

## Edito >>

### Le bel automne d'Interxion

Voici que se profile déjà la trêve des confiseurs mais - engagement de continuité de service oblige - il n'y aura évidemment pas de trêve chez **Interxion**. Nos équipes et moi-même profiterons néanmoins de ces moments de creux très relatif pour continuer à interroger nos actions et nos pratiques, et la valeur réellement livrée à nos clients. Plusieurs axes de réflexion anciens et nouveaux structurent cette réflexion commune : information, pro-activité, évolutivité.

Ainsi, tout d'abord, l'information et la transparence qui sont dues à nos clients. Cette lettre d'information, dans ce troisième opus, fait partie de notre volonté d'être près de nos clients et de notre environnement proche. De plus en plus, nous fonctionnons sur un mode d'entreprise étendue, dans lequel la qualité de service réellement livrée passe par d'authentiques partenariats avec des acteurs divers. Nous vous présentons d'ailleurs certains de nos partenaires dans ces colonnes, car leur expertise vient conforter la notre.

Techniquement aussi, nos équipes se sont renforcées pour être à même de livrer les informations critiques dont souhaitent disposer nos clients : examens plus pointus encore des infrastructures, systèmes d'alertes, équipements connectés au réseau IP et télé-surveillés, nouvelles données à maîtriser en génie climatique sont autant de sujets sur lesquels nos techniciens et ingénieurs se montrent proactifs. Nous accompagnons la montée des exigences de nos clients pour mieux y répondre, et les meilleures pratiques - qui sont souvent au départ celles de quelques uns seulement - tendent ensuite à se diffuser rapidement.

Mais la pro-activité n'est pas réservée à notre composante la plus technique, nous cherchons aussi à être en phase avec les évolutions de marché, et à offrir de nouveaux services pertinents pour nos clients. Un message à ce sujet : nous aimons le challenge. Chez **Interxion**, nous considérons que nos clients les plus exigeants nous rendent un immense service : ils nous obligent à mettre en place aujourd'hui ce que d'autres ne nous demanderont que demain. Et ce faisant, ils renforcent l'à-propos de notre gamme de services.

Un dernier mot pour expliquer le titre de cet éditorial : la réflexion n'empêchant pas l'action, **Interxion** France s'est doté d'un quatrième site d'hébergement, et cet automne a été mis à profit pour lancer la mise à niveau des infrastructures de ce nouvel équipement. Nous le livrerons très prochainement, et se sera l'occasion de revenir vers vous avec plus d'information, là encore. Un bel automne, vous disais-je !

< [Contacter notre équipe commerciale](#) >

Cordialement  
**Fabrice Coquio - D.G. France**  
fabricec@interxion.com

## Témoignage partenaires

### Interxion est partenaire de Disticonti pour un câblage de grande qualité !

Pour l'équipement de ses Data Centers, **Interxion** fait appel aux ressources et au savoir-faire de **Disticonti**, distributeur de matériels en fibre optique et câbles, mais également prestataire de services indépendant.

**Disticonti** se positionne de fait comme un partenaire à valeur ajoutée, disposant d'une expertise pointue qui lui permet notamment d'arriver très en amont du projet par des prestations de préconisations techniques ou de validation, mais aussi de réalisations cuivres et fibres optiques dans le respect des normes les plus récentes et les plus exigeantes. Cette expertise peut aller jusqu'à la conception même de certains produits, **Disticonti** ayant par exemple déposé un brevet pour un système d'assemblage exclusif pour un câble 32 paires télécom.

Sur un marché en relative stagnation et dans une situation concurrentielle très évolutive **Disticonti** a su année après année développer une relation de confiance avec ses clients clés, dont fait bien sûr partie **Interxion**.

« C'est pour nous à la fois une opportunité et un challenge que de travailler avec et pour **Interxion** » déclare **Meyer Marciano**, directeur commercial de **Disticonti**. Il précise : « Nous pensons désormais faire partie intégrante de la qualité de service globale d'**Interxion**, par le soin que nous apportons à nos réalisations. Nous avons d'ailleurs été testés tout au long de notre parcours en commun, puisque notre première intervention en 1999 a consisté en la fourniture de traversées optiques pour un budget faramineux... de l'ordre de 500 francs ! Aujourd'hui nous sommes fiers d'être sollicités pour répondre à des demandes d'une technicité et d'une complexité bien supérieure, évidemment. C'est d'ailleurs ce qui fait tout le sel de ce partenariat ».

### Et toujours...

#### MINKELS

**Minkels ITC** nous apporte son expertise et ses solutions à valeur ajoutée en habillage 19 pouces. **Minkels** chez **Interxion** France, c'est plus de 500 baies installées. Un partenariat très concret et qui perdure, donc.

**DISTRICONTI**  
CONNECTIQUE - TELEPHONIE - INFORMATIQUE

**Disticonti** existe depuis 10 ans et emploie 12 personnes. Société de distribution spécialisée dans le précâblage et le câblage télécom, elle intervient aussi via une large gamme de produits et de services, du conseil à la fabrication jusqu'au raccordement fibre optique.

L'engagement et les valeurs affirmées par **Disticonti** sont : expertise, sérieux, réactivité, communication et disponibilité.

**Disticonti** chez **Interxion** : un partenaire historique, présent sur le premier Data Center lors de sa mise en exploitation. Plusieurs milliers d'heures d'intervention sur nos divers sites au cours des années.

**Interxion** France héberge à ce jour plus de 2 000 baies de clients. Sa politique d'accueil et sa souplesse l'autorisent par ailleurs à accueillir les baies choisies par ses clients, mais **Interxion** fournit également des baies de tailles et marques différentes.

Le nombre de salles disponibles est de 20, selon la répartition suivante : 8 salles pour **Interxion 1**, et 12 salles pour **Interxion 2**.

Chaque salle peut bien sûr être elle-même scindée en plusieurs cages, privatives ou communes, selon les demandes et les spécificités de chaque client.

Le nombre de ces salles va bien sûr considérablement augmenter puisque l'arrivée des nouveaux bâtiments **Interxion 3** et **Interxion 4** est imminente.

## Rencontre

### 5 questions à : Edwige Kozinski, Value Added Services Sales Manager



#### Edwige Kozinski, qui êtes-vous ?

Je suis ingénieur réseaux télé-coms, diplômée de l'Institut National des Télécommunications d'Evry.

En l'espace de 10 ans, j'ai participé à des projets de R&D, de déploiement et d'avant-vente dans les domaines de la téléphonie fixe et de la transmission optique.

Alternant des missions auprès d'opérateurs et d'équipementiers, j'ai décidé il y a 4 ans d'occuper mes soirées sur les bancs de l'IAE de Paris (Institut d'Administration des Entreprises) afin d'améliorer ma compréhension des enjeux économiques, managériaux et marketing des entreprises.

Avant de rejoindre **Interxion** l'été dernier, j'occupais un poste à dimension commerciale de vente de prestations intellectuelles pour des grands comptes.

A nouveau au cœur des réseaux, de leur support physique et de leurs interconnexions, je me retrouve avec plaisir témoin et acteur à la fois de cette révolution des systèmes de l'information que nous vivons et qui modifie tant nos liens sociaux.

#### Quel est votre poste et votre mission au sein d'Interxion ?

Mon travail s'articule aujourd'hui autour de deux grandes activités.

La mission première est d'organiser au quotidien le suivi opérationnel des grands comptes.

**Interxion** est une société en croissance, mais qui fait de la confiance de ses clients, et donc de la qualité des services qui leur sont rendus, un enjeu majeur. Je suis donc l'interlocutrice désignée de nos clients grands comptes, et leur interface avec les autres membres de notre équipe.

La deuxième grande activité qui est la mienne concerne la mise en avant des services à valeur ajoutée auprès de nos clients. Trop souvent encore, ces derniers ignorent le spectre réel de notre offre de services, et l'existence d'offres telles que la VLAN, l'accès à l'IP Multihomé, nos services de sauvegarde sécurisés de données mais également nos services de gestion et d'administration de plates-formes.

#### Quels sont les aspects les plus positifs de votre travail selon vous ?

Je serai tentée de vous répondre que l'intérêt du poste réside dans sa difficulté. Il s'agit d'une création de poste, et je dois donc rapidement prouver ma légitimité auprès des collègues en interne.

Pour les clients, cette création de poste est un signe fort de l'attention portée à la qualité de notre service, et en tant que tel, j'espère que mon arrivée est perçue positivement.

En interne, il y a un autre challenge, car il me faut adapter les méthodes de travail de nos équipes au formalisme des grands

comptes. Cela ne peut se faire qu'en bousculant certaines des habitudes acquises, ce qui n'est pas la moins intéressante de mes fonctions.

#### Quels sont vos atouts personnels pour réussir dans votre poste ?

Une bonne culture générale du secteur des télécommunications, ainsi que des compétences techniques validées par mon parcours professionnel, me permettent d'aborder ce poste avec plus d'assurance et de sérénité.

Mais le poste réclame plus que cela, il faut par exemple une forte réactivité. Il faut également de la rigueur et de l'intégrité mais aussi une bonne aptitude à communiquer. Mon arrivée est encore trop récente pour prétendre incarner parfaitement l'ensemble de ces qualités, mais je les garde en tête dans les moments clés de ma pratique professionnelle.

#### Quel regard portez-vous sur le marché et sur l'activité de l'hébergement ?

Je réalise aujourd'hui le mariage surprenant et complexe que notre activité opère : comme l'univers des nouvelles technologies de l'information qui côtoie au quotidien les exigences et les limites des métiers du génie civil, climatique et électrique.

Les entreprises s'orientent et reviennent de manière cyclique sur leur souhait d'externaliser l'hébergement et le maintien de leur système d'information.

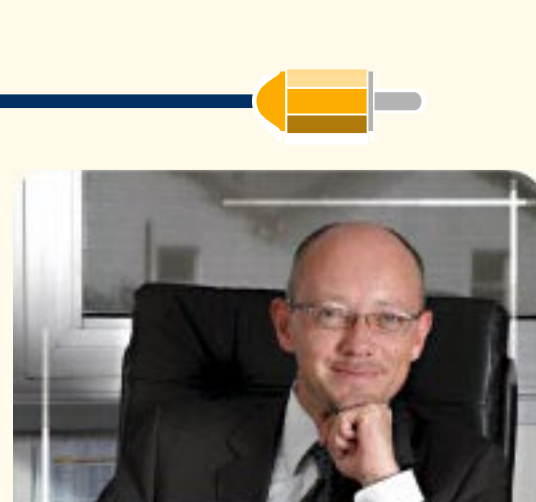
**Interxion** dans cette période de forte demande, fait le choix d'investir et de renforcer sa position de leader, forte de sa neutralité et de son vécu.

## Actu



Découvrez en avant-première l'interview audio de **Fabrice Coquio**, DG France d'**Interxion**.

Il nous parle d'actualité, des mutations en cours, des blades servers, de notre offre en haute densité informatique : pour l'entendre sur tous ces sujets, [cliquez ici](#) !



### Notez le dans vos agendas

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.

< [Pour vous inscrire](#) >

### Plus d'info sur Interxion 4

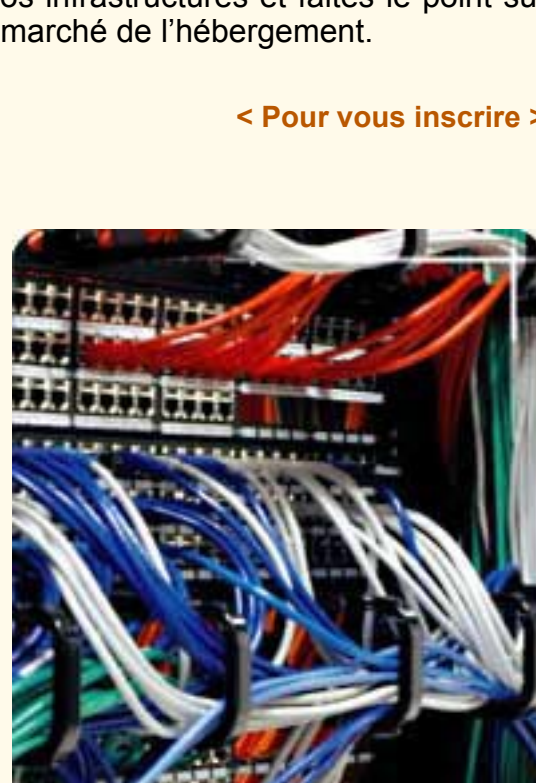
Nous l'évoquions depuis peu, mais c'est devenu une réalité : **Interxion** France s'est doté d'un quatrième bâtiment, **Interxion 4** dans notre formalisme.

Et nous pouvons aujourd'hui lever le voile sur quelques unes de ses caractéristiques.

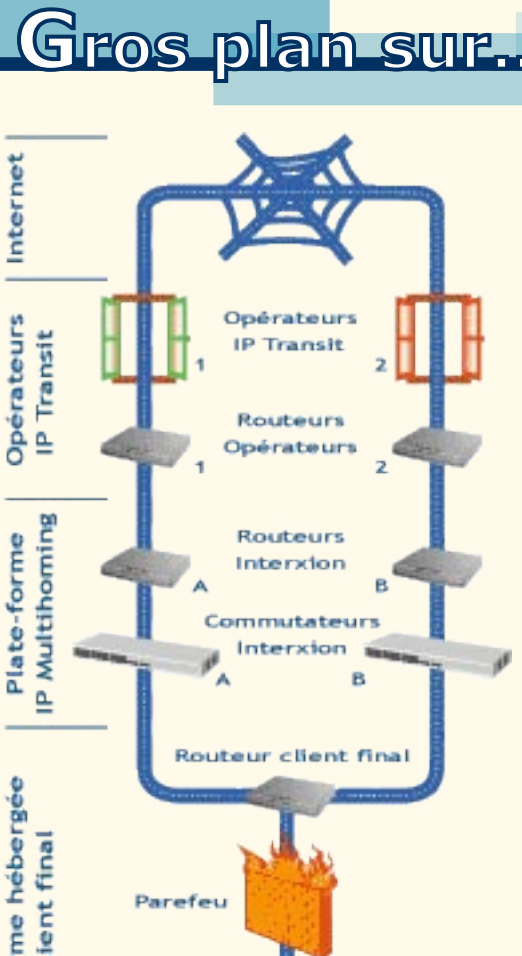
Pour la première fois de son histoire, **Interxion** s'éloigne de son ancrage dans le nord-est parisien, puisque **Interxion 4** est situé à Nanterre. Cette nouvelle localisation permettra de répondre à des demandes de certains de nos clients, très actifs sur La Défense.

Cette nouvelle structure sera très rapidement disponible, et permettra de palier la relative pénurie constatée ces derniers mois.

Les standards de fonctionnement de cette infrastructure, notamment en termes d'alimentation électrique ou de redondance des équipements reprendront ceux de notre Data Center **Interxion 2** (Infrastructure N+N et SLA de 99.999%).



## Gros plan sur...



### Simplifiez-vous la vie avec une connectivité sans faille et un accès à Internet performant grâce au service IMH d'Interxion (Internet Multi Homing).

#### IP Multihoming

Solution clé en mains d'accès Internet à fort taux de disponibilité, ce service a été conçu pour répondre aux besoins de fiabilité accrue des infrastructures d'accès supportant les activités Internet au sens large.

Vos atouts :

- ▶ Accès IP sécurisé et haute disponibilité grâce à une plate-forme redondée et une configuration multi-opérateurs.
- ▶ Aucun investissement, ni en matériel, ni en compétences techniques.
- ▶ Flexibilité totale.
- ▶ Engagement fort de disponibilité pour vos applications / utilisateurs critiques.
- ▶ Partage de charge sur plusieurs opérateurs.

< [Pour en savoir plus](#) >

**Interxion France - 45 avenue Victor Hugo - Bâtiment 260**  
**95 534 Aubervilliers cedex - 01 53 56 36 16**

< <http://www.interxion.fr> >

Vous recevez cette page parce que vous êtes partenaire/client Interxion.

Si toutefois vous souhaitez être retiré de la liste de diffusion de cette newsletter, cliquez [ici](#)