



« Nous mettons nos services en avant pour dépasser la question du prix »

**PATRICK DOHIN,**  
 PDG de **COMPUTERLAND**  
**ACTIVITÉ :** services  
 et distribution de matériels  
 informatiques  
**LOCALISATION :**  
 Boulogne-Billancourt (92)  
**EFFECTIFS :** 77 salariés  
**CHIFFRE D'AFFAIRES :**  
 20 millions d'euros

« Dans mon secteur, les constructeurs IBM, HP, Fujitsu ou Dell rivalisent de communication pour vanter leurs PC moins chers. Ils ont attaqué depuis quelques années le marché des PME-PMI, qui est notre cœur de cible [Computerland revendique 6 % de parts de marché en région parisienne, NDLR]. Les offres affichant des prix cassés ou réduits déferlent. Tout notre discours commercial consiste à ne pas entrer dans

ce jeu des seuls arguments des prix bas. Je ne dis pas : "Nos PC sont moins chers." Ce serait un piège car cela ne distinguerait que faiblement nos services. Aux PME qui n'ont pas de direction informatique, nous disons : "Ce qui est intéressant, ce n'est pas d'économiser 50 euros, mais d'avoir un parc informatique qui fonctionne." D'autant que le matériel ne représente que 25 à 35 % des coûts informatiques d'une PME.

Le gros des dépenses, ce sont les achats de logiciels, la maintenance, etc. Notre discours commercial consiste à dire : "N'écoutez pas les sirènes enchanteresses qui vous promettent un PC bon marché. Votre vrai besoin, c'est un parc informatique évolutif." C'est par l'écoute client, la qualité de service et l'argumentation commerciale que Computerland résiste à la pression sur les prix. Jusqu'ici, nous avons toujours pu sauver nos marges ! »

*L'Entreprise Nov. 2005*

**ComputerLand®**