



Dépanordi.

Lancement de la vente directe

La société Dépanordi, qui a vu le jour en 2004 dans la Cité phocéenne, a choisi d'élargir son éventail de distribution en intégrant la vente directe depuis le début de l'année.

« Jusque-là, nous avançons classiquement. Les clients nous contactent, nous intervenons. Quand le technicien a fait preuve de sa compétence, le client (particulier ou professionnel) prescrit à son tour nos prestations à des gens de son entourage, qui à leur tour nous appellent. Dans cette démarche, nous attendons le client. Nous voulons prendre des parts de marché et inscrire durablement Dépanordi comme l'unique prestataire à appeler en cas de problèmes informatiques. Nous ne pouvions plus rester passifs », explique Rémy Palet, créateur de l'entreprise. C'est ainsi qu'il a choisi de lancer depuis le



● Rémy Palet, fondateur de la société Dépanordi.

début de l'année la commercialisation des services Dépanordi par le biais de la vente directe. « Cela fait 20 ans que j'attends que le cadre juridique soit suffisamment structuré. C'est aujourd'hui le cas. Nous sommes maîtres de notre produc-

tion, nous avons le back-office et nos produits ont une forte valeur ajoutée. Nous réunissons les critères essentiels à la vente directe ».

Rémunérer les prescripteurs

30% des clients de l'entreprise sont abonnés à un service Dépanordi et le prescrivent à leur entourage. « J'ai eu l'idée de rémunérer les prescripteurs afin d'accélérer notre développement ». La première réunion a ainsi eu lieu en décembre 2009. Aujourd'hui, l'entreprise compte 150 distributeurs VDI à Marseille, 30 à Strasbourg et 15 à Paris. « En septembre, nous allons lancer l'ensemble des agences. Nous avons passé la moitié de l'année 2010 à caler les besoins et les ressources, et nous sommes prêts ». Les vendeurs sont rémunérés à raison de 20% du prix de vente. Ainsi, sur un forfait annuel à 360€, les vendeurs touchent 70€.

« La vente directe est un système infini. 14 millions de foyers sont équipés en informatique en France. Le potentiel est énorme. Chaque vendeur peut ensuite également parrainer autant de vendeurs qu'il le peut et toucher un pourcentage sur les ventes effectuées par le réseau qu'il se constitue. La vente directe permet à certaines personnes de se réaliser et de gagner de l'argent. Il y avait une certaine honte à travailler en vente directe il y a quelques années, mais maintenant, la pression économique a fait évoluer les mentalités », conclut-il.

Didier Gazanhes

Dépanordi
Marseille

Effectif : 37
+ 30 (franchises)
CA 2009 : 1,5 M€
Tél. : 08.11.65.65.12
www.depanordi.fr