

# Historique d'Infomaniak

par Boris Siegenthaler

## Complément au dossier de presse

### Automne 2013

**Infomaniak**

Boris Siegenthaler, CEO  
Avenue de la Praille, 26  
1227 Carouge / Genève  
Suisse

E-mail: [boris@infomaniak.ch](mailto:boris@infomaniak.ch)  
Tél: +41 (0) 22 820 35 41

**Service de presse :**

Alexis Delmege  
Revolution PRCo  
Tél : +41 22 301 85 85 | +41 76 382 68 18  
[alexis.delmege@revolutionprco.ch](mailto:alexis.delmege@revolutionprco.ch)

## 1 Points de repères dans l'histoire récente de l'entreprise

---

- 2003** Avec plus de 3'000 sites hébergés, Infomaniak est le premier hébergeur de Suisse romande.
- 2004** 35% de la croissance est réalisée à l'étranger. Cela prouve que le savoir-faire et la qualité des prestations d'hébergement rivalisent au niveau international.
- 2005** Infomaniak devient leader de la diffusion radio par internet en Suisse romande et France voisine avec 90% des radios FM utilisant la solution de streaming audio.
- 2006** Plus de 50 radios FM utilisent la solution de *streaming* par internet dont des sociétés importantes comme la Radio Suisse Romande, NRJ, Fun Radio ou Oui FM. Infomaniak devient l'un des principaux acteurs en Europe en matière de streaming.
- 2007** Deuxième hébergeur suisse avec plus de 40'000 domaines enregistrés. Entrée dans le top 10 des plus grands hébergeurs en Belgique avec plus de 2'000 clients.
- 2008** Mise en service du deuxième centre de données et création d'une charte environnementale rigoureuse engageant l'entreprise sur plus de 30 points qui évoluent chaque année.
- 2009** Mise à disposition d'un service *housing* permettant à certains clients de placer leur(s) serveur(s) dans les centres de données d'Infomaniak.
- 2010** Création d'Infomaniak Entertainment SA, dédiée exclusivement à la gestion de billetterie.
- 2011** 40 collaborateurs, 100'000 domaines hébergés. Mise en place d'une solution de stockage de média audio et vidéo soutenue par une interface d'administration entièrement nouvelle.
- 2013** Décembre : inauguration et mise en service du troisième centre de données qui se singularise par de nombreuses innovations technologiques.

## 2 Historique de l'entreprise

---

Par Boris Siegenthaler

L'histoire d'*Infomaniak* débute au début des années 1990, par la création d'un club d'informatique dans un cabanon de jardin à Bellevue (GE), dans lequel se trouvait le BBS<sup>1</sup> du club, à l'époque l'unique moyen de communiquer entre passionnés d'informatique à travers le téléphone et un modem depuis la maison.

À cette époque, le marché de l'informatique personnelle était en pleine expansion et les grandes marques vendaient leur matériel informatique avec des marges très importantes. Très vite, nos passionnés d'informatique réalisèrent que d'assembler leurs propres ordinateurs était moins onéreux que de les acheter finis. Par ailleurs, ils se rendirent compte que l'on trouvait plus rapidement les nouveaux composants électroniques si on les achetait comme pièces détachées plutôt que d'attendre qu'ils soient montés dans des ordinateurs et qu'ils étaient alors compatibles avec un plus grand nombre de marques et à des prix plus intéressants.

En août 1994, je proposai à Fabien Lucchi, membre de plusieurs clubs et brillant développeur, de créer le magasin *Siegenthaler & Lucchi, Infomaniak*, société en nom collectif, avec pour premiers locaux une petite arcade de 100 m<sup>2</sup> située à Châtelaine.

Très vite notre enseigne connut un succès foudroyant notamment grâce à des tarifs bas, une liste de prix actualisée une fois par semaine et les meilleurs produits du marché. Les membres du club passionnés d'informatique et nous-mêmes n'hésitions pas à consacrer du temps à initier et dépanner les clients. Quasiment tous les soirs jusqu'à 22 heures, notre magasin était plein de clients mélangés aux membres du club.

### 2.1 Début d'Infomaniak

Fin 1994, un des membres de notre club invita tous les autres à venir dans son école, l'EPFL, pour une présentation hors du commun : internet.

A l'époque le réseau n'était pas encore ouvert. Il était alimenté principalement par les étudiants des universités du monde entier. Ce soir-là, durant la présentation, nous avons pu correspondre avec des étudiants de l'Université de Sarajevo. A cette période la ville était en plein siège, mais les étudiants de cette université étaient libres de s'exprimer sur la toile. Ce fut un moment incroyable ! Nous avons l'impression d'avoir plus d'informations que le téléjournal de ce soir-là. Nous avons alors réalisé combien internet était un extraordinaire outil de communication et de partage entre utilisateurs.

Pour tous ceux qui était réunis ce soir-là, ce fut une révélation. Dès le lendemain de cette découverte, mon associé chercha activement à connecter notre club au réseau. Fin 1994, l'entreprise commanda une ligne louée Zurich - Genève de 64kbs entre le magasin et une entreprise installée à Zurich.

A cette époque, chaque point connecté au réseau était répertorié par canton au moyen d'une carte en ligne mise à jour par les universités suisses. Infomaniak s'affichait fièrement comme 3e point de connexion à Genève derrière le CERN et l'Université de Genève !

Nous trouvions internet tellement fantastique que, début 1995, nous nous mîmes à faire cadeau de l'accès internet à chaque client qui achetait un ordinateur au magasin, et ceci sans limitation dans le temps. Or, à cette époque, seules deux entreprises proposaient des accès internet à Genève : Iprolink et Infomaniak. Nous offrons la connection, tandis qu'Iprolink la facturait CHF 150.- par mois !

---

<sup>1</sup> Bulletin Board System : l'ancêtre des systèmes d'échange de fichiers, de messageries et de données.

Il faut comprendre qu'en ces temps « anciens », Swisscom, opérateur national, avait le monopole sur les liaisons téléphoniques. Il fallait donc se connecter le soir pour bénéficier du tarif de nuit et avec un opérateur local pour que la communication soit facturée au tarif le plus bas.

Pour donner une idée de la vitesse d'internet depuis la maison en 1995, les modems les plus puissants étaient de 14'400 kbs en *download*, soit une vitesse de transfert de 0.1 mégabits/sec, c'est à dire 1'000 fois moins rapide que nos connections à domicile d'aujourd'hui!

Très vite, notre solution de connections internet gratuites fut difficile à maintenir. Tous les jours, nous avions entre 10 et 20 nouveaux utilisateurs, et chaque personne connectée depuis chez elle nécessitait que nous rajoutions un modem et une ligne Swisscom supplémentaire.

Nous devons payer notre ligne louée, acheter des dizaines de modems, louer des PRA Swisscom (l'équivalent de 30 lignes téléphoniques) et acheter des cartes série pour brancher tous ces modems sur un ordinateur, lui-même connecté au réseau. Et tout ça pour rendre internet accessible au plus grand nombre. A l'époque, la marge réalisée par l'entreprise sur un ordinateur était de CHF 150.- à 250.-. Et les temps étaient durs, la plupart des employés et moi-même travaillions bénévolement.

## 2.2 Vers l'accessibilité d'internet pour tous

D'un côté, nous avons un magasin avec un succès énorme. De l'autre, un cruel manque de moyens pour maintenir la gratuité d'internet.

Un soir un membre du club me présenta son patron, un riche et jeune entrepreneur qui était intrigué par le succès et la notoriété d'Infomaniak à Genève. Après quelques soirées consacrées à imaginer une éventuelle collaboration, il fut convenu de s'associer dans la création d'une entreprise dédiée uniquement à fournir des accès internet et adresse email. TWS Infomaniak SA fut alors créée le 6 mai 1997, avec un capital constitué pour moitié d'apport matériel.

Tous les moyens disponibles furent consacrés à acquérir le matériel nécessaire pour pouvoir proposer un accès internet de grande qualité à un prix très attractif. Ce qui fut fait pour CHF 69.- par an tandis que la concurrence exigeait CHF 500.- à 1'500.- par an...

Dans un premier temps, ces accès étaient vendus au magasin Infomaniak de Châtelaine, ainsi que dans les vidéo clubs de notre nouvel associé.

## 2.3 Essor de l'hébergement de sites internet

La fin du monopole de Swisscom, en 1998, permit à Sunrise, nouveau fournisseur d'accès internet et de téléphonie créé par BT et Tele Danmark, de proposer, dès mars 1999, un accès internet « gratuit » : le *Freesurf* ! Plus besoin de payer un abonnement. Rappelons toutefois qu'à cette époque, le client payait ses connections à la minute, ce qui lui coûtait souvent davantage que le modeste abonnement de CHF 69.- par an d'Infomaniak et qui explique que ce dernier continua d'avoir un grand succès.

Dans ce contexte, et suite à quelques divergences stratégiques, Fabian Lucchi et moi-même, décidâmes de reprendre la totalité du capital de l'entreprise, de miser sur la croissance du produit et de changer le nom de l'entreprise qui devint, en juin 1999, Infomaniak Network SA.

Progressivement, Infomaniak se concentra davantage sur l'hébergement de sites Internet. Cette orientation stratégique répondit notamment aux vues d'un investisseur qui était convaincu de notre modèle et souhaitait développer l'hébergement. La qualité de la prestation, les prix largement inférieurs à ceux de la concurrence et la réputation de notre magasin, bien connu de tous les utilisateurs d'ordinateur de la région, contribuèrent au succès de cette offre.

Très rapidement, Infomaniak hébergea quelques milliers de sites Internet, principalement de particuliers, puis de plus en plus de PME qui firent confiance à notre solution malgré la méfiance que pouvait inspirer son prix très bon marché.

Ce portefeuille valut à l'entreprise un certain nombre de sollicitations d'investisseurs alléchés par le monde de l'internet – on était alors en pleine « bulle internet ». Toutes furent refusées, mais leur survenance venait confirmer la justesse de la vision d'Infomaniak et de son nouveau modèle d'affaires. Notre réflexion fut, somme toute, simple : pourquoi vendre une entreprise qui était rentable, dans laquelle nous avions considérablement investi et, surtout, qui nous procurait beaucoup de plaisir !

Aujourd'hui, la société est devenue un entreprise de presque 50 employés grâce à mon associé de toujours Fabian Lucchi et de nos plus brillants collaborateurs qui sont, entretemps, devenus cadres. C'est par exemple le cas de René Luria, CTO, et de Johann Gouin, responsable développement, qui ont toujours su, au fil des ans, aligner les solutions techniques à nos ambitions.

## **2.4 Remerciements**

J'aimerais profiter de cet historique pour remercier Francois Corthesy, alias Murphy, et l'ensemble des membres du club de l'époque car sans leur aide, nous aurions été complètement dépassés par les événements à nos débuts. Je remercie aussi l'ensemble des collaborateurs qui contribuent, ou ont contribué, à cette folle histoire depuis 1994.

L'ambition, la stratégie et la fierté de l'entreprise est de continuer à développer en interne l'ensemble de ces produits sur Genève.