

ENTREPRISES

AIRRIA : l'infogérance au service des PME et des particuliers

Informatique. Situé à Montbonnot, le réseau de franchises AIRRIA spécialisées dans l'infogérance vient d'ouvrir deux nouveaux sites à Lille et à Paris Sud.

À l'heure où l'Internet se démocratise de plus en plus dans les foyers, les sociétés d'infogérance tant à destination des particuliers que des entreprises ont le vent en poupe. Mis en place dès 2005, le réseau de franchises AIRRIA – dont la société mère SERA, en a l'exploitation – est tourné vers le dépannage et l'assistance informatique. « Lorsque l'ont met en place un réseau de franchises, on crée d'abord les « pilotes » c'est-à-dire dans notre cas, le concept de services informatiques que l'on veut offrir, et ensuite, la société mère. Ainsi, nous avons élaboré nos pilotes en janvier 2005 et fondé l'entreprise SERA en avril 2006 », explique Olivier Coin, le co-fondateur d'AIRRIA et co-directeur de SERA.

Le cœur de métier de ce réseau national de franchises est constitué par la mise en place de systèmes informatiques. Disposant de deux branches, l'une destinée aux particuliers, l'autre dédiée aux entreprises, son objectif est de développer de A à Z l'intégralité du système informatique. Dans le cas d'une société, les équipes d'AIRRIA l'auditent, mettent en place le réseau, le sécurisent et en assurent la gestion... Du côté des particuliers, les offres d'AIRRIA sont agréées loi Borloo car apparentées à des services à la personne. Ce qui permet au client de bénéficier d'une réduction de 50 % sur leur impôt.

Les offres au niveau des entreprises ont pour but « d'optimiser le fonctionnement de leur réseau informatique afin qu'elles gagnent en



PHOTOS : D. R.

productivité », comme l'explique Antoine Dréano, co-fondateur d'AIRRIA. Et de poursuivre : « A la suite de l'audit de notre client, nous établissons un schéma directeur des actions à mener notamment au niveau de la sécurité des installations. » AIRRIA vient d'ouvrir sa 31^e agence à Paris Sud, quelques semaines après la création d'une autre agence à Lille. «

En arrière plan, de gauche à droite : Antoine Dréano et Olivier Coin, les deux fondateurs d'AIRRIA accompagnés de Renaud Villié, animateur du réseau. Au premier plan, Céline Ambroise-Thomas, la directrice des ressources humaines.

Actuellement, nous sommes en phase de développement et nous comptons étendre notre couverture sur l'ensemble de l'Hexagone, afin d'atteindre une centaine d'agences en 2011 », confie Olivier Coin. Démarré avec un prêt de 40 000 € auprès de la Banque Populaire et un apport en propre des deux fondateurs de 60 000 €, AIRRIA a réalisé un chiffre d'affaires en

2008 de 1,5 M€ dont 80 % provenant de s offres professionnelles. Avec un portefeuille client comprenant près de 5 000 entreprises, AIRRIA ne constate aucun signe de ralentissement de ses activités, en dépit d'un contexte qui s'avère plus une crise de confiance qu'une réelle crise économique... LAURENT MARCHANDIAU

Cent agences d'ici 2011

Le réseau de franchises AIRRIA compte ouvrir deux agences par mois cette année avec pour objectif d'arriver à une centaine de franchises d'ici deux ans.

Cent franchises d'ici 2011 ! Afin d'atteindre cet objectif, le réseau de franchise AIRRIA, spécialisé dans l'infogérance compte ouvrir deux agences par mois en 2009. Les fondateurs du réseau sont confiants. « Nous n'avons pas de signes avant-coureurs d'un quelconque ralentissement de notre activité », indique Olivier Coin, co-fondateur d'AIRRIA. La particularité de ce réseau national - classé dans le peloton de tête des réseaux de franchises en téléphonie fixe et mobile ainsi qu'en informatique - reste son approche communautaire. « Lorsque qu'un nouveau venu intègre notre

réseau, il pourra s'appuyer sur l'ensemble des compétences de nos autres franchisés. Par exemple, nos franchisés de Lyon sont qualifiés dans les systèmes d'exploitation Linux, celles de Saint-Etienne sont plus tournées vers Mac... Nous les faisons travailler en synergies », souligne Antoine Dréano, co-fondateur d'AIRRIA. Ainsi, les deux fondateurs cherchent des candidats pouvant renforcer les compétences du réseau. « Aujourd'hui, nous préférons recruter des personnes qui souhaitent créer leur propre entreprise plutôt que des sociétés déjà existantes intégrant notre réseau », indique Olivier

Coin. Recevant plus de 30 candidatures par mois, les franchisés du réseau ciblent de plus en plus précisément leur candidat. Pour devenir franchisés, les sélectionnées doivent payer un droit d'entrée de 15 000 € comprenant une formation de dix jours. De plus, ils doivent s'acquitter de 6 % du montant de leur chiffre d'affaires à AIRRIA. En contrepartie, ils ont le droit d'utiliser la marque. Le contrat de franchise s'établit à cinq ans. « Depuis mi-2008, nous disposons d'un animateur de réseau qui a pour mission d'aider au démarrage des nouvelles agences, de leur

procéder de l'aide et de diffuser le savoir-faire du groupe », affirme Antoine Dréano. Pour l'instant, AIRRIA couvre une bonne partie de la France hormis l'Est. « Peut-être qu'en 2011, nous envisagerons de nous implanter à l'étranger en visant en premier lieu les pays francophones. Cependant, nous ne pourrions qu'implanter des agences professionnelles, les services à la personne étant une particularité française n'ayant aucun équivalent dans le monde », conclut Olivier Coin.

L.M.

CHIFFRES CLÉS

PDG : Antoine Dréano et Olivier Coin
Chiffre d'affaires en 2008 : 1,5 M€.
Répartition du chiffre d'affaires par types d'agences :
Agences pour les particuliers : 20 % du CA.
Agences pour les professionnels : 80 % du CA.
Nombre de salariés sur l'ensemble du réseau : 60
Nombre d'agences sur la France actuellement : 31
Droit d'entrée pour un nouveau franchisé : 15 000 € puis 6 % du montant de son chiffre d'affaires.
Durée du contrat de franchise : 5 ans, renégociable à la fin de la période.
Objectifs : ouvrir deux agences par mois en 2009 et arriver en 2011 à une centaine d'agences sur l'ensemble de l'Hexagone.