

Sommaire >>



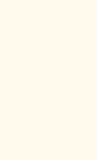
Edito



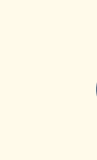
Témoignage partenaire : Stulz



Le saviez-vous ?

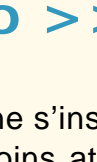


Rencontre : Judith Cittée, notre assistante finance



Actualités interxion

- ▶ Le chantier **interxion** Paris 3
- ▶ **interxion** et la haute densité
- ▶ Nouveau Directeur financier groupe
- ▶ Partenariats



Gros plan sur... Un nouveau service bientôt disponible

Edito >>

L'automne s'installe, et avec lui est arrivée la fin des grands travaux, ou du moins atteignons-nous le stade de la fin de chantier sur bon nombre de dossiers qui furent au coeur des derniers mois.

Fin de chantier pour la réhabilitation de notre nouveau Data Center dans l'ouest parisien, à Nanterre, avec un temps record pour sa mise sur le marché : nous sommes désormais dans une phase de commercialisation active de ces espaces.

Très vaste chantier, lui aussi désormais clos, que celui de la construction de notre nouveau Data Center de Saint Denis, sur des standards d'alimentation, de sécurité, de redondance et de bilan énergétique qui sont sans équivalents en France. Nous avons déjà pu livrer toutes les salles à des clients aussi exigeants que prestigieux.

Mieux encore, ce nouveau Data Center voit actuellement le déploiement d'un équipement dédié à la très haute densité autour duquel nous pourrons très prochainement organiser des séminaires d'information spécifiques.

Des chantiers moins concrets, moins immédiatement matériels, ont aussi requis toute notre attention ces derniers mois : le recrutement de nouveaux collaborateurs et la structuration de nos ressources humaines pour faire face à des demandes plus nombreuses et souvent plus pointues. Le maintien de la qualité de notre offre de service passe également par l'implication, et presque l'intégration, plus forte de nos partenaires-clés. Une rubrique de cette lettre d'information leur est – justement – consacrée, petit écho des travaux très conséquents entrepris et réalisés ensemble.

Il nous faut maintenant consolider ces nouveaux acquis, et les mettre bien sûr au service de nos clients. Et nous ne nous en tiendrons pas là : d'autres travaux nous appellent, qu'il s'agisse d'une meilleure intégration avec nos autres collègues européens, ou de la mise au point d'un nouveau service à forte valeur ajoutée pour nos clients. Mais il est trop tôt pour en parler encore : ces dossiers ne sont qu'au stade de... la mise en chantier. Nous reviendrons vous en rendre compte, en temps utile.

Qu'il nous soit permis de remercier nos clients les plus fidèles, comme ceux qui viennent tout juste de nous rejoindre, de la confiance qu'ils nous témoignent : c'est pour nous la meilleure récompense de nos efforts au quotidien.

[< Contacter notre équipe commerciale >](#)



Cordialement
Fabrice Coquoï - D.G. France
fabricec@interxion.com

Témoignage partenaire

interxion partenaire de Stulz pour un meilleur bilan énergétique

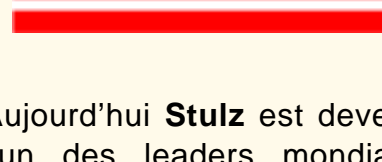
Le fort développement d'**interxion** en France ces derniers mois nous a amené à concevoir et à implémenter de nouvelles infrastructures, bien sûr, mais ces dernières sont aussi réalisées selon de nouveaux standards de qualité, plus élevés.

Pour y parvenir, **interxion** a fait appel à des sociétés très qualifiées dans leurs domaines respectifs, qui portent ces standards et les mettent au service de nos clients. C'est dans ce cadre général qu'à eu lieu le rapprochement avec la société **Stulz**. Pour mieux vous la présenter, nous avons pu interroger son Directeur Général pour la France, Monsieur **Serge Sinapi**.



Il nous explique tout d'abord pourquoi **interxion** et **Stulz** ont collaboré ensemble : « Lors de la conception de son nouveau Data Center, **interxion Paris 3 à Saint Denis, interxion** a lancé un appel à soumission de projet concernant l'équipement en climatiseurs de l'ensemble de cette nouvelle infrastructure (salles blanches, salles techniques, TGBT, etc.). Nous avons su proposer la meilleure offre technique, grâce à notre gamme de climatiseurs **CyberAir**. **interxion** était en effet particulièrement attentif à la consommation d'énergie des nouveaux équipements et les modèles de cette gamme permettent d'atteindre une très grande puissance de refroidissement tout en offrant une basse consommation énergétique. **CyberAir** offre de plus le meilleur ratio puissance frigorifique / empreinte au sol à l'heure actuelle sur le marché, libérant ainsi le maximum d'espace pour les matériels des clients utilisateurs. » **Serge Sinapi** ajoute : « **Stulz France** est la filiale d'un grand groupe international qui a de longue date dédié toute une gamme de ses activités et de ses produits aux Data Centers. Le choix d'**interxion** est donc aussi celui d'un leader dans son domaine. Quant à nous, nous souhaitons pouvoir faire la preuve de notre excellence aux cotés de cet acteur majeur du marché des Data Centers qu'est **interxion**. »

Société allemande dont le siège est basé à Hambourg, **Stulz** a été fondée en 1947.



Aujourd'hui **Stulz** est devenu l'un des leaders mondiaux pour son offre de solutions de climatisation dédiées aux Data Centers.

Le groupe est mondialement présent et possède au moins une filiale sur chacun des cinq continents. **Stulz** est ainsi physiquement présent dans des pays comme l'Inde, la Chine, la Nouvelle Zélande et l'Australie, mais aussi les Etats-Unis.

Le groupe possède en outre cinq usines de production ainsi qu'un très large réseau mondial de distribution via 90 partenaires revendeurs.

En 2006, le chiffre d'affaires de **Stulz** s'est élevé à 640 millions d'euros, toutes activités confondues, dont 220 millions pour la seule activité "Cooling Technologies".

Nous avons pu insister en demandant quelle valeur ajoutée l'intervention de **Stulz** apportait aux clients d'**interxion**. Voici quelle a été la réponse : « **Stulz** est une société d'origine allemande, ce qui explique sans doute que les préoccupations environnementales y soient fortes et anciennes. La notion de bilan énergétique sur laquelle travaille **interxion** au quotidien passe par l'adoption de solutions et de matériels qui satisfont à des critères pointus en terme de consommation électrique. Nos climatiseurs ont été les premiers à déployer en standard la technologie de ventilateurs dits électro-commutés (EC), permettant ainsi d'économiser de 30 à 40% d'électricité par rapport aux solutions traditionnelles. L'excellence technologique est donc aussi un choix de bon sens économique, et de citoyenneté. » **Serge Sinapi** conclut : « L'efficacité énergétique est un leitmotiv quotidien chez **Stulz**. Pour des partenaires de grande envergure comme **interxion**, nous pouvons aller jusqu'à concevoir des matériels spécifiques qui répondent à un cahier des charges particulier. Nous n'en sommes pas encore là, mais nous sommes prêts. »

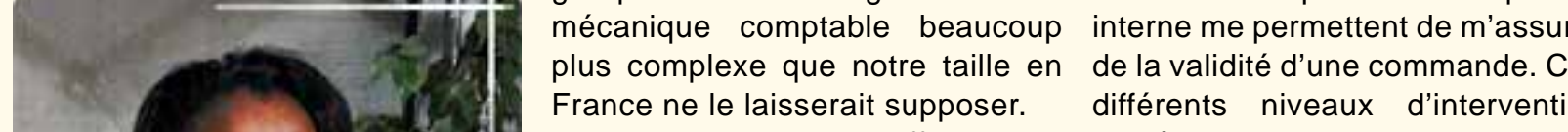
Le saviez-vous ?

interxion possède un Service Client appelé **Centre de Services Européen (ESC)**.

Ce service fonctionne en **5 langues 24H/24 et 7J/7 et 365 jours par an**, avec des interlocuteurs de langue maternelle anglaise, française, espagnole, allemande et hollandaise.

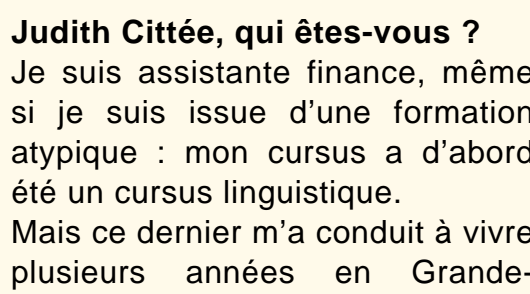
Il permet d'apporter une réponse efficace aux demandes d'assistance de nos clients jour et nuit.

Il est joignable au **+800 4687 9466** ou sur notre **site internet**.



Rencontre

5 questions à : Judith Cittée, assistante finance



Judith Cittée, qui êtes-vous ?

Je suis assistante finance, même si je suis issue d'une formation atypique : mon cursus a d'abord été un cursus linguistique.

Mais ce dernier m'a conduit à vivre plusieurs années en Grande-Bretagne où j'ai fait mes études en gestion à la "London South Bank University" en BA Degree in Business-Accountings, ce qui a été bien sûr un atout pour développer ensuite pour des sociétés d'envergure internationale.

J'ai ainsi pu travailler pour la Sagem, dans la filiale anglaise, à l'époque une petite structure mais déjà à l'international.

Pouvez-vous nous présenter le poste qui est le vôtre au sein d'interxion ?

Je travaille au service financier, et je m'occupe de la comptabilité, du poste clients – édition des factures et suivi des encaissements – et du poste fournisseurs – paiement de bons de commande, valuations... Mais notre appartenance à un

groupe nous oblige à une mécanique comptable beaucoup plus complexe que notre taille en France ne le laisserait supposer.

Il s'agit en particulier d'effectuer un reporting vers notre siège, qui doit connaître à tout moment l'état de notre trésorerie, le prévisionnel des dépenses à court ou moyen terme. Ces états de reporting peuvent être mensuels, hebdomadaires ou quotidiens, en particulier pour la gestion du cash qui est à l'échelle de l'ensemble des entités du groupe. La gestion de la trésorerie est chez nous une activité continue.

Quels sont vos atouts pour réussir à ce poste ?

Mon travail implique de la constance, de la précision, de la réactivité et je crois que je n'en manque pas.

A l'inverse, ma rigueur peut parfois virer à l'obstination quand une tâche me résiste ou qu'elle me prend plus de temps que je ne l'avais prévu. Il me faut quelque fois me faire violence pour réexaminer les priorités, et réattribuer à chaque aspect de ma mission la place qui lui convient selon son importance.

Qu'est ce qui vous semble le plus intéressant dans votre travail ?

La dimension internationale du groupe et la nature de notre activité me donnent l'occasion de voir des profils de clients ou de fournisseurs très variés.

J'apprécie la polyvalence de mon poste, puisque je prestataire et fournisseur mais aussi tous les

chefs de départements qui en interne me permettent de m'assurer de la validité d'une commande. Ces différents niveaux d'intervention empêchent toute monotonie.

Votre poste vous donne t'il une vision particulière du marché de l'hébergement et de ses évolutions ?

Mon poste est un observatoire un peu particulier, et assez éloigné du quotidien de l'activité.

Pour autant cela permet peut-être de souligner quelques tendances et faits précis.

Ainsi, il me semble que notre activité est arrivée dans sa phase de maturité, ne serait-ce que par la solidité et la stabilité des clients qui sont désormais les nôtres. Notre environnement extérieur s'est agrandi, et les sociétés de service y occupent une place plus grande qu'il y a quelques années.

De même, et en interne cette fois, je constate que notre offre de service s'est considérablement étoffée, au point d'introduire une complexité nouvelle à nos tâches de gestion et de comptabilité : les volumes sont plus grands, les services sont plus nombreux, la tarification en est plus complexe et nombre d'actions facturables sont désormais non récurrentes et demandent un traitement spécifique.

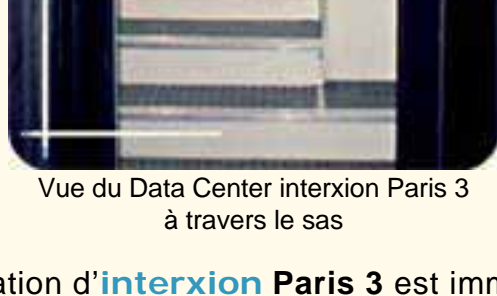
C'est en partie ce que nous faisons face à cette complexité que nous nous dotons actuellement de nouveaux outils informatiques de gestion, à l'échelle du groupe une fois de plus.

Actu

Le chantier interxion Paris 3

interxion Paris 3 a maintenant ouvert ses portes !

Mais revenons en arrière sur les moments clés de ce très gros chantier :



Vue du Data Center interxion Paris 3 à travers les sas

L'inauguration d'**interxion Paris 3** est imminente !

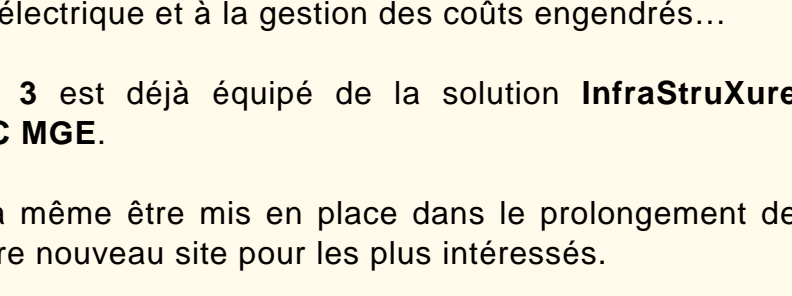
[< Cliquez ici pour demander votre invitation... >](#)



Installation de la charpente métallique...



Les premiers murs sont posés...



Aménagement d'une première salle blanche...

interxion et la haute densité



Afin d'assurer un refroidissement adéquat des serveurs dits "à lames", **interxion** s'équipe en haute densité pour faire face à la croissance de la consommation électrique et à la gestion des coûts engendrés...

interxion Paris 3 est déjà équipé de la solution **InfraStruXure** proposée par **APC MGE**.

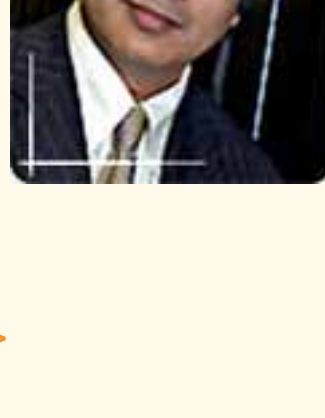
Un show room va même être mis en place dans le prolongement de l'ouverture de notre nouveau site pour les plus intéressés.

Si vous souhaitez avoir accès à ce show room, [cliquez ici](#)

Nouveau directeur financier groupe

Nous venons en effet d'accueillir **Josh Joshi** à ce poste.

Il va y apporter une connaissance vaste et pointue du secteur de la colocation et des services gérés, ainsi que des compétences financières de haut niveau et une grande expérience des marchés financiers britanniques.



Partenariats

Vous êtes un partenaire, un prestataire ou un client privilégié d'**interxion** ? Vous pouvez gagner un **I-pod** en nous apportant votre témoignage.

[< pour aller plus loin >](#)

Gros plan sur...

Un nouveau service prochainement disponible !

Un service **interxion** qui vous donnera un état des lieux précis de vos installations.

Vous pourrez avoir un état des lieux complet de votre salle ou de vos baies, avec le nouveau service d'**interxion**, ainsi qu'un suivi précis de votre espace :

- ▶ Cartographie des baies U par U
- ▶ Bilan électrique complet : caractéristiques, consommation, capacité, etc...
- ▶ Bilan sur vos connexions data
- ▶ Conditions environnementales de votre installation

Mais surtout :

- ▶ Un aperçu sur les dangers potentiels au sein de votre installation : problèmes de redondance, saturation, sous dimensionnement, etc...
- ▶ Des propositions de solutions par **interxion** pour palier à tous ces dangers.

Si vous souhaitez être les premiers à recevoir l'offre dans son intégralité, inscrivez-vous dès maintenant

[< en cliquant ici >](#)

