

## INFORMATIQUE: L'ENVOL DE L'AIDE A DOMICILE

Avec un marché potentiel de plus de 12 millions de foyers, les offres d'assistance informatique se multiplient. Leur défi : trouver le business-model idéal.

Un ménage français sur deux est équipé d'un ordinateur, dont la moitié connectée au haut débit. Ces 12 millions de foyers, souvent désarmés face à la panne, sont autant de clients pour ceux qui sauront leur porter secours. Reste à élaborer le bon business plan. En un an, les créations d'entreprises de dépannage se sont multipliées. La plupart des offres tour-

nent autour de l'intervention en trente minutes d'un technicien, pour un prix moyen de 50 euros.

**Astuce.** "Nous avons estimé le marché français à 400 millions d'euros. Et nous sommes en plein recrutement", explique Farid Marouani, co-fondateur de PC30 (335 000 euros de CA). Présente en Ile-de-France, à Strasbourg, Nancy, Rennes et Montpellier, elle fera des petits en

désormais rentable selon son fondateur, Stéphane Thabart : "Nous visions les particuliers. Nous nous sommes depuis ouverts aux professions libérales et aux TPE", explique-t-il. Car ces start-up doivent affronter la concurrence des étudiants impécunieux et autres dépanneurs du dimanche. Du coup, chacun rivalise d'astuce.

**Mesures fiscales.** PC30 passe des accords avec des fournisseurs d'accès à Internet. Ciel mon ordi, créée en 2004 par Bruno Frick, offre ses services 7 jours sur 7. "Nous recrutons nos intervenants dans les écoles d'ingénieurs, et nous comptons sur leurs antennes pour nous étendre", explique-t-il. Quant à Familiclic, aussi née en 2004, elle suit la piste tracée par le champion des cours particuliers, Acadomia : "Nous nous adressons aux non-professionnels, et sans opération sur le hardware, explique le gérant, Michel Fillon. Nos clients peuvent ainsi profiter des réductions d'impôts sur le travail à domicile." ■ **Anne-Laure Allain**

Trente minutes d'intervention en moyenne pour un dépannage à domicile.

