

Objectif méditerranée avril 2008

Une poule aux œufs d'or pour Depanordi ?



Lancée à Marseille en 2003, cette société d'assistance informatique profite d'un marché des services à la personne assaini pour aiguiser ses ambitions.

Lorsque Rémy Palet lance Depanordi avec son épouse et associée, il sait qu'il va à la rencontre d'une demande réelle sur un marché peu structuré. Mais il ne sait pas encore que le plan Borloo va bouleverser son projet. « Entre 2003 et 2005, nous avons conquis beaucoup de clients. En 2005, les dispositions fiscales du plan Borloo ont été une mauvaise surprise. Nous avons connu une brutale chute d'activité liée à l'arrivée massive de la concurrence sur notre marché. » Mais l'effet d'aubaine va finir par jouer en faveur de Depanordi : « En un an, 70 % de la concurrence avait disparu, constate R. Palet, beaucoup d'opérateurs se sont lancés trop vite, sans réfléchir et n'ont pas mesuré que ce secteur n'est pas fait pour les coups. Il faut voir à long terme ». Depanordi profite de « l'assainissement » du marché pour accélérer sa croissance. Des offres commerciales comme le forfait assistance annuelle illimitée, confortent ses positions. En 2007, la société obtient l'agrément qui lui permet de défiscaliser ses prestations de services au particulier : « Un marché 2,5 fois plus rentable que les services au professionnel », souligne R. Palet. Depanordi table sur un CA de 3,5 M€ en 2008 et espère franchir le cap des 20 agences en France, dont 14 franchisées. Rémy Palet affiche les conditions attractives de son entreprise : une trentaine d'emplois créés en CDI à temps plein, payés 1 500 € nets à la base. Et pour les techniciens les plus efficaces à la vente de produits « associés » au service, le salaire peut monter jusqu'à 2 200 € nets... ■