



Document de travail interne AXION. Base de préparation de l'entretien avec Eric Darien. Ne pas transmettre en l'état, ni à ABAXINFO, ni à THESIS SA. Toutes les données proviennent de sources publiques (registres du commerce, sites web, LinkedIn, Semrush) ; aucune information confidentielle client n'y figure.

ANALYSE CONCURRENTIELLE · PARTENARIAT

THESIS SA × ABAXINFO **Sont-ils sur le même marché ?**

Étude comparative de positionnement, d'offre, d'ICP et de personas, produite avant l'ouverture d'une discussion partenariale avec THESIS SA autour d'une offre IA locale destinée à l'horlogerie genevoise.

● 21 août 2026 · Demandeurs : Djemel Chaouche & Seb Fournier · Réf. ETU-CONC-01

← [Retour à l'espace interne ABAX INFO](#)

↓ [Télécharger le PDF](#)

OBJET

Risque de concurrence & cannibalisation

ENTREPRISES

THESIS SA (GE) · ABAX info Sàrl (GE)

DÉCISION À ÉCLAIRER

Ouvrir ou non le partenariat à THESIS

STATUT

Analyse sur sources publiques

RECOUVREMENT D'APPARENCE

Élevé : 80 %

Même catégorie déclarée, même canton, même gabarit (2-10 personnes), socle Microsoft commun. Vu de l'extérieur, ce sont deux prestataires IT genevois.

RECOUVREMENT DE COLLISION

Faible : 27 %

Segments, modèles économiques, angles d'entrée et verticales distincts. Un deal gagné par l'un n'est presque jamais un deal perdu par l'autre.

COUCHE IA

Vacante : 0 %

Ni THESIS ni ABAXINFO ne vend d'IA ou d'automatisation aujourd'hui. Le partenariat est une extension verticale, pas un partage du même gâteau.

1 · La question posée et la réponse courte

La question de Djemel et Seb : « THESIS SA nous propose de monter ensemble une offre IA locale pour des clients horlogers genevois. Est-ce un concurrent d'Eric ? Si nous élargissons le partenariat, y a-t-il un risque de cannibalisation de son activité ? »

RÉPONSE EN UNE PHRASE

Même rayon, pas le même client : THESIS et ABAXINFO appartiennent à la même catégorie et au même canton, ce qui les rend visuellement concurrents, mais ils vendent des choses différentes, à des tailles de clients différentes, selon des modèles économiques différents, et aucun des deux ne vend aujourd'hui ce qui fait l'objet du partenariat.

LES TROIS CONSTATS QUI PORTENT LA RÉPONSE

- **Constat 1 : Le recouvrement est réel mais il est de surface.** Les deux structures se déclarent « services et conseil informatique », comptent 2 à 10 personnes, opèrent depuis Genève et s'appuient sur un socle Microsoft. C'est suffisant pour qu'un tiers, ou Eric lui-même, les range spontanément dans la même case. Ce point ne doit pas être minimisé dans la conversation avec Eric : c'est son point de départ légitime.
- **Constat 2 : Le recouvrement s'effondre dès qu'on descend au niveau du deal.** THESIS vend de l'ingénierie de système d'information à des maisons établies (socle Oracle, Cisco, HPE, VMware, réseau d'entreprise, projets « clé en main »). ABAXINFO vend du récurrent à des TPE/PME sans DSI (forfait, SLA, monitoring, 60+ contrôles préventifs, PCA/PRA, cyber-assurance). Ce ne sont ni les mêmes budgets, ni les mêmes acheteurs, ni les mêmes cycles.
- **Constat 3 : L'objet du partenariat n'est dans le catalogue de personne.** Le site de THESIS (7 pages) ne contient pas une ligne sur l'IA ou l'automatisation. ABAXINFO parle d'IA, mais uniquement comme *menace*, dans sa série éditoriale cyber, jamais comme *offre*. La couche que porte AXION est donc additive pour les deux, et non substituable à ce que l'un ou l'autre vend déjà.

CONSÉQUENCE POUR LA DÉMARCHE

Le risque à traiter avec Eric n'est pas un risque économique, c'est un **risque de perception**. Il s'annule par la méthode (l'informer avant tout contact commercial, lui donner les faits, poser des règles écrites) et non par

l'argumentation. Le pire scénario n'est pas que THESIS lui prenne un client, c'est qu'Eric apprenne l'existence de la discussion par un tiers.

2 · Fiches d'identité · ce que disent les registres et les sites

DIMENSION	THESIS SA	ABAXINFO
Raison sociale	Thésis SA, CHE-105.036.796	ABAX info Sàrl, CHE-112.6 + ABAX INFO SAS (FR), SI 111 421
Fondation	1999 (27 ans)	21.12.2005 (20 ans) · entité française créée en 2020
Siège	Avenue Blanc 47, 1202 Genève	Avenue Industrielle 14, 122 (GE) + 13a Chemin du Levant, C Ferney-Voltaire (FR)
Direction	Guillaume Dubray, administrateur (signature individuelle)	Eric Darien, associé-gérant parts × CHF 100)
Taille déclarée	2-10 employés (6 profils visibles sur LinkedIn)	2-10 employés (4 profils v LinkedIn) Entité FR : 1 à 2 salariés (d 2023)
Baseline	« L'Exigence du Service »	« Bénéficiez d'une informa optimisée & sécurisée, sar
Périmètre géographique	Genève ville et canton	Bassin transfrontalier : Ger Pays de Gex, double factu / CHF
Empreinte web	7 pages, WordPress, français uniquement, aucun cas client nommé	Site structuré par ligne de lead magnet actif, contenu récurrent
LinkedIn	36 abonnés · pas de publication visible	65 abonnés · série éditoria Anatomie d'une cyberatta volets

Lecture. Deux structures de taille et d'ancienneté très proches, à moins de 4 km l'une de l'autre. C'est exactement pour cela que la question d'Eric mérite une réponse documentée plutôt qu'un « ne t'inquiète pas ». La différence ne se voit pas sur la fiche d'identité, elle apparaît à la ligne suivante, quand on regarde ce qu'ils vendent.

3 · Positionnement comparé · promesse, preuve, angle d'entrée

AXE	THESIS SA	ABAXINFO
Promesse centrale	« Le système d'informations d'une entreprise actuelle doit être un outil qui s'adapte à votre environnement et non l'inverse », l'IT qui épouse le métier	« Une informatique op sécurisée, sans stress , charge mentale en mc
Nature de la vente	Projet : conseil, création et gestion de SI, sécurisation d'infrastructures, solutions clé en main	Récurrent : contrat d'infogérance, SLA, m 24/7, forfait annoncé « clair dès le départ »
Angle d'entrée commercial	Infrastructure et disponibilité : renouvellement, migration, réseau, virtualisation, sauvegarde	Cybersécurité et conti diagnostic cyber gratu points, PCA/PRA, exig cyber-assurance
Preuves affichées	Ancienneté (« plus de vingt ans »), « équipe énergique de spécialistes multidisciplinaires », logos éditeurs	Chiffres opérationnels appareils gérés, 252 monitorings perman de satisfaction, 50+ p 60+ contrôles prévent
Socle technologique	Oracle, Microsoft, Cisco, HPE, Veeam, Swisscom, FileCloud · VMware, Windows, Zyxel, M365, ingénierie réseau, gestion de parc	EDR, pare-feu nouvell génération, anti-phish sécurisation du tenant MDM, sauvegarde 3-2 immuable, cloud
Verticales revendiquées	Médical, Administratif, Horlogerie, Construction, R&D, Bancaire	Aucune verticale : « professionnels et PME segmentation par <i>taille géographique</i> , pas par s

AXE	THESIS SA	ABAXINFO
Stratégie de marque	Discrète, presque confidentielle, le site sert de carte de visite et de portail de support	Éditoriale et pédagogique, contenu cyber sert d'acquisition de leads

Le point sensible, nommé sans détour. THESIS affiche « Horlogerie » parmi ses six secteurs. C'est précisément l'objet de la proposition de partenariat, et c'est ce qui rend la conversation avec Eric nécessaire. Mais c'est aussi ce qui la rend tenable : ABAXINFO ne revendique aucune verticale, et surtout pas celle-là. THESIS n'arrive donc pas sur un terrain qu'Eric occupe, il apporte un terrain qu'Eric n'adresse pas.

4 · Offres · matrice de recouvrement ligne par ligne

LIGNE DE SERVICE	THESIS SA	ABAXINFO
Conseil IT / stratégie	Oui, conseil en système d'information	Oui, conseil, veille technologique à temps partagé recouvrement partiel
Ingénierie d'infrastructure	Cœur de métier : création et gestion de SI, réseau d'entreprise, virtualisation	Périphérique, administration d'infrastructure dans le cadre du contrat d'infogérance
Infogérance / MSP	Présent mais non mis en avant, « gestion de parc informatique »	Cœur de métier : supervision 60+ contrôles préventifs, SMC contractuels recouvrement partiel
Cybersécurité	Oui, « sécurisation des infrastructures », angle technique	Cœur de métier : postes, réseaux, mail, cloud, identités, mobilité formation des collaborateurs
Sauvegarde & continuité	Oui, Veeam, FileCloud	Oui, 3-2-1 immuable, PCA/IA , mesure, tests de restauration, simulations de crise
Support / helpdesk	Oui, ticketing, GoToAssist, TeamViewer, AnyDesk	Oui, assistance à distance et coordination des fournisseurs recouvrement partiel
Téléphonie / GED	Non revendiqué	Oui, téléphonie, gestion électronique de documents

LIGNE DE SERVICE	THESIS SA	ABAXINFO
Verticalisation sectorielle	Oui, horlogerie, bancaire, médical, R&D	Non
Opération transfrontalière FR/CH	Non	Oui, double entité, double double numéro d'appel
IA & automatisation métier	Absent, aucune mention sur les 7 pages du site	Absent de l'offre, l'IA n'apparait pas comme menace dans le contenu éditorial

CE QUE LA MATRICE MONTRE

Trois lignes seulement sont en recouvrement partiel : **conseil, infogérance et support**. Sur chacune, ce qui est cœur de métier chez l'un est périphérique chez l'autre, c'est la définition d'une complémentarité, pas d'une concurrence frontale. Les deux lignes les plus différenciantes de chaque acteur (verticalisation sectorielle pour THESIS, opération transfrontalière et continuité d'activité pour ABAXINFO) n'ont aucun équivalent chez l'autre. Et la dernière ligne, celle qui motive le partenariat, est vide des deux côtés.

5 · ICP comparé · qui achète réellement chez qui

CRITÈRE D'ICP	THESIS SA	ABAXINFO
Taille de l'entreprise cliente	Structures établies, plutôt 50 à 250+ collaborateurs, capables de porter un projet d'infrastructure	TPE et PME, plutôt 5 à 50 collaborateurs
Maturité informatique	Fonction IT interne existante (responsable IT, DSI, ou direction technique) : THESIS complète une équipe	Aucune fonction IT interne ABAXINFO remplace un
Interlocuteur / acheteur	Responsable IT, direction technique, direction générale sur projet	Dirigeant, associé-généraliste, responsable administratif
Déclencheur d'achat	Projet daté : renouvellement de parc, migration, nouveau site, mise en conformité d'infrastructure	Douleur continue : incertitude, croissance, départ de «

CRITÈRE D'ICP	THESIS SA	ABAXINFO
		s'en occupait », exigence cyber-assurance
Secteurs	Horlogerie, bancaire, médical, R&D, construction, administratif	Agnostique, services, professions libérales, ar
Zone	Canton de Genève	Genève + Pays de Gex (Voltaire, Saint-Genis, Di Gex)
Cycle de vente	Long, par appel d'offres ou par projet, décision collégiale	Court, décision d'une p entrée par un diagnostic
Modèle de revenu	Ponctuel dominant (projet + maintenance associée)	Récurrent dominant (ab mensuel par poste / par

La seule zone de bordure. Une PME horlogère sous-traitante de 20 à 50 personnes, à Genève, sans DSI interne, qui cherche de l'infogérance : ce profil est atteignable par les deux. C'est le seul cas de figure où un deal gagné par l'un serait un deal perdu par l'autre. Il est rare, mais il existe, et c'est exactement lui que la *règle du compte nommé* (section 10) neutralise.

6 · Personas · les acheteurs de chaque côté

CÔTÉ THESIS SA

T1 Le responsable IT d'une maison établie

Contexte : maison horlogère, banque privée, société de R&D ou medtech genevoise de 50 à 250 personnes. Une petite équipe IT interne, souvent une à trois personnes, sous-dimensionnée par rapport au parc.

Déclencheur : fin de vie d'une infrastructure, ouverture d'un site, exigence de conformité ou de cloisonnement réseau, audit d'assurance ou de donneur d'ordre.

Ce qu'il achète : de l'ingénierie et une garantie d'exploitation. Il veut un partenaire capable de tenir un environnement Oracle / VMware / Cisco sans qu'il ait à l'expliquer.

Ce qu'il craint : l'arrêt de production, la fuite de données produit, l'engagement avec un prestataire qui ne survivra pas au projet.

Recouvrement avec ABAXINFO : nul, ce profil n'appelle pas un MSP forfaitaire.

T2 Le directeur administratif d'une structure réglementée

Contexte : étude, cabinet médical, régie, administration. Pas de fonction IT, mais des contraintes lourdes de conservation et de confidentialité.

Déclencheur : obsolescence du parc, audit, changement de logiciel métier.

Ce qu'il achète : du clé en main et un interlocuteur unique, sur la durée.

Recouvrement avec ABAXINFO : partiel, c'est le profil le plus disputable des deux côtés.

CÔTÉ ABAXINFO

A1 Le dirigeant de PME sans DSI

Contexte : 5 à 50 collaborateurs, Genève ou Pays de Gex. L'informatique était gérée par « celui qui s'y connaît un peu ».

Déclencheur : un incident qui coûte cher, une croissance qui rend le bricolage intenable, ou le départ de l'informaticien de fortune.

Ce qu'il achète : la tranquillité. Un forfait lisible, un SLA, un numéro qui répond.

Recouvrement avec THESIS : faible, trop petit pour le modèle projet de THESIS.

A2 Le responsable administratif transfrontalier

Contexte : siège en France et activité en Suisse, ou l'inverse. Double structure juridique, double devise, collaborateurs des deux côtés de la frontière.

Déclencheur : besoin d'un prestataire unique capable de facturer et d'intervenir des deux côtés, conformité RGPD et nLPD.

Ce qu'il achète : la simplification administrative autant que la prestation technique.

Recouvrement avec THESIS : nul, THESIS n'a pas d'entité française.

A3 Le dirigeant sous contrainte externe

Contexte : PME à qui un assureur, un donneur d'ordre ou un client grand compte impose un niveau de sécurité prouvable.

Déclencheur : questionnaire de cyber-assurance, clause contractuelle, audit client.

Ce qu'il achète : une mise en conformité rapide et démontrable, sauvegarde immuable, PCA/PRA testé, EDR, formation des équipes.

Recouvrement avec THESIS : **faible**, THESIS traite la sécurité comme une composante d'infrastructure, pas comme une porte d'entrée commerciale.

Synthèse personas. Sur cinq personas identifiés, un seul (T2, la structure réglementée sans fonction IT) est réellement disputable. Les quatre autres sont mutuellement exclusifs : trop gros ou trop verticalisé pour ABAXINFO, trop petit ou trop transfrontalier pour THESIS.

7 · Indice de collision · mesurer plutôt qu'affirmer

Méthode. Nous distinguons deux recouvrements que l'intuition confond. Le **recouvrement d'apparence** mesure ce qu'un tiers voit, et donc la probabilité qu'Eric perçoive THESIS comme un concurrent. Le **recouvrement de collision** mesure ce qui produit réellement un deal perdu. Chaque dimension est notée de 0 (aucun recouvrement) à 3 (recouvrement total).

A · RECOUVREMENT D'APPARENCE, CE QU'UN TIERS VOIT

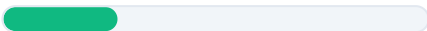
DIMENSION	THESIS	ABAXINFO	SCORE
Catégorie déclarée	Services et conseil IT	Services et conseil IT	3 / 3
Gabarit de structure	2-10 personnes	2-10 personnes	3 / 3
Bassin géographique	Genève ville et canton	Genève + Pays de Gex	2 / 3
Socle technologique	Microsoft, Veeam, VMware	Microsoft, EDR, cloud, sauvegarde	2 / 3
Canal d'acquisition	Réseau et bouche-à-oreille	Réseau + contenu cyber	2 / 3
Total, recouvrement d'apparence			12 / 15 · 80 %

B · RECOUVREMENT DE COLLISION, CE QUI PRODUIT UN DEAL PERDU

DIMENSION	THESIS	ABAXINFO	SCORE
Segment client visé	50-250+, fonction IT existante	5-50, aucune fonction IT	1 / 3

DIMENSION	THESIS	ABAXINFO	SCORE
Modèle économique	Projet, ingénierie, clé en main	Récurrent, forfait, SLA	1 / 3
Verticale horlogère	Revendiquée	Non revendiquée	1 / 3
Angle d'entrée commercial	Infrastructure et disponibilité	Cybersécurité et continuité	1 / 3
Offre IA / automatisation	Absente	Absente de l'offre	0 / 3
Total, recouvrement de collision			4 / 15 · 27 %

RECouvreMENT D'APPARENCE  **80 %**

RECouvreMENT DE COLLISION  **27 %**

INTERPRÉTATION

L'écart entre les deux indices, **53 points** : est la mesure exacte du malentendu à dissiper avec Eric. Tout ce qui est visible de l'extérieur pousse à conclure « concurrent ». Tout ce qui détermine réellement l'issue d'un deal pousse à conclure « complémentaire ». Un argumentaire qui ne reconnaîtrait pas les 80 % passerait pour de la minimisation ; c'est en assumant les 80 % qu'on rend les 27 % crédibles.

8 · L'espace blanc · pourquoi le marché IA n'est pris par personne

MESURE DE VISIBILITÉ, AUCUN DES DEUX NE CAPTE DE DEMANDE EN LIGNE

5

MOTS-CLÉS
ORGANIQUES ·
THESIS.CH
(BASE CH)

57

VISITES
ORGANIQUES /
MOIS ·
THESIS.CH

6

MOTS-CLÉS
ORGANIQUES ·
ABAXINFO.COM
(BASE FR)

0

VISITES
ORGANIQUES /
MOIS ·
ABAXINFO.COM

→ **THESIS SA** : rang Semrush 321'844 en base suisse. Ses 5 mots-clés sont tous navigationnels ou parasites (« thesis », « thèse », « sitex sa »). La totalité des 57 visites mensuelles provient de la requête de marque « thesis » en position 2.
Zéro mot-clé métier.

→ **ABAXINFO** : absent de la base suisse, rang 4'681'513 en base française avec 6 mots-clés et un trafic organique nul. Là aussi, uniquement du navigationnel (« abax », « aqafax »). **Zéro mot-clé métier.**

- **Ni l'un ni l'autre ne publie une seule page** sur l'IA, l'automatisation, l'agent IA ou le copilote métier. Chez THESIS, le sujet est absent des 7 pages du site. Chez ABAXINFO, l'IA n'apparaît que comme *menace*, dans le contenu cyber, jamais comme *offre*.

Ce que ces chiffres prouvent, et ce qu'ils ne prouvent pas. Ils ne prouvent *pas* que les deux entreprises vont mal : le marché genevois de l'IT managé se joue au réseau, à la recommandation et à la proximité, pas en référencement. Ils prouvent en revanche deux choses utiles à la décision. Premièrement, **aucun des deux ne se dispute un canal saturé** : un partenaire supplémentaire n'entre pas en concurrence sur un terrain déjà encombré. Deuxièmement, **la position « IA appliquée à l'horlogerie genevoise » est libre** : personne ne la nomme, personne ne la documente, personne ne la vend.

LE CONTEXTE DU MARCHÉ HORLOGER GENEVOIS

- **Genève est la poche de croissance du secteur.** Alors que l'horlogerie suisse a perdu 835 postes sur neuf mois en 2025 (-1,3 %), le canton de Genève progresse de **+3,0 %** d'effectifs, tiré par le haut de gamme (Rolex, Patek Philippe, Vacheron Constantin).
- **Une industrie sous pression de coûts commence à chercher des gains de productivité.** La sortie des dispositifs de réduction de l'horaire de travail et la prudence affichée pour 2026 créent exactement le climat où une offre d'automatisation et d'IA appliquée aux processus trouve son marché.
- **Le tissu réel n'est pas fait que de grandes maisons.** Autour des marques gravitent des dizaines de sous-traitants, fournisseurs et ateliers de 10 à 100 personnes, c'est ce tissu-là qui constitue l'ICP AXION, et non les maisons mères.

LA THÈSE DU PARTENARIAT, EN UNE LIGNE

AXION ne demande pas à THESIS et à ABAXINFO de se partager un marché existant. AXION leur propose d'ouvrir une **couche qu'aucun des deux ne vend**, chacun apportant l'accès qu'il possède déjà : la verticale horlogère pour THESIS, la base PME transfrontalière et la crédibilité cyber pour ABAXINFO.

9 · Ce qu'Eric gagne · et les risques qu'il faut nommer

CINQ GAINS CONCRETS POUR ABAXINFO

- **Un accès sectoriel qu'il ne peut pas construire seul.** Entrer dans l'horlogerie genevoise demande des références sectorielles et de l'ancienneté sur des environnements exigeants. THESIS a 27 ans et affiche la verticale ; ABAXINFO n'a ni l'un ni l'autre sur ce terrain. Le partenariat lui ouvre une porte fermée.
- **Un flux entrant, pas seulement sortant.** C'est le point le plus important et le plus contre-intuitif. Les sous-traitants horlogers de 10 à 50 personnes qui gravitent autour des clients de THESIS sont *hors radar* du modèle projet de THESIS, mais en plein dans l'ICP d'ABAXINFO. Le partenariat crée une source de leads **pour Eric**.
- **Un repositionnement au-dessus du MSP.** Vendre de l'IA et de l'automatisation métier sort ABAXINFO de la comparaison au prix du poste géré, où la seule variable de différenciation est le tarif.
- **Une mutualisation du coût de production.** AXION construit l'offre une fois et l'opère pour plusieurs partenaires : le coût d'ingénierie par partenaire baisse, et l'offre qu'Eric peut présenter est plus mûre que ce qu'il financerait seul.
- **Une position de premier entrant sur un terrain vide.** Les chiffres de la section 8 montrent que la place « IA + horlogerie + Genève » n'est prise par personne. Être dans le premier groupe qui la nomme vaut plus qu'y arriver deuxième.

TROIS RISQUES RÉELS, À NE PAS MASQUER

- **Risque n°1 : la perception, pas l'économie.** C'est le risque dominant. Si Eric découvre la discussion avec THESIS par un tiers, il l'interprétera comme un contournement, quels que soient les chiffres de cette étude. *Traitement : l'informer avant tout contact commercial engageant avec THESIS.*
- **Risque n°2, le débordement de couche.** Le scénario défavorable n'est pas que THESIS vende de l'IA ; c'est que THESIS utilise la couche IA d'AXION comme argument pour entrer sur l'infogérance de PME transfrontalières. *Traitement : règles 2 et 4 de la section 10.*
- **Risque n°3, la dilution de l'offre.** Si chaque partenaire personnalise le catalogue, AXION se retrouve avec autant d'offres que de partenaires, sans effet d'échelle, et les partenaires finissent par se différencier entre eux, donc par se concurrencer. *Traitement : un catalogue unique, non modifiable, décliné par verticale.*

10 · Six garde-fous à poser par écrit avant d'élargir

Ces règles ne sont pas une précaution juridique : elles sont l'argument. Ce qui rassure Eric n'est pas la démonstration que THESIS n'est pas un concurrent, c'est de constater qu'AXION a anticipé le cas où il le deviendrait, et l'a rendu contractuellement impossible.

#	RÈGLE	CE QU'ELLE NEUTRALISE
R1	Règle du compte nommé. Chaque partenaire dépose, avant tout démarrage, la liste de ses comptes actifs et de ses affaires en cours. Tout compte figurant sur la liste d'un partenaire est intouchable par les autres, y compris par AXION en direct.	La zone de bordure identifiée en section 5 (PME horlogère 20-50 sans DSI).
R2	Règle de non-débordement de couche. AXION porte la couche IA et automatisation. Le partenaire apporteur conserve l'exclusivité de la couche infrastructure et infogérance sur les comptes qu'il apporte. Aucun partenaire ne peut proposer la couche d'un autre sur un compte apporté.	Le risque n°2 : THESIS entrant sur l'infogérance PME par la porte de l'IA.
R3	Règle de l'apporteur. Le partenaire qui ouvre un compte reste propriétaire de la relation et point de contact facturant. La commission d'apport est fixée avant le premier rendez-vous, pas après la signature.	Les conflits d'attribution et la tentation de court-circuiter.
R4	Verticalisation exclusive. Une verticale, un partenaire. THESIS : horlogerie et industrie de précision genevoise. ABAXINFO : PME transfrontalières et cybersécurité. Toute nouvelle verticale est attribuée explicitement avant prospection.	La concurrence entre partenaires sur un même segment.
R5	Non-sollicitation croisée. Clause de non-sollicitation de la base installée entre partenaires, durée 24 mois, adossée au NDA signé avant tout échange d'informations commerciales.	Le risque de fuite de la base installée d'Eric.
R6	Revue de pipeline trimestrielle. Un point partenaires par trimestre, comptes en cours à plat, arbitrage AXION sur les comptes ambigus, avec décision écrite.	L'accumulation silencieuse de frictions non arbitrées.

SÉQUENCE RECOMMANDÉE

Ces six règles doivent être présentées à Eric comme un **cadre partenaires général** qui s'appliquera à tout partenaire présent et futur, y compris à lui, et non comme un dispositif construit contre THESIS. Un cadre général se discute ; un dispositif ad hoc se subit.

11 · Zones d'ombre · ce que cette étude ne peut pas trancher

Cette analyse repose exclusivement sur des sources publiques. Six éléments décisifs ne s'y trouvent pas et doivent être obtenus avant la décision.

- **Les clients horlogers réels de THESIS.** La verticale est affichée, mais aucun cas client n'est nommé sur le site et aucune référence n'est publique. Est-ce une expertise vivante ou un héritage de 2005 ? *À demander directement à THESIS : trois références horlogères et leur ancienneté.*
- **La base installée d'ABAXINFO côté horlogerie.** Eric a-t-il déjà des clients horlogers ou sous-traitants du secteur ? Si oui, la section 5 change de conclusion et R1 devient impérative avant toute présentation. *Question n°1 à poser à Eric.*
- **L'origine de la démarche.** Qui a contacté qui, et pourquoi maintenant ? Une entreprise de 27 ans qui n'a jamais publié sur l'IA et vient chercher un partenaire IA a un déclencheur : une demande client, une perte d'affaire, une pression concurrentielle. Ce déclencheur détermine le rapport de force.
- **Ce que THESIS attend exactement.** Apport d'affaires, sous-traitance technique, co-branding, ou revente ? Ces quatre schémas n'ont ni la même économie ni le même risque pour Eric.
- **L'existence d'un partenaire IA déjà en place chez THESIS.** Si AXION est en concurrence sur ce partenariat, la marge de négociation sur les règles de la section 10 est plus étroite.
- **La santé économique de THESIS.** Aucun chiffre d'affaires ni effectif exact n'est accessible publiquement (la fiche Moneyhouse est fermée à la consultation directe). Un partenaire fragile est un risque de continuité pour les comptes apportés.

12 · Plan d'action et script d'entretien avec Eric

PLAN D'ACTION

#	ACTION	RESPONSABLE	ÉCHÉANCE
1	Formaliser le cadre partenaires (les six règles de la section 10) en document autonome, applicable à tout partenaire.	Seb	Avant l'entretien
2	Présenter la démarche à Eric avant tout rendez-vous commercial engageant avec THESIS. Support : sections 1, 7, 9 et 10 de cette étude.	Djemel + Seb	Semaine du 25 août
3	Recueillir les réponses aux questions 1 et 2 de la section 11 (base installée horlogère d'Eric, périmètre qu'il souhaite protéger) et l'ajouter à la liste R1.	Djemel	Pendant l'entretien
4	Cadrer le premier échange avec THESIS : NDA d'abord, puis qualification de leur attente réelle (questions 3 à 6 de la section 11).	Seb	Après le GO d'Eric
5	Si GO : construire l' offre IA horlogerie au catalogue AXION, une offre unique, déclinable par verticale, non personnalisable par partenaire.	Djemel	Septembre 2026

SCRIPT D'ENTRETIEN, QUATRE TEMPS

- **1. Poser le fait avant qu'il ne l'apprenne.** « Une entreprise IT genevoise nous a sollicités pour monter une offre IA sur l'horlogerie. Avant même de leur répondre, on a voulu vérifier avec toi si on marchait sur tes plates-bandes, et te montrer ce qu'on a trouvé. », Ce qui compte ici est l'ordre : il apprend l'information de vous, et la précaution vient avant la proposition.
- **2. Assumer les 80 % avant d'annoncer les 27 %.** « Sur le papier, oui : même canton, même taille, même catégorie. On ne va pas te dire le contraire. Mais quand on descend au niveau du deal, ils vendent du projet d'infrastructure à des maisons de 100 personnes qui ont déjà un responsable IT ; toi tu vends du

récurrent à des PME qui n'ont personne. » : Reconnaître le point d'Eric le rend disponible pour la suite.

- **3. Retourner la question vers son intérêt.** « Leurs clients horlogers ont des sous-traitants de 20 à 50 personnes qui ne les intéressent pas et qui sont exactement ton marché. Le partenariat te crée un flux, il ne t'en prend pas. »
- **4. Donner le pouvoir de veto.** « Voilà le cadre partenaires qu'on veut appliquer à tout le monde, toi compris. Première étape : tu déposes tes comptes, ils deviennent intouchables. Et si tu nous dis que c'est non, on ne va pas plus loin. » : Un veto offert est presque toujours un veto non exercé ; c'est le refus de l'offrir qui déclenche la méfiance.

RECOMMANDATION AXION

Y aller, mais dans cet ordre. L'analyse ne fait pas apparaître de risque de cannibalisation économique significatif : 27 % de recouvrement de collision, une seule zone de bordure identifiée, et une couche IA vacante des deux côtés. Le risque est relationnel et il se traite par la séquence. Aucun contact commercial engageant avec THESIS avant que la démarche ait été présentée à Eric et que ses comptes aient été déposés au titre de R1.

13 · Sources et méthode

MÉTHODE

- **Sources publiques uniquement** : registres du commerce suisse et français, sites web des deux entreprises (lecture intégrale des pages accessibles), profils LinkedIn d'entreprise, données de visibilité Semrush (bases CH et FR, août 2026), annuaires professionnels, presse économique sectorielle.
- **Aucune information confidentielle client** n'a été utilisée. Aucune donnée issue des ateliers ABAXINFO ne figure dans ce document, afin qu'il puisse servir de base à une conversation ouverte avec Eric.
- **Limite assumée** : l'analyse porte sur le positionnement *déclaré*. Un prestataire IT de cette taille réalise fréquemment des prestations qu'il n'affiche pas. Les écarts possibles entre le déclaré et le réel sont listés en section 11.

RÉFÉRENCES

- Site institutionnel THESIS SA, thesis.ch (accueil, l'entreprise, contact, news, installation, conditions générales)

- Site institutionnel ABAXINFO, abaxinfo.com (accueil, services, assistance, contact)
- LinkedIn, [Thesis S.A.](#) · [ABAX INFO](#)
- Registre du commerce suisse, [ABAX info Srl, CHE-112.691.919](#) · [Thésis SA, CHE-105.03 6.796](#)
- Registre du commerce français, [ABAX INFO SAS, SIREN 881 111 421](#)
- Annuaire professionnels, [Kompass](#) · [local.ch](#)
- Données de visibilité organique, Semrush, bases ch et fr, relevé du 21 août 2026 (rapports *domain_rank* et *resource_organic*)
- Contexte sectoriel horloger, [RTS, effectifs de l'horlogerie suisse](#) · [Convention patronale de l'industrie horlogère](#)

Espace confidentiel interne AXION · Usage exclusif Seb Fournier & Djemel Chaouche · Préparé par
[AXION](#) · Stratégie, automatisation et croissance pour PME · Nyon, Suisse