

Nouvel acteur en plein succès

Dans la région des Grisons et de Suisse orientale, elle est déjà numéro un parmi les sociétés de services informatiques: Würth Phoenix conçoit et commercialise des logiciels destinés aux entreprises commerciales, pilote des projets logistiques complexes et gère l'informatique de nombreuses PME. A présent, elle opère aussi dans le reste de la Suisse allemande.

A vrai dire, quand la maison mère s'appelle Würth, toutes les conditions de succès sont réunies pour réussir son démarrage en tant qu'entreprise indépendante: c'est ce qui est arrivé à Würth Phoenix, lancée en 2000. Néanmoins, la rapide croissance de la jeune entreprise surprend dans une période où de nombreux prestataires de services informatiques sont plutôt en période de restrictions. Ce succès repose sur deux piliers.

Le premier pilier est le système de gestion des stocks Sylvestrix, un logiciel sur mesure pour les entreprises commerciales et dont l'avantage est d'être éprouvé, car utilisé depuis longtemps déjà au sein du groupe Würth.

Le second pilier sont les activités d'outsourcing: de la maintenance de composantes informatiques à la gestion complète d'un parc informatique, Würth Phoenix ne fournit ici aussi que des solutions ayant déjà fait leurs preuves au sein du groupe Würth.

Würth Phoenix entend proposer à ses clients des solutions complètes incluant également des services de réseau (connectivité). BUSINESS FACTS s'est entretenu avec son directeur général, M. John Fisher, au sujet de ses projets et de sa collaboration avec cablecom:

Portrait

John Fisher (44 ans), malgré son nom à consonance britannique, est un Grisonnais pure souche. Il travaille dans l'informatique depuis 1984. Assistant technique médical de formation, il a travaillé d'abord dans le développement de logiciels puis a suivi une formation d'analyste-programmeur. Il a rejoint Würth International SA en 1991 au poste de CIO. Les années suivantes, il a mis sur pied pour le groupe des divisions informatiques notamment en Chine et aux Etats-Unis. Actuellement, il est le directeur général de Würth Phoenix (Suisse) SA et est responsable des activités d'outsourcing à l'échelle internationale.

Monsieur Fisher, Würth Phoenix opère depuis trois ans sur le marché libre en tant que société de services informatiques. Le groupe Würth ne lui fournit-il pas suffisamment de travail?

Aucunement. Avec cette activité à l'extérieur du groupe Würth, nous poursuivons deux objectifs: d'une part, nous optimisons la valeur ajoutée réalisée ces 25 dernières années en matière d'infrastructure, de compétences et de solutions et, d'autre part, la confrontation directe avec la concurrence nous oblige automatiquement à contrôler et à améliorer en permanence notre niveau de qualité.

En six ans seulement, Würth Phoenix s'est fortement développée sur le plan international – en particulier par le biais d'acquisitions – et compte aujourd'hui 500 collaborateurs. Sur quelle stratégie s'appuie cette croissance?

Würth Phoenix a débuté en 2000 avec la fusion de sociétés informatiques internes. Nous avons ensuite racheté des entreprises qui nous complétaient de manière idéale, par exemple dans des secteurs tels que le développement de logiciels Internet ou l'e-learning. Notre croissance est cependant essentiellement organique à la suite de l'expansion du volume de nos commandes.

En quoi Würth Phoenix se distingue-t-elle de la concurrence?

Trois raisons expliquent l'intérêt croissant que nous suscitons. D'abord, nous ne commercialisons que des solutions éprouvées et utilisées en interne. Ensuite, Würth Phoenix est synonyme de sécurité en matière d'investissement. D'autre part, nous misons sur la proximité géographique: nos clients les moins accessibles sont à 60 minutes de trajet! Nous sommes donc devenus le numéro un dans la région de Coire et à présent, nous nous étendons dans la région de Zurich depuis Küsnacht. Nous prévoyons de toucher aussi Berne et Bâle.

« Outre le rapport qualité-prix, nous avons été séduits par la flexibilité de cablecom. »

John Fisher,
directeur général,
Würth Phoenix
(Suisse) SA

Quelle est votre clientèle?

Dans le domaine de l'outsourcing, nos clients sont des entreprises de 10 à 300 collaborateurs. Pour la plupart de nos concurrents, ce segment n'entre pas en question en raison de leurs structures de coûts. Dans le secteur des logiciels ERP – c'est-à-dire l'optimisation des processus commerciaux – des sociétés de toute grandeur peuvent bénéficier de notre savoir-faire.

Qu'est-ce qui différencie votre logiciel commercial Sylvestrix?

Il est le résultat de 25 ans d'améliorations internes constantes apportées aux processus d'une entreprise commerciale de premier plan active au niveau mondial. Efficace et flexible, cette solution offre exactement ce dont l'utilisateur a besoin.

Pour quelle raison Würth Phoenix s'est tournée vers cablecom?

Cablecom est l'un des deux seuls fournisseurs suisses à posséder sa propre infrastructure sur le «dernier kilomètre». Un atout primor-



nalisée et libre du fardeau de charges héritées du passé en matière d'infrastructures.

Quels défis les prestataires informatiques et les opérateurs doivent-ils relever s'ils souhaitent connaître le succès?

D'abord, la complexité va continuer d'augmenter dans notre secteur d'activité. Bon nombre d'entreprises, essentiellement de petites sociétés, vont se perdre dans cette complexité. En tant que prestataire de services informatiques, il nous incombe de trouver les meilleurs spécialistes de chaque discipline. Un bon exemple est la téléphonie, qui entre maintenant dans le domaine de compétence de l'informatique avec la technologie VoIP. En qualité d'opérateur IP, il s'agit d'intégrer de manière optimale nos propres services et ceux de tiers et de les proposer dans une qualité et avec une disponibilité maximales.

Le thème du «Voice over IP» est d'actualité. Quelle est la demande réelle?

La demande augmente de manière significative, principalement de la part des entreprises qui, en raison de leur croissance, sont parvenues à la limite de leurs ressources en matière d'infrastructure. VoIP représente une technologie arrivée à maturité et d'avenir. Nous avons donc équipé récemment notre banque privée de Zurich en téléphonie IP. Il est également judicieux d'effectuer une migration progressive, débutant par l'intégration à un réseau IP et se concluant par un transfert complet.

« VoIP représente une technologie arrivée à maturité et d'avenir. »

La plupart de nos clients cherchent à harmoniser et normaliser leurs infrastructures informatiques. Comme alternative au remplacement ou au renouvellement s'offre souvent la possibilité de confier à une société d'outsourcing l'exploitation de composants individuels, voire du parc informatique complet. Notre offre «hosting» et ASP est donc la réponse idéale.

A vos yeux, quelles sont les principales réalisations techniques de ces dernières années?

Je suis enthousiasmé par les possibilités actuelles de la virtualisation. Cela permet non seulement de créer des films entièrement sur ordinateur, mais aussi de représenter et de gérer virtuellement des systèmes informatiques ou de stockage de données complexes. De formidables perspectives s'ouvrent ainsi à nous.

Et quelle réalisation technique vous irrite le plus?

Je peux renoncer sans problème aux courriels automatiquement diffusés en copie avec la fonction cc-mail!

Monsieur Fisher, merci!

Quelles solutions, outre VoIP, sont le plus demandées par vos clients?

Texte/interview: Martin Wüthrich, cablecom

Photos: Iris Stutz, photographe, Zurich

dial eu égard à l'expansion de nos activités d'outsourcing. A la base de nos réflexions se trouvaient d'une part la mise en réseau redondante de nos centres de calcul avec le souci de leur garantir une disponibilité maximale et, d'autre part, les prestations que nous souhaitons proposer à nos futurs clients. Outre le rapport qualité-prix, nous avons été séduits par la flexibilité de cablecom, qui se manifeste par sa volonté d'aborder chaque projet de manière entièrement personnalisée.

A quels projets en particulier songez-vous?

Nous disposons déjà d'une très longue liste de références. Citons la société Obipektin du secteur alimentaire et l'entreprise de construction Lazzarini.

Quelles qualités appréciez-vous chez cablecom?

Parmi ses nombreuses qualités, nous apprécions son extraordinaire flexibilité et sa détermination à toujours proposer la meilleure solution à ses clients, parfaitement person-

Würth Phoenix (Suisse) SA



La société Würth Phoenix (Suisse) SA, dont le siège central se trouve à Coire, est l'entreprise du groupe Würth dédiée aux activités informatiques. Elle dispose d'une succursale à Küsnacht. Avec ses 80 collaborateurs, Würth Phoenix exploite non seulement l'informatique du groupe en Suisse, mais fournit également des logiciels commerciaux et exerce des activités d'outsourcing pour d'autres entreprises. Son ensemble de logiciels Sylvestrix englobe tous les composants nécessaires à une entreprise commerciale et peut être utilisé sous forme de solution ASP. **Infos:** www.wuerth-phoenix.ch

Groupe Würth

Le groupe Würth (www.wuerth.com), fondé en 1954, est leader mondial dans le secteur du matériel de fixation et de montage. Il a dégagé dans ce secteur un chiffre d'affaires de 6,8 milliards d'euros en 2005 et emploie dans le monde plus de 50 000 personnes réparties dans 300 succursales et 80 pays (1000 collaborateurs en Suisse). Würth compte de nombreuses filiales fournissant leurs services à l'intérieur et à l'extérieur du groupe.

Prestations de cablecom

Services	connect Ethernet, connect LAN, connect Internet
Débits	de 128 Kbit/s (Internet Backup) à 100 Mbit/s
SLA	Bronze
Sites	23
Infos	Andreas Thöni, Key Account Manager, tél. 044 277 90 35, andreas.thoeni@cablecom.ch