

« C'EST BIEN PLUS QU'UN PRODUIT QUI NOUS A RÉUNIS »

Quand le nœud d'échange Internet luxembourgeois LU-CIX a eu besoin début 2020 d'une nouvelle infrastructure de racks pour répondre à l'accroissement de ses activités, il s'est rapidement tourné vers Legrand Data Center Solutions et la nouvelle gamme Nexpanse de sa filiale Minkels. Rencontre avec Michel Lanners, CIO de LU-CIX.

MOTEUR DE CHANGEMENT

LU-CIX trace sa route avec succès depuis plus de 10 ans, ou plutôt une autoroute. Forte des 264 Gb/s qui transitent par ses bandes passantes, de ses membres sans cesse plus nombreux et de la reconnaissance par les autorités de son caractère vital pour l'économie grand-ducale, la plateforme LU-CIX s'érige aujourd'hui comme un acteur majeur de l'IT. Plus de 80 % du trafic luxembourgeois transite par son réseau national interconnectant la quasi-totalité des opérateurs Internet du Luxembourg !

Sa notoriété est d'autant plus grande parmi les professionnels du secteur que chaque année, sur plusieurs jours en novembre, LU-CIX

organise les Luxembourg Internet Days. Cet événement majeur permet non seulement aux entreprises innovantes d'exposer leurs produits et leurs solutions, mais donne aussi l'occasion à des personnalités de renom de partager leur expérience et leur vision lors de conférences et de tables-rondes interactives avec toujours une approche pragmatique et plutôt technique.

Pour maintenir la qualité des services, répondre à la demande et garantir un standard de qualité premium, les installations des six points de présence que compte LU-CIX au Grand-Duché doivent s'adapter. Début de cette année, le Comité de direction décidait de renforcer la capacité du nœud de Bettembourg en planifiant l'installation d'une cage privative. Restait à choisir le partenaire.

« Legrand Data Center Solutions et Minkels ne nous étaient évidemment pas inconnus », témoigne Michel Lanners, CIO de LU-CIX. « Leurs produits jouissent d'une excellente réputation auprès de nos membres et de la communauté IT luxembourgeoise. Legrand Data Center Solutions participe par ailleurs régulièrement aux Luxembourg Internet Days pour faire connaître ses nouvelles solutions ; nous entretenons donc des contacts relativement étroits depuis

longtemps. Nous avons naturellement pris contact avec eux dans le cadre de notre projet d'agrandissement. »

UN PROCESSUS PAR ÉTAPES

Michel Lanners poursuit : « Quand il s'agit de choisir du matériel, pas question de nous contenter d'un catalogue ou d'un site web, aussi bien réalisés soient-ils. 'Paradoxal' vous me direz, pour un acteur du numérique. Pas tant que ça ! Il était impératif de voir le rack, de le toucher, de le manipuler, d'en percevoir le volume, la masse, la matière, la qualité... »

Avant de prendre notre décision, nous avons organisé en février 2020 une session de configuration chez Legrand. Durant plus de 4 heures, nous avons rencontré leurs experts, qui nous ont présenté les racks Nexpanse et leurs nombreuses options. Nous avons pu discuter, échanger, nous challenger mutuellement pour déterminer la solution qui nous convenait le mieux. Tout a été inspecté à la loupe : la résistance des tablettes, l'ouverture/fermeture des portes, l'ajustement des montants verticaux... En cas de nécessité, la configuration d'un rack doit pouvoir être modifiée aisément.

Finalement, nous avons arrêté deux configurations de racks, pour lesquels nous avons pu profiter du service standard « préassemblé en usine ». Un grand plus qui permettait de réduire au maximum le temps d'installation et nous évitait une éventuelle surcharge de travail ou d'adaptation lors du montage sur site.

Ce rendez-vous fut un moment clé, un 'momentum'. En sortant du showroom, nous avons la conviction d'avoir été écoutés et compris. Et la certitude de disposer du matériel qu'il nous fallait. »

LA DURABILITÉ SINON RIEN

Cette visite était une des étapes du processus de sélection, mais pas la seule ! À l'heure où on évoque souvent la pollution environnementale générée par l'activité des datacenters, la question de la durabilité devient cruciale. Michel Lanners : « En effet. Deux éléments ont été déterminants à ce sujet. Le premier, c'est la recommandation de Legrand de privilégier une infrastructure en couloir froid fermé ; une configuration qui a l'avantage d'être moins énergivore. Cette proposition a permis de nous orienter vers un certain type de rack et de conforter notre choix de fournisseur.

Le second élément est lié à notre volonté de privilégier une production européenne. L'aspect social (soutien à l'emploi) et environnemental (circuits plus courts) de la localisation proche revêt pour nous une grande importance. Legrand nous offrait toutes les garanties en la matière. »

L'IMPACT DE LA CRISE SANITAIRE

La commande du matériel a eu lieu mi-mars, au moment où le Grand-Duché était entré en confinement.

Une période compliquée qui n'a pourtant pas empêché les différents intervenants de se coordonner et de planifier au mieux l'exécution du projet. « Il faut souligner la parfaite entente entre Legrand, l'installateur CEL et le distributeur Kannegieter. L'agenda nous a souri : l'installation coïncidait précisément à la première phase du déconfinement, ce qui a facilité les choses », confie Michel Lanners. « Aujourd'hui que tout est en place et fonctionnel, le bilan est positif sur toute la ligne. Le matériel nous donne entière satisfaction mais au-delà, je retiens aussi la qualité relationnelle.

C'est bien plus qu'un produit qui nous a réunis. » ■

