

Gandi a choisi Telindus pour les accompagner dans leur développement international .



GANDI (Gestion et Attribution des Noms de Domaine sur Internet) a été créée en 1999 par 4 ingénieurs français. Initialement le but de la société était de contrer le monopole alors détenu par Verisign/Network Solutions dans la gestion des noms de domaine. Dès ses deux premières années d'existence, Gandi a connu un grand succès avec 250.000 enregistrements. C'est en 2004, après avoir levé 13 millions d'euros, que Stephan Ramoin, alors Directeur Général d'une Business Unit de Lycos Europe, rachète Gandi « société de geeks, imaginée par des geeks, pour des geeks ». Depuis, la société en progression de 15% par an en moyenne, souhaite se développer sur le territoire Européen et a besoin d'un partenaire à même de les accompagner dans sa croissance.

Le défi : développer les ventes internationales et corporate

Aujourd'hui, l'essentiel du chiffre d'affaire de Gandi est réalisé en France avec majoritairement une clientèle privée.

En raison de la pénurie de ressources et de datacentres en France, Gandi a souhaité s'établir à Luxembourg.

Ainsi l'implantation de Gandi International au Luxembourg poursuit deux objectifs : développer les ventes internationales et accroître les ventes 'corporate', à savoir la clientèle professionnelle. Gandi International vise notamment les pays nordiques, la Suisse,

l'Allemagne, le Benelux et les Etats-Unis (pays où elle dispose déjà d'un datacentre à Washington et d'une équipe à San Francisco).

Afin d'atteindre ces deux objectifs, Gandi se doit d'une part, de recruter des profils internationaux et, d'autre part, de trouver des datacentres répondant aux normes les plus strictes en la matière.

Le Luxembourg est alors apparu comme le pays idéal avec ces nombreux datacentres Tier IV, sa population multilingue ainsi que la disponibilité d'ingénieurs d'excellent niveau.



together with

proximus

La solution de Telindus : compréhension des besoins et flexibilité

Gandi a trouvé en Telindus un partenaire réactif, fiable, compétent techniquement et capable de suivre son expansion. Telindus a mis à disposition de Gandi une salle machine dans un de ses datacentres Tier IV, lui offrant de très bonnes possibilités de connectivité nationale et internationale et s'inscrivant dans sa politique de croissance.

Le résultat : un partenariat d'égal à égal générateur de business

Bien plus qu'un fournisseur d'infrastructures, Telindus est un partenaire avec lequel Gandi peut développer son business par des discussions d'ingénieur à ingénieur dans le respect de sa culture d'entreprise : « No Bullshit™ ».

Avantages pour la société :

- Une bonne compréhension des besoins : des discussions « d'ingénieur à ingénieur »
- Une flexibilité qui permet d'accompagner le développement de Gandi, à l'international et sur la clientèle corporate
- Une très bonne connectivité
- Un partenaire réactif, compétent techniquement et fiable



De gauche à droite : Stephan Ramoin, Directeur du groupe Gandi
Gilles Saint-Guillain, Business Development Manager, Telindus Luxembourg

Gandi en bref

C'est en 2004 que Stephan Ramoin rachète Gandi.

Gandi.net est l'un des premiers bureaux d'enregistrement de noms de domaines et, depuis 2007, Gandi est un acteur de premier rang dans le monde de l'hébergement en cloud.

Au 1^{er} juillet 2013, Gandi gérait 1.433.000 noms de domaine actifs pour des clients de 192 pays.

Stephan Ramoin a souhaité créer la société dans laquelle il aurait aimé travailler, et vendre les produits qu'il aurait aimé acheter.

Il privilégie le long terme, aussi bien dans l'évolution de la société que dans le recrutement de ses collaborateurs.

« Si Telindus héberge les infrastructures de Gandi avec nos centaines de milliers de clients et nos besoins à la pointe de la technologie sur le cloud, c'est qu'ils sont capables de gérer à peu près n'importe quelle société ! »

Stephan Ramoin
Directeur du groupe Gandi

 **telindus**
powered by tango

together with
 **proximus**