

Fabrice Coquio (Interxion) : « le datacenter des villes est une affaire d'experts »

Interxion ouvre à La Courneuve son septième datacenter en six ans. Et ce dernier est de taille : 9200 m² en très haute densité à 2,5 kW au m², 64 MW sur site, le plus puissant en France. Et un investissement de 130 millions d'euros.

Présent exclusivement sur le marché des datacenters de ville, le géant hollandais, coté à Wall Street, avec ses 32 bâtiments implantés dans 13 villes, occupe 27 % de part de marché et enregistre une croissance annuelle de 20 %, apportée pour moitié par ses clients.

Entretien avec **Fabrice Coquio**, président d'Interxion France.

Silicon.fr – Pourquoi un projet aussi important ?

Fabrice Coquio – Paris 7 est un bâtiment majeur pour deux raisons. Premièrement, nous devons anticiper d'héberger dans 5 à 10 ans des machines qui n'existent pas encore, mais qui entraîneront une augmentation de 15 % par an de la consommation électrique au mètre carré. Nous enregistrons également de plus en plus de contrats à long terme. Et nous devons continuer de les accompagner au même endroit, donc disposer de puissance électrique.

Deuxièmement, pour accompagner la migration de l'informatique vers de nouveaux usages et plateformes, comme le cloud, public – nous hébergeons Microsoft Azure -, privé ou hybride, il faut que le prestataire puisse abaisser son coût, ce qui impose la virtualisation et donc la haute densité. Nous évoluons vers le cloud en hub, avec une infrastructure dessinée pour cela. Notre ingénierie intégrée nous permet de jumeler haute disponibilité et sur mesure.

Quelle est votre vision de l'évolution du marché des datacenters ?

80 % des sociétés françaises n'ont pas encore externalisé leur datacenter. Le marché est porté par beaucoup de vagues, nous sommes actuellement sur celle de l'informatique communicante et de la donnée.

Si nous constatons une unicité technologique des datacenters, nous devons traiter avec les législations européennes et locales. Nous devons également disposer d'un choix large d'opérateurs et de backbones. C'est pourquoi nous plaçons nos datacenters à proximité immédiate des cœurs de backbones, afin également d'être 'cross connect', avec plus de 12.000 connexions fibres opérateurs sur 7 datacenters.

C'est également là qu'il y a concentration de clients. Tout cela demande du savoir-faire, c'est pourquoi il y a peu d'entrants.

Et le cloud computing ?

Le cloud va changer le modèle de facturation, et entraîner la révolution des moyens techniques disponibles, dont la haute densité.

Vous opérez des 'datacenters des villes'. À quand Interxion en région ?

Pas pour le moment. D'abord parce qu'il n'y a pas d'uniformité du réseau. Il n'y a véritablement de réseau que sur les plateformes des grandes villes économiques. Ensuite nous suivons la concentration des dépenses IT. L'Île-de-France représente 72 % des dépenses IT.

Enfin nos établissements reçoivent du public, en moyenne 250 personnes par jour. Nous exerçons un seul métier, nous concevons, construisons et opérons des datacenters. Nous n'avons pas vocation à aller au delà.

[À suivre en page 2 : Tier4, clients étrangers, réduction des coûts et pont mort...](#)

L'absence de Tier4 est-elle un handicap pour le marché des datacenters français ?

Tier4 : a minima le datacenter a deux fournisseurs d'énergie.

La France est une exception, avec un monopole du réseau d'acheminement électrique. C'est le seul marché régulé avec la Pologne. Pour moi, en tant que responsable de la filiale française, c'est un avantage de stabilité. Car la dérégulation représente des dangers, dont celui de devenir un broker en énergie.

Concernant nos clients étrangers, ils représentent 40 % de notre clientèle. Et ils mettent plus d'argent sur la sécurité et les services que nos clients français. Le plus difficile provient des incertitudes fiscales pour nos clients américains, qui ont entraîné des migrations de datacenters vers des pays jugés plus stables, en particulier la Hollande. Un datacenter qui migre est un datacenter perdu...

Comment répondez-vous à la pression de la réduction des coûts ?

D'abord en faisant mieux, plus vite et moins cher. Ce n'est pas un exercice aisé, car la comptabilité analytique de l'informatique n'existe pas. Le mètre carré ne deviendra pas un élément de commodity : 1 m² dans un datacenter est différent de 1 m² dans un autre datacenter.

La comparaison n'est pas aisée et les clauses de benchmark ne s'appliquent pas aux datacenters. Enfin en période de crise nous devons nous appuyer sur un ROI. La couche datacenter représente de 5 % à 10 % du coût informatique. Mais si le datacenter s'écroule...

Savoir gérer un datacenter de manière industrielle est devenu un métier d'experts. Reconnu par notre certification Uptime Institute.

Et quel est le point mort d'un datacenter ?

Notre ROI est de 35 %, soit 3 ans, avec coût du capital à 12 %. Le coût d'accès au capital est cher. Nous devons mobiliser des capacités d'investissement considérables pour développer et maintenir le datacenter, qui s'amortit sur 15 ans. Et nous allons le payer deux fois, avec la maintenance et l'upgrade...

Photo Fabrice Coquio, Interxion : Alastair Miller