

Celeste ADSL expérimente un «data center» plus économe

FOURNISSEUR D'ACCÈS INTERNET pour les entreprises, la PME a conçu une tour où l'air circulant librement permet un refroidissement à moindre coût.

BASÉE À TORCY (Seine-et-Marne), Celeste ADSL, PME spécialiste de la fourniture d'accès Internet pour les entreprises, vient de lancer la construction de son futur siège social mais surtout de son propre « data center » qui met en œuvre une technologie innovante pour réduire la consommation d'énergie.

L'idée est née de la rencontre entre Nicolas Aubé, président et actionnaire majoritaire de Celeste,

avec l'un de ses anciens condisciples de Polytechnique, architecte au sein d'Enia, un cabinet d'architecture qui conçoit, entre autres, des « data centers ».

■ GAIN D'ÉNERGIE DE 35 %

« Notre ambition a été de construire un «data-center» conçu suivant un modèle thermique permettant d'évacuer la chaleur », précise Nicolas Aubé. Le système (breveté) repose sur

l'édification d'une tour dans laquelle l'air circule pour permettre un refroidissement à moindre coût. « On aligne les baies informatiques d'une manière verticale et on place des caillebotis entre les étages afin que l'air passe entre les différents niveaux. On prend l'air au rez-de-chaussée. On le filtre, on l'injecte, il monte dans les étages et est évacué en toiture », détaille Nicolas Aubé. Le gain en énergie est estimé à 35 % par rap-

port à un schéma classique, soit l'équivalent de la consommation annuelle d'un bâtiment de bureaux de 150.000 m².

Au-delà de ce projet expérimental, le patron de Celeste songe à se diversifier pour accroître son chiffre d'affaires (5 millions d'euros en 2010). « Si cela fonctionne bien, on peut envisager de construire d'autres sites. Les activités de fournisseur et d'hébergeur sont de plus en plus convergen-

tes », observe Nicolas Aubé. De fait, le marché de l'hébergement est en rapide mutation tant en raison d'une forte demande que de l'inadaptation des sites actuels. « Aujourd'hui, on place de plus en plus d'ordinateurs dans un même volume », assure Nicolas Aubé. La demande s'oriente vers des centres à haute densité et les locaux traditionnels deviennent obsolètes ».

PATRICK DÉSAVIE