



Internet : les **nouvelles** **menaces**

Éric Filliol, directeur du laboratoire de virologie et de cryptologie de l'Esat

[MARCHÉ]

Les sociétés de dépannage s'attaquent au marché des entreprises

Pour les pros de l'assistance informatique, TPE et PME qui n'ont pas les moyens de s'offrir une SSII représentent un véritable eldorado.

Bertrand Braux , 01net., le 15/05/2007 à 18h35



Elles ont vu le jour il y a un an ou deux, voire trois pour les plus anciennes d'entre elles. Elles connaissent actuellement une croissance phénoménale avec la généralisation de la micro-informatique et de l'Internet haut débit et répondent souvent à des noms évocateurs de maux informatiques profonds comme SOS PC Assistance, PCDépannage.com, Ciel mon ordi!, PC30, A6T, etc.

Vous les avez reconnues ? Ce sont les sociétés de dépannage à domicile. Sur le marché des particuliers, l'assistance informatique à domicile est en pleine explosion puisqu'elle est reconnue, depuis le début de l'année 2006, comme un service à la personne et entre ainsi dans le cadre de la loi Borloo, qui permet de déduire 50 % du prix de l'intervention du montant de l'impôt sur le revenu.

Mais sur le marché des entreprises plus traditionnelles qui ne bénéficient pas de ce type d'avantage, le pari n'était pas gagné d'avance. Et pourtant, pour Jacques Fischer-Elbaz, cofondateur de PCDépannage.com, « *le secteur des TPE et des PME représente un marché énorme à conquérir et nous offre un formidable potentiel de développement* ».

Le dépannage, un point d'entrée vers le service

Fort de ce constat, l'entreprise a décidé d'ouvrir une filiale consacrée aux professionnels, PCDépannagePro.com, susceptible de répondre aux besoins des entreprises de moins de 50 postes.

« *Notre palette de prestations est large : dépannage mais aussi installation, mise à jour des postes, audit de parc, migration de serveurs. Nous avons embauché une équipe dédiée de techniciens qualifiés pour les technologies d'entreprise* », précise Jacques Fischer-Elbaz.

Pour Bruno Fric, gérant de Ciel mon ordi!, qui vise les entreprises jusqu'à 50 personnes, « *la prestation peut aller très loin, jusqu'à la formation du personnel et le développement de sites Internet* ».

Même constat chez PC30, numéro un du marché français avec 11 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2006, qui émet toutefois un bémol. « *En réalité, nous travaillons depuis notre création, en 2003, avec les petites entreprises, les artisans, les professions libérales, mais nous n'avons pas vocation à aller concurrencer les sociétés de services : nous ne nous adressons pas aux sociétés de plus de dix postes. Cela dit, nous allons développer cette clientèle en lui donnant des accès privilégiés* », explique Farid Marouani, directeur associé de PC30.

Des prestations bon marché facturées au forfait

Pour Sébastien Estines, gérant d'A6T, numéro deux du marché avec 4 millions d'euros de chiffre d'affaires et 120 salariés en France, « *le besoin de compétences dans les micro-entreprises de quelques postes est énorme. Ce sont des sociétés qui n'ont pas les moyens d'embaucher un responsable informatique et qui ne peuvent pas offrir une prestation de type SSII. Faire déplacer un ingénieur à bac +5 est hors de portée de leur bourse* ».

Pour fidéliser cette clientèle, A6T facture ses prestations sous forme d'heures à utiliser en fonction des besoins. De son côté, PC30 a mis en place un service de chéquier d'intervention : « *La secrétaire peut ainsi régler les prestations en cas d'absence du patron.* »

Attention ! Nous vous rappelons que l'impression de l'article affiché à l'écran n'est destinée qu'à un usage strictement personnel.

© 1999-2007, 01net.

fermer