



PACA/INFORMATIQUE

Dépanordi cible les TPE

La **SOCIÉTÉ DE DÉPANNAGE** informatique veut fidéliser les professionnels indépendants.

« UN COMMERÇANT, UN ARTISAN, un libéral... ont autant de soucis avec leur informatique qu'un particulier. Nous ciblons donc aussi toutes les structures possédant moins de 50 postes », explique Rémy Palet, PDG de **Dépanordi**. La société de dépannage informatique créée en 2003 à Marseille, compte désormais 17 succursales et franchises et une soixantaine de collaborateurs. En 2009, la PME a comptabilisé 25.000 interventions pour 1,2 million d'euros de chiffre d'affaires.

« 80% de nos clients nous font intervenir en moyenne 2,5 fois par an. Grâce à nos formules d'abonnement, ils disposent d'une visibilité du coût par PC de leur maintenance informatique et nous les fidélisons pour leur proposer d'autres services, tels la conception sur-mesure d'un ordinateur ou une formation. Ce modèle de développement devrait garantir notre progression. »

■ UNE CARTE D'ABONNEMENT

Pour accélérer son déploiement, Dépanordi lance une carte à 69 euros (TTC) par an intégrant le dépannage à distance aussi souvent que nécessaire et, si elle s'impose, une intervention sur site facturée à 50 % du tarif horaire. Sur les villes où elle n'est pas encore présente, la formule de simple assistance à distance coûte 39 euros. « Mais dès que le nombre de clients sera suffisant pour rentabiliser une zone, nous ouvrirons une agence. Dans cinq ans, nous espérons en compter une soixantaine », assure Rémy Palet.

JEAN-CHRISTOPHE BARLA, À MARSEILLE