

Interxion étoffe ses datacenters

Le marché des centres informatiques « managés » a le vent en poupe. Il devrait atteindre 745 millions d'euros en 2007, pour une croissance annuelle de +20%, d'après une étude de Broadgroup, citée par *les Echos* en août dernier.

Après le britannique IXEurope, qui a élargi sa surface de 1.700 m², c'est au tour d'Interxion de se doter de 5.400 m² supplémentaires. Les deux centres, à Saint-Denis et à Nanterre, ouvriront respectivement leurs portes en mars et au printemps. Avec une nouveauté : l'offre « cube », qui devrait particulièrement intéresser les banques.

En quoi consiste cette nouvelle offre « cube » ?

Dans nos nouveaux centres, nous allons disposer des baies spécifiques, figées, qui permettront d'offrir une puissance électrique inégalée. L'infrastructure, fournie par APC, American Power Conversion, consiste en une alternance de baies et de systèmes de refroidissement, chapeauté par un toit en plexiglas.

Cette disposition sera proposée sur le site de Nanterre, et sur 25% de la surface de celui de Saint-Denis. Ce dernier, par exemple, disposera d'une puissance globale de 5 K va/m², contre 2,5 précédemment.

C'est jusqu'à dix fois plus que nos confrères. Et c'est la condition nécessaire pour éviter les pannes comme celles liées à la saturation des installations en 2006.

Bien entendu, cette nouvelle offre se traduit par une segmentation des prix, en fonction de l'infrastructure et de la consommation. Alors que pour une baie classique le prix s'élève à 1.000 euros par mois, les nouvelles coûteront 5 à 6.000 euros environ.

En quoi « cube » concerne-t-il plus particulièrement le secteur bancaire ?

Ces derniers mois, nous avons été sollicités par des banques : leurs salles de marché et leurs services de trading, en particulier, ont besoin d'effectuer des simulations. Pour ce, elles n'ont pas forcément besoin de grands espaces (10 à 20 baies environ), mais d'une puissance importante, de l'ordre de 25 K va par baie. C'est environ 50 fois plus qu'une baie télécom.

Or, leur seule solution, aujourd'hui, consiste à monter elles même des petites salles qui leur coûtent extrêmement cher. Résultat : aujourd'hui, déjà trois banques, dont deux françaises, ont réservé un espace sur le site de Saint-Denis. Elles peuvent le faire pour une durée qui correspond à leurs projets, un à trois ans par exemple.

Peut-on aller plus loin ?

L'accroissement des besoins en puissance électrique est une tendance lourde, liée au hardware. Avec l'ouverture de ces deux centres haute densité, nous sommes les premiers en Europe à franchir ce pas.

Mais aller au-delà pose d'autres problèmes techniques. Par exemple, nous modifions déjà

sensiblement le ratio entre la surface brute du bâtiment et la surface exploitable. Aujourd'hui, il est de 70% environ. Avec ces nouveaux équipements, il descend à moins de 50% ! Les générateurs, en particulier, sont plus lourds, plus volumineux, et requièrent plus d'isolation. On aura du mal à dépasser les 7 ou 8 k va généralisés sur un site.

En revanche, il est clair que ce phénomène ne va pas se limiter aux banques, mais s'étendre à l'industrie et aux services. Et ce, dans un délai court, de trois ans environ. D'ailleurs, début 2008, Interxion ouvrira des salles haute densité dans d'autres villes européennes : Londres, Bruxelles, Vienne et Franckfort.