

# MAINTENANCE PARC INFORMATIQUE

## QUELLES OPTIONS POUR LES PME ?

### **Gestion souple, services de proximité, tarifs et expertise, 4 critères indispensables pour le choix du prestataire dans un secteur sensible.**

Parmi toutes les sociétés spécialisées dans la maintenance informatique auprès des entreprises, le choix se fait souvent dans l'urgence, sans connaissances précises du prestataire et de ses véritables compétences et tarifs. Un poste qui pèse souvent très lourd dans le budget des PME.

Une panne réseau, un virus, un logiciel vacillant, un problème internet, tous ces cas de figure paralysent l'ensemble des services et peuvent être très préjudiciables à la bonne marche de l'entreprise.

C'est face à ce constat que Dépanordi s'est développé auprès des PME, apportant un service de proximité fiable, rapide et transparent, en réponse aux attentes et à la forte demande des clients en terme de confiance et de réactivité.

Depuis Dépanordi met son expertise aux services des professionnels depuis 2004, avec la société Buroclean (assistance, dépannage, formation et matériel informatique). Les entreprises concernées possèdent un parc de 20 postes maximum, dans le secteur géographique où Dépanordi est implanté afin d'assurer une intervention dans la journée ( Marseille, Paris, Lyon, Toulon...)

---

### **AVANTAGES POUR LES PME**

#### **1. Prestations**

- Dépannage sur site sous 24 heures maximum
- Assistance téléphonique
- Formation (logiciels, matériel, PC et Mac)
- Révision annuelle des différents postes
- Vente de matériel informatique spécifique, de marque Ordi, selon le besoin du client.

#### **2. Tarifs**

- La formule d'assistance ponctuelle : Tarif horaire de 60 € HT
- Le PACK achat d'heures : 24 heures 720 € HT ( 30 € HT de l'heure ), renouvelable.
- La formule "**Assistance Annuelle Illimitée**" de 720 € HT qui comprend :

- La formation
- La hot line gratuite
- La révision annuelle du parc
- Le dépannage annuel illimité sur site ( à raison de deux heures par dépannage )

**Cette formule unique en Europe permet à Dépanordi de s'implanter durablement avec son propre portefeuille-clients.**

#### **3. Une garantie pour le service Achats**

Contrairement aux gros concurrents, sous-traitants des FAI, Dépanordi a ses propres clients. Dépanordi bénéficie des défaillances de la concurrence et du mécontentement des PME tandis que la qualité de l'offre, la compétence des techniciens, un service après-vente solide et une facturation transparente entraînent la fidélisation de ses clients et une croissance constante de son CA.

**Aujourd'hui, Dépanordi réalise 40 % de son chiffre d'affaires avec les PME**

**CROISSANCE DU CA : 20 % ANNUELLE**