

# «Créateur de tendances dans l'âme»

Avec l'annonce de sa future collaboration avec Bedag, Abraxas Informatik AG s'est fait remarquer cet été. Il s'agit d'un renforcement d'une coopération intercantonale dans les technologies de l'information et de la communication (ICT). BUSINESS FACTS s'est entretenu avec son CEO, Oscar Schwark.

**Monsieur Schwark, les projets de centralisation ICT dans les administrations publiques ne sont pas simples. Actuellement, les cantons font encore trop souvent cavalier seul. A votre avis, quelles actions sont réalisables et nécessaires sur le plan cantonal?**

Force est de constater que la Suisse est un pays fédéraliste et que certaines tâches, en l'occurrence relatives aux technologies ICT, relèvent de la compétence individuelle des cantons ou des communes. Il convient donc de travailler de manière convaincante et exemplaire afin de progresser au niveau intercantonal.

Des solutions ICT efficaces et pertinentes dépassent la simple centralisation de serveurs. Il s'agit d'obtenir des avantages d'échelle, de garantir la disponibilité des ressources et de protéger efficacement les données. L'e-government a aussi été déclaré un thème national. Nous voyons dans ce domaine des synergies potentielles par une uniformisation des processus entre les différents niveaux de l'Etat. Abraxas aide les organisations gouvernementales à simplifier leur travail et à mettre en œuvre leurs stratégies. C'est sur cela que nous voulons être jugés.

**Selon le rapport 2007 sur l'e-government en Europe de Capgemini, la Suisse demeure en queue de peloton parmi les 31 pays européens examinés. Qu'en pensez-vous?**

Nous devons réussir à faire déborder du cadre cantonal un plus grand nombre d'infrastructures et de solutions e-government et ICT. Si nous y parvenons, la position de la Suisse s'améliorera inéluctablement.

**Sur votre site web, à la rubrique «notre mission», vous indiquez qu'avec vos qualités helvétiques, vous incarnez des valeurs typiquement suisses. Cela a des accents patriotiques. Les technologies ICT sont-elles le terrain idéal pour des émotions de cette nature?**

L'aspect émotionnel est secondaire dans le domaine ICT. Nous avons des arguments concrets à faire valoir. Outre notre proximité de la clientèle, nos solutions, notre connaissance du marché et nos applications orientées vers les administrations publiques, d'autres atouts sont des qualités typiquement helvétiques telles que la sécurité, la confiance, la loyauté et la stabilité. Nous nous différencions ainsi de la concurrence internationale, et c'est ce que souhaitent de nombreux clients.

Ceux-ci considèrent comme important, notamment, que la sécurité des données soit assurée au niveau suisse. Autre avantage apprécié, nous ne sommes pas obnubilés par la valeur ajoutée offerte aux actionnaires. Nous sommes une société suisse qui propose des solutions optimales à des clients suisses. Rien d'émotionnel donc, mais au contraire une approche très rationnelle, en particulier en matière de coûts.

**Dans l'édition de juillet de votre magazine «abraxas.news», vous avez annoncé votre collaboration avec Bedag. A quoi en est ce projet?**

Nous avançons. L'attitude des cantons propriétaires et l'engagement de leurs autorités sont très importants. Afin de définir la suite des opérations et de permettre à cette coopération de bien débuter, il convient de disposer de bases solides.

## Portrait

**Oscar Schwark** (45) est président du directoire d'Abraxas Informatik AG depuis 2000. Il a grandi à Männedorf dans une famille d'entrepreneurs et a obtenu en 1989 un diplôme d'ingénieur électricien EPF. Après plusieurs années et une grande expérience des marchés étrangers chez Ascom, Schwark est devenu indépendant en 1996 à la suite d'un rachat par les cadres et a fondé avec des associés l'entreprise Frox Communication à Hombrechtikon, dont il assura la direction jusqu'en 2000.

Côté loisirs, Oscar Schwark a participé au Triathlon Ironman. Il est resté un coureur cycliste passionné. Père de trois enfants, il réside avec sa famille à Stäfa.

**Abraxas appartient aux cantons de Zurich et de Saint-Gall, Bedag au canton de Berne. Dans une certaine mesure, vos clients sont à la fois propriétaires et concurrents, car les cantons continuent d'exploiter des départements informatiques internes. Quelle valeur est créée par ce modèle de partenariat privé-public?**

Ce partenariat privé-public est assurément un modèle d'avenir, déjà anticipé lors de la création d'Abraxas! Abraxas a été fondée dans le but de fournir à ses propriétaires et à ses autres clients dans les administrations publiques des services conformes aux besoins du marché. Notre souhait était de nous confronter à la concurrence, gage de prestations en constante amélioration et, de ce fait, de solutions toujours d'avant-garde. Ce n'est que de cette façon que nous pouvons optimiser les processus et réduire les coûts de notre entreprise et de nos clients. Notre principe est de nous améliorer en permanence, ce qui nous aide



à évoluer sans cesse, à diminuer nos frais et à nous rapprocher encore plus des citoyens grâce à de meilleurs services.

**Quelle est votre marge de manœuvre dans ce contexte particulier?**

Grande, mais dans le cadre de la stratégie définie. Avec nos trois secteurs d'activité, à savoir l'intégration des processus d'entreprise, les applications spécialisées et les services, nous nous trouvons au cœur de la compétition. Nous sommes une entreprise normale, avec évidemment une structure particulière dictée par nos propriétaires. Comme ailleurs, notre stratégie est élaborée de concert avec le conseil d'administration. Comme n'importe quelle autre entreprise, nous devons nous adapter au marché et à nos clients, identifier et satisfaire les exigences de nos propriétaires.

**Sur la base de quelles prestations et orientations entendez-vous, en collaboration avec Bedag Informatik AG, «faire évoluer le marché informatique suisse des administrations publiques», comme vous l'affirmez dans votre magazine clients?**

Le moment et les conditions sont propices à cette coopération. Les deux entreprises sont détenues par des cantons et fournissent des prestations informatiques complètes avec un portefeuille et un groupe cible identiques. Cette coopération repose sur une solide assise. Nous allons tout mettre en œuvre afin de poser les bases d'un e-government moderne, autour des thèmes de la réduction des coûts et de la simplification des processus. Notre objectif est de contribuer à la modernisation et à la compétitivité de la Suisse.

**Vos activités clés sont l'Outsourcing et l'Outtasking. Quels défis incitent les administrations cantonales à externaliser?**

L'informatique est soumise à trois impératifs: centralisation, normalisation et simplification. La conjonction réussie de ces facteurs signifie pour les services étatiques un gain d'efficacité sur le long terme. Naturellement, il en résulte aussi une amélioration de leur situation financière en raison des économies d'échelle ainsi réalisées. Des partenaires performants et expérimentés sont donc de plus en plus recherchés.

*«Notre objectif est de contribuer à la modernisation et à la compétitivité de la Suisse.»*

**Les alliances stratégiques, les participations et les acquisitions ont jalonné l'histoire de votre société. Vous voulez établir Abraxas comme le «leader des applications spécialisées destinées aux administrations publiques» et en tant que plate-forme intercantonale. Quel accueil réservent les autres cantons à vos ambitions?**

Par nos acquisitions dans les secteurs de la fiscalité, des organes juridictionnels, des services des automobiles et de la formation, nous avons étendu notre portefeuille de manière cohérente. Nous appliquons notre stratégie d'entreprise générale dans tous les domaines, et ce, de l'intégration des processus d'entreprise aux prestations de services en passant par les appli-

cations spécialisées. L'un de nos piliers, les applications spécialisées, nous permet de rendre plus forts nos clients et de les aider à optimiser leurs chaînes de création de valeur, indépendamment de leurs directions et de leurs départements. En outre, nous simplifions leurs processus au-delà des limites cantonales et créons une plateforme ICT leur permettant de se recentrer sur leur métier de base. Tout cela présente un grand intérêt aussi pour d'autres cantons suisses.

**Vous considérez-vous comme un créateur de tendances?**

Oui, car nous avons reconnu tôt déjà l'importance des thèmes de la normalisation et de la centralisation liés aux technologies ICT au sein des environnements gouvernementaux. A ce titre, nous sommes assurément un créateur de tendances, car c'est autour de cette vision qu'a été fondée Abraxas. Nous sommes ainsi à l'écoute des clients et leur montrons comment rendre plus efficaces leurs outils ICT.

**Quelle est votre vision d'Abraxas en 2010?**

Selon notre stratégie, d'ici 2010 nous nous serons encore rapprochés de nos clients, nous aurons amélioré notre compétitivité et nous nous serons recentrés et imposés encore plus solidement sur nos trois secteurs clés. Tout cela, naturellement, en poursuivant notre croissance. Nous discutons avec les autres cantons afin d'être en mesure de réaliser un plus grand nombre de solutions intercantionales. Nous avons déjà enregistré d'importantes avancées et sommes très optimistes quant à la réalisation de nos objectifs.

**Une clé de la réussite sont les partenariats technologiques. Sur quels critères sélectionnez-vous vos partenaires?**

Nous privilégions les relations bilatérales et de longue durée, car un véritable partenariat ne prend pas fin à la «livraison» des prestations. Pour cette raison, le travail fait en commun est primordial, sous forme de projets, de produits, de pres-

tations, d'activités de vente et, bien sûr, de succès communs. Dans un partenariat, nous recherchons toujours une situation gagnant-gagnant, de surcroît avec un élargissement des compétences de base. Des points clés sont aussi les technologies et la capacité d'innovation. La réussite est cependant essentiellement une affaire d'engagement, de fiabilité et de confiance mutuelle, et ces facteurs sont bien présents, par exemple, dans notre partenariat avec cablecom.

«Nous discutons avec les autres cantons afin d'être en mesure de réaliser un plus grand nombre de solutions intercantionales.»

**Abraxas et cablecom sont devenus partenaires en novembre 2005 pour la fourniture de services d'opérateur dans les administrations publiques. Quelles en sont les raisons?**

En raison de l'utilisation des réseaux supra-cantonaux WANSG et LeuNet, la situation a changé dans nos cantons, modifiant les besoins et les cadres d'action en matière de connectivité WAN. Nous avons donc cherché un partenaire souple, capable de nous proposer des solutions pour nos clients à des prix concurrentiels. Nous visions un modèle de coût transparent, autrement dit pas une solution articulée autour d'investissements pré-raccordement. Cablecom étant très efficace au niveau des accès internet et ayant systématiquement adapté ses conditions de manière proactive, nous avons décidé de tout acquérir auprès de ce fournisseur, à notre grande satisfaction jusqu'à ce jour.

**Sur quels engagements se fonde ce partenariat?**

Primo, sur un contrat, des processus clairement définis et la confiance mutuelle. Secundo, sur une convention selon laquelle les prix sont vérifiés chaque année et, le cas échéant, adaptés aux conditions du marché.

**Abraxas Informatik AG**



Abraxas Informatik AG est une entreprise prospère et de premier plan dans le domaine des technologies de l'information et de la communication (ICT) destinées aux administrations publiques et aux organisations gouvernementales ainsi qu'à des segments ciblés de l'économie privée. Elle a été fondée en 1998 lors de la fusion des services informatiques des cantons de Saint-Gall et de Zurich. Ses actions sont détenues par ces cantons.

Dans ses secteurs d'activité, à savoir l'intégration des processus d'entreprise, les applications spécialisées et les services, Abraxas fournit à ses clients toute la gamme des prestations nécessaires allant du conseil à la mise à disposition des infrastructures et à leur exploitation en passant par la conception et la mise en œuvre d'applications.

La philosophie d'Abraxas est de penser et d'agir dans l'optique de ses clients. Son slogan, la «perfection érigée en principe», témoigne sur le plan interne de sa volonté d'évoluer en permanence et, à l'externe, de sa détermination d'offrir sans cesse les meilleures solutions, prestations et produits à ses clients selon une approche individualisée.

Elle emploie environ 300 collaborateurs sur ses cinq sites de Saint-Gall, Zurich, Frauenfeld, Winterthur et Lausanne. En 2006, Abraxas a réalisé un chiffre d'affaires de CHF 90 millions et un bénéfice de CHF 1,4 million.

Info: [www.abraxas.ch](http://www.abraxas.ch)

**Prestations/ressources de cablecom**

<b>Services</b>	<b>connect LAN, connect Ethernet, connect Internet</b>
<b>Sites</b>	5 sites propres à Abraxas et 30 sites de ses clients
<b>Débits</b>	de 2 à 120 Mbit/s
<b>Accès</b>	Fibre optique, SDSL
<b>Infos</b>	<b>Peter Horvath</b> , NAM, tél. 043 343 65 17, <a href="mailto:peter.horvath@cablecom.ch">peter.horvath@cablecom.ch</a>

**Quels sont les avantages de ce partenariat pour Abraxas et ses clients?**

Nos clients bénéficient d'une offre avantageuse et performante, autrement dit de prix et de débits axés sur l'évolution du marché. De plus, l'assistance est plus rapide grâce à son intégration aux processus de vente.

**Comment la coopération avec cablecom a-t-elle évolué ces deux dernières années? Choisiriez-vous de nouveau ce partenaire aujourd'hui?**

Absolument! En effet, grâce à l'intégration cohérente des processus de commande et d'assistance, nous sommes en mesure de réagir promptement et avec souplesse aux demandes et, ainsi, de garantir un service fiable à nos clients. La confiance s'est renforcée et notre partenariat fonctionne parfaitement.

**Monsieur Schwark, pour conclure, une question personnelle: de quels événements êtes-vous particulièrement fier en tant que CEO d'Abraxas?**

Au niveau de l'entreprise, je suis particulièrement fier des collaborateurs d'Abraxas: cette équipe a réussi chaque année à renforcer la satisfaction de la clientèle et à étendre notre position commerciale. Sur un marché compétitif et fiévreux, nous avons réussi à survivre et à jouer un rôle de premier plan grâce à un positionnement clair et ferme ainsi qu'à une stratégie mûrie. Ce succès est une formidable récompense pour notre travail.

Un autre sujet de fierté est d'avoir posé les fondements de notre avenir grâce à l'orientation stratégique décidée en concertation avec le conseil d'administration d'Abraxas. Sur le plan privé, une fois sorti de mes activités professionnelles, je suis heureux de disposer encore de suffisamment de temps à consacrer à ma famille et à mes trois formidables enfants.

**Monsieur Schwark, merci de nous avoir accordé cet entretien.**

Interview: **Guido Biland**, [alphatext.com](http://alphatext.com)

Photos: **Iris Stutz**, Zurich