mission ?**

Pour la mission Business Development, le mix de compétences (stratégie, finance, marketing, technique, gestion de projets, etc.) nécessaire au process de création de service, et des qualités d'écoute, d'analyse, de communication, voire de persuasion...

Pour la mission Opérations, la capacité d'anticipation et la rigueur imposée par une nécessaire exhaustivité. Je ne dois rien laisser au hasard !

**Pourquoi avoir choisi de mettre votre expérience au service d'Interxion ?**

J'ai été séduit par l'ambiance start-up, lors du démarrage de la filiale en 2000, puis par le contexte de forte croissance.

Le contexte d'autonomie forte que l'on me proposait et la possibilité d'évolution fonctionnelle ont été des facteurs déterminants.

J'apprécie aussi le fait d'évoluer au sein d'une petite entité : mon travail y a un impact plus visible et plus

immédiat sur la destinée de l'entreprise !

**Quelle est votre vision du marché de l'hébergement ?**

Nous avons sur ces 9 derniers mois en France assisté à un dé-collage de l'externalisation des moyens informatiques par les entreprises, et plus spécifiquement les grands comptes, amorçant en cela un phénomène de rattrapage brutal, que nous n'envisagions pas dans nos prévisions les plus optimistes, par rapport à nos voisins européens.

Nous ne sommes donc plus dans un schéma, encore valable en 2005, de surcapacité d'espace à Paris et dans une certaine mesure de guerre des prix, mais au contraire d'incapacité partielle à honorer les demandes clients. Cela ne durera peut être qu'un temps, mais la création de nouveaux Data Centers réclame du temps et de lourds investissements.

Le regain d'attractivité de notre secteur d'activité - un secteur de niche - pourrait aiguïser certains appétits d'acteurs présents sur ce créneau par le passé, dont ce n'est pas le cœur de métier, mais qui pourraient avoir envie d'y revenir. Toutefois, le ticket d'entrée sera particulièrement important...

**Actu****Notez-le dans votre agenda !**

Tous les premiers mardis du mois, **Interxion** ouvre ses portes pour une visite guidée de ses locaux. Pendant deux heures, découvrez nos infrastructures et faites le point sur les toutes dernières nouveautés du marché de l'hébergement.

< [Inscrivez-vous](#) >

**Développement du Service de Données Sécurisées (SDS)**

**SDS**, qui vous permet une sauvegarde et une restauration sécurisée en ligne de vos données électroniques, vous assure une disponibilité maximale de vos fichiers et de vos bases de données. **SDS** est dorénavant disponible en trois versions : basique, standard et advanced.

< [Découvrez SDS](#) >

**Gros plan sur...****Nouveauté Interxion !****Un service complémentaire de supervision proactive offert aux clients IP Multihoming**

Soucieux que nos clients bénéficient d'une connectivité sans faille et d'un accès à Internet toujours performant, nous proposons désormais un service conçu en partenariat avec Witbe. Efficacité, simplicité et convivialité caractérisent cette offre de monitoring. Elle optimise la performance des équipements hébergés par un système de mesure et de détection des problèmes.

Cette offre complémentaire de supervision proactive constitue un plus très apprécié par les clients ayant souscrit à notre service **IP Multihoming**.

< [Pour tout savoir sur ce service](#) >

