

Croissance stratégique et collaboration avec Interxion

Interxion offre aux entreprises de toute taille de l'espace dans ses datacenters. De plus, ce fournisseur d'hébergement en colocation garantit un environnement adapté en matière de refroidissement comme d'alimentation. Les solutions Minkels sont une contribution de poids aux services d'Interxion, d'après Franklin Hendriks, Responsable de la mise en place de solutions clients (Conception de solutions et mise en place) chez Interxion.

UNE FORTE PRÉSENCE EN EUROPE

Interxion est un fournisseur d'hébergement en colocation d'origine néerlandaise qui jouit d'une forte présence en Europe. Hendriks : « Nous avons vingt ans d'expérience et nous gérons une cinquantaine de datacenters de pointe dans toute l'Europe, de Copenhague à Paris. Grâce à nos conceptions cohérentes, nos clients peuvent facilement développer leur activité en Europe. Cette présence sur un seul continent – et non dans le monde

entier – est un choix mûrement réfléchi. Nous pouvons ainsi travailler de manière plus flexible et plus rapide que si nous avions opté pour une approche globale. »

DES SERVICES D'INTERCONNEXION ET DE COLOCATION

Interxion fournit principalement à ses clients des services d'interconnexion et de colocation. « Nous offrons de l'espace à plus de 700 fournisseurs de connectivité. De plus, nous proposons à nos clients une

large gamme de solutions d'espace – de quelques baies jusqu'à un datacenter complet – afin de répondre à leurs besoins en matière de dimension et de sécurité. Cette approche porte ses fruits ; nous sommes face à une demande croissante – y compris venant des États-Unis et d'Asie. Ces fournisseurs de services Cloud, généralement de grande envergure, nous choisissent précisément en raison de nos implantations stratégiques et de nos options de connectivité. »

LE LIEU LE PLUS STRATÉGIQUE

Francfort est actuellement le lieu le plus stratégique pour Interxion. « Il s'agit de la région qui se développe le plus rapidement pour tous les datacenters car elle affiche la densité de connectivité la plus élevée. Nous possédons 14 datacenters à Francfort. Marseille est également un lieu stratégique, étant donné que tous les câbles sous-marins arrivent à Marseille. Nos datacenters sont des passerelles vers des marchés émergents et des points d'arrivée d'importants câbles sous-marins continentaux. Nous pouvons facilement



DONNÉES CONCERNANT INTERXION

- 50 datacenters
- 13 villes
- 11 pays
- Plus de 2 000 clients
- Support 24/7
- Disponibilité à 99,999 %

permettre à nos clients d'atteindre de nouveaux marchés au niveau national, régional et international. »

LA COOPÉRATION STRATÉGIQUE

Interxion se concentre sur une croissance et une coopération stratégiques avec ses clients. « Par exemple, si un client dispose d'espace aux Pays-Bas ainsi qu'en Allemagne, nous allons configurer une solution identique dans les deux pays, afin de créer une apparence et une convivialité comparables. La standardisation a énormément contribué à notre croissance. Nous avons également adopté une manière plus efficace de gérer nos relations avec nos nombreux fournisseurs : nous avons désormais trois fournisseurs privilégiés, dont Minkels. Les produits Minkels sont très solides et nos clients aussi s'en rendent compte. Les clients eux-mêmes nous font souvent savoir qu'ils souhaitent travailler avec des baies Minkels. Nous sommes également très satisfaits du confinement d'allée proposé par Minkels. C'est un produit de bonne qualité doté d'un support efficace. Pour nous, le confinement d'allée est d'importance vitale. L'allée doit fonctionner correctement, faute de quoi nos niveaux de service – grâce auxquels nous garantissons notamment un certain niveau de température ou d'humidité – seront perturbés. »

LA STANDARDISATION

Grâce à une coopération approfondie, Interxion et Minkels sont en mesure de fournir des solutions cohérentes, non ambiguës et faciles à mettre en place dans toute l'Europe. « Nous nous efforçons de standardiser nos solutions autant que possible. C'est source de clarté pour nos clients et cela simplifie nos communications en interne. Grâce à un catalogue spécifique au client, tout le monde sait exactement quels produits Minkels peuvent être utilisés. Nous avons choisi une standardisation qui respecte la règle des 80-20 : 80 % de standardisation et 20 % de flexibilité. »

DES DATACENTERS DIFFÉRENTS

Cette flexibilité est notamment nécessaire dans la mesure où les datacenters d'Interxion se situent dans des lieux très variés. « Si nous avons besoin de plus d'espace à Amsterdam, par exemple, nous pouvons construire un tout nouveau datacenter. Mais nous créons également des datacenters dans des bâtiments existants à valeur historique. Par exemple, à Marseille, nous fonctionnons depuis une base de sous-marins datant de la Seconde Guerre mondiale – un patrimoine culturel. Nous avons conservé les murs et nous avons réussi à installer un datacenter de pointe à l'intérieur. À Stockholm, nous sommes dans une situation similaire, nous fonctionnons depuis l'ancien bâtiment d'une imprimerie de journaux. L'entreprise est toujours présente, mais les presses d'imprimerie sont retirées petit à petit. Lorsque c'est le cas, nous achetons ou louons l'espace disponible et ajoutons ainsi de la capacité à notre datacenter. Pour ce genre de projets, il est nécessaire d'adopter une approche spécifique – ce sont des projets formidables dans un environnement exigeant. », conclut Hendriks. ■



Franklin Hendriks, Responsable de la mise en place de solutions clients (Conception de solutions et mise en place) chez Interxion