

<http://www.distributique.com/actualites/lire-depanordi-veut-60-agences-en-propre-ou-en-franchise-d-ici-fin-2009-10416.html>

Les autres sites d'IT News Info :

Sécurité des systèmes d'information

Management des systèmes d'information

Actualité high tech et usage du numérique

Distributique.com

LE WEB DU BUSINESS IT

Newsletters
RSS

RECHERCHEZ sur distributique.com

Tapez votre mot-clé

OK

AGENDA - CHIFFRES-CLES - ANNUAIRE IT - NOMINATIONS - TRIBUNES D'EXPERTS - ENTRETIENS - ESPACE LIVRES BLANCS

ÉCONOMIE - PRODUITS - DISTRIBUTION - TECHNOLOGIE - RÉGIONS - SERVICES - RÉFÉRENCIEMENT - Grossistes IT

Informatique 04/07/2008

DISTRIBUTION

Depanordi veut 60 agences, en propre ou en franchise, d'ici fin 2009

Depuis 2005 et les lois Borloo, le dépannage informatique est plus facile pour les particuliers. De multiples magasins ou réseaux ont tenté d'en profiter en ciblant aussi les petites PME.

Imprimer | Recevoir la newsletter | Ecrire à l'auteur

De sa création en juin 2004 à fin 2006, Depanordi se résumait à un magasin de dépannage informatique à Marseille. Ensuite, elle s'est développée en deux réseaux, un avec des agences en propre, l'autre par des franchises. Le premier compte aujourd'hui des implantations à Paris, Boulogne, Lyon et, en septembre, Strasbourg et Bordeaux. Depanordi compte également 5 franchises, elles seront 8 au mois de décembre prochain. Un véritable réseau d'ampleur nationale se constitue, avec la volonté de garder une très grande maîtrise de son développement.

« L'objectif de Depanordi est d'être à 70% en franchise et à 30% en agences » souligne le dirigeant et fondateur Rémy Palet. « Les deux réseaux sont liés, pour bien développer notre réseau en franchise il faut pouvoir s'appuyer sur des agences ». Parallèlement, le groupe se structure avec deux filiales marchés : une pour les offres de dépannage dans le marché professionnel, l'autre pour les offres sur le marché des particuliers.

Une distinction obligée pour permettre aux clients particuliers d'accéder aux mesures de défiscalisation prévues par la loi Borloo sur les services à la personne. Ce n'était possible que par une structure ad hoc. L'autre filiale se consacre aux PME de moins de 20 salariés. Parallèlement, Depanordi a monté un centre d'appel à son siège de Marseille pour recevoir les appels clients, les dépannages sont préparés à l'avance et certains clients peuvent être dépannés en ligne.

PRODUIT DU JOUR



Little Big Disk Quadra 1 To - LaCie

La famille des Little Big Disk de LaCie, des disques externes dans un boîtier sans ventilateur, s'enrichit d'un modèle capable de stocker 1 To. Un rés...

>> Tous les produits

03/07/2008

RÉGIONS / PACA

Nouvelle tentative de salon du numérique à Nice

>> Lire toute l'actualité des régions

DERNIER ENTRETIEN



« L'Europe ne permet pas à ses PME innovantes de grandir ! »

Emmanuel Leprince
Délégué Général du comité Richelieu

>> Tous les entretiens

LES CHIFFRES-CLÉS

En 2007, contrairement aux années précédentes, les revendeurs ont bénéficié d'une baisse des délais de

<http://www.distributique.com/actualites/lire-depanordi-veut-60-agences-en-propre-ou-en-franchise-d-ici-fin-2009-10416.html>

Depanordi a également noué des partenariats avec des fournisseurs pour assurer en sous-traitance certaines prestations. Une autre activité également assurée par les réseaux concurrents. Depanordi traite avec des FAI (Orange, SFR, Neuf) en assurant du dépannage en accès internet, ce qui représente 20% du CA. Cartridge World, fabricant de cartouches d'encre représente 10% du chiffre d'affaires de Depanordi. D'autres accords sont informels comme avec Leclerc et Carrefour pour du dépannage d'ordinateurs. Avec Microsoft ou EBP, Depanordi est certifié en formation. Rémy Palet souhaite limiter à son stade actuel ces activités de sous-traitance afin de ne pas trop en dépendre.

L'assistance annuelle illimitée

La société vend également des ordinateurs sous sa propre marque en tant qu'assembleur. Elle a aussi créé un concept inédit : l'assistance annuelle illimitée.

[Page suivante \(2/2\) >](#)

Didier Barathon



[Actualité du jour](#)

DISTRIBUTION

Depanordi veut 60 agences, en propre ou en franchise, d'ici fin 2009

LÉGISLATION

Vente liée : les industriels font de la résistance

CHIFFRES CLÉS

La croissance des ventes mondiales de biens technologiques va ralentir

CARRIÈRES

Nouvelles ambitions et nouveau directeur commercial chez Class France

GROSSISTES

GS2i diversifie sa clientèle

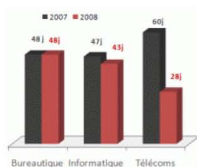
EMPLOI

La région Paca, une terre d'embauche pour les informaticiens

CHIFFRES CLÉS

Processus : AMD gagne 2% de parts de marché sur un an

paiement de leurs clients. (Source : BNP Paribas Lease Group)



[>> Tous les chiffres-clés](#)

EN DIRECT DES STOCKS

Accédez aux prix, aux fiches techniques et aux disponibilités en temps réel des produits référencés par les principaux grossistes.

Recherche Rapide

[>> Accéder à tout le service](#)

NOMINATIONS - ANNUAIRE IT



Frédéric Baggio - Micropole Univers

La SSII compte sur Frédéric Baggio pour contribuer à l'accélération...

[>> Toutes les nominations](#)

[>> L'annuaire de l'IT](#)

TRIBUNES D'EXPERTS



Olivier Avril Directeur Financier - Acting

Finances

Biographie

La réduction des frais généraux est un souhait permanent du dirigeant. Mais ajuster les moyens de l'entreprise sans fragiliser...

[>> Toutes les tribunes](#)