

ECONOMIE. Mobitech propose des solutions en téléphonie mobile pour les pros

Service mobile

10 dec 18/7/2009

Christophe Barreau a créé Mobitech en 2006. En 2009, il prépare l'avenir pour devenir incontournable.

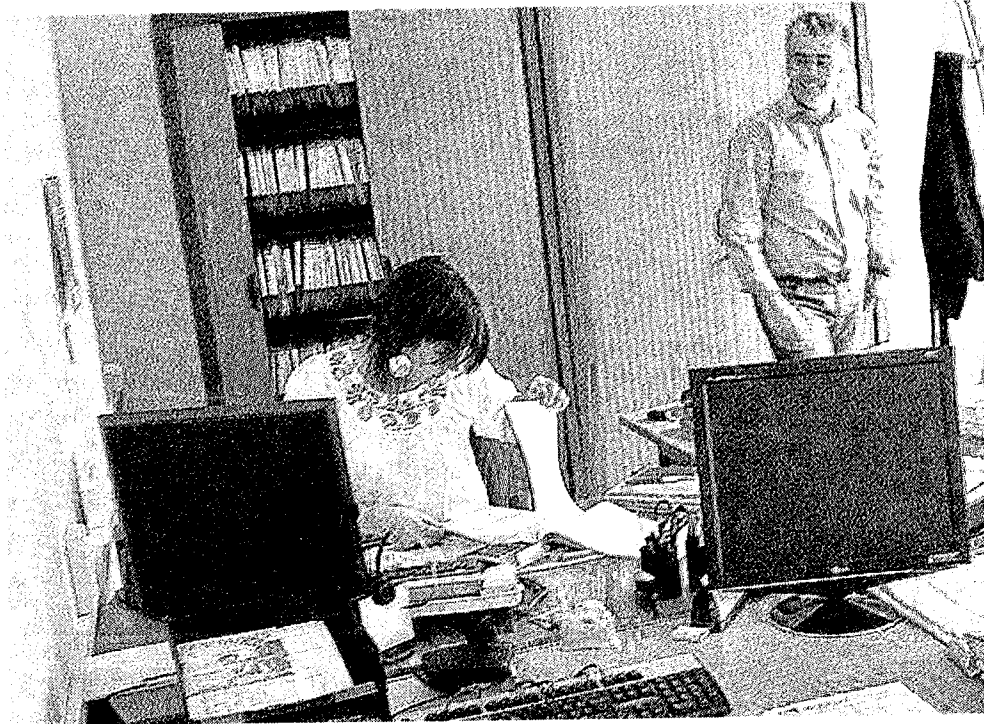
Réduire la voilure pour cause de crise, c'est réduire le service rendu à nos clients. Et ça, il n'en est pas question ». À la tête de son entreprise Mobitech Télécom, spécialiste des services pour la téléphonie et partenaire-élite de l'opérateur Bouygues Télécom, Christophe Barreau est prêt à tout pour garder la confiance de ses clients.

Des défis à relever

Déménagement dans des locaux plus grands, recrutement de nouveaux salariés pour bâtir une vraie équipe, adaptation à un marché bouleversé par le développement de l'internet mobile. Les défis à relever sont encore devant ce quadragénaire qui a lancé sa très petite entreprise (TPE) en juillet 2006. Autodidacte, ayant quitté l'école à 15 ans, ce natif de Saint-Nazaire a laissé parler son « envie d'entreprendre » même s'il reconnaît qu'il a eu de la chance au démarrage. « J'ai gardé des clients que je connaissais dans mon ancien poste. Ils me font confiance et je travaille à maintenir cette fidélité entre eux et moi. Mais nous som-



Christophe Barreau dirige Mobitech télécom, une TPE de deux salariés, qui n'a qu'une envie : grandir pour devenir un acteur (encore plus) important du secteur de la téléphonie mobile. Photo E.L.L.



Christophe Barreau peut être satisfait : sa TPE Mobitech télécom, lancée en 2006, est rapidement devenue un leader dans le secteur du conseil en téléphonie mobile. Photo E.L.L.

mes en prospection permanente pour trouver des nouveaux clients », explique l'entrepreneur, qui revendique près de 400 clients, tous professionnels, dans tous les secteurs. Du naval à l'aéronautique en passant par la logistique et les transports en commun, Mobitech télécom tisse sa toile - déjà dense - sur la région. Et l'avenir semble dégagé pour la petite société. « Notre métier est en train de changer considérablement puisqu'Internet débarque sur les mobi-

les et les fixes. Nous devons nous adapter à ce bouleversement. Notre obligation de polyvalence en est renforcée si

« Je travaille à maintenir cette fidélité entre les clients et moi »

nous voulons profiter des relais de croissance qui vont ainsi apparaître. Pour l'heure, il y a toujours de la demande même si les prises de décision sont plus longues du fait des difficultés économiques », explique l'entrepreneur.

Faire valoir ses propres valeurs

Pour profiter au mieux de ces évolutions et gagner de nouveaux clients, Christophe Barreau veut devenir plus visible avec l'ouverture d'une boutique où les nouveaux clients pourront découvrir les nouvelles propositions de Mobitech. Il veut aussi cultiver une certaine indépendance et faire valoir ses pro-

pres valeurs : « service confiance et respect », un triptyque solide pour un commercial dont l'expérience a été saluée par ses pairs avec le prix des DCF (Dirigeants commerciaux de France).

De quoi se maintenir en bonne place dans une course à la performance déjà bien engagée. ■

E.L.

REPÈRES

13 ans

C'est en terrain connu que Christophe Barreau a lancé sa petite entreprise puisqu'il travaillait depuis 13 ans dans les services de téléphonie mobile avant de prendre son indépendance.

3

La TPE Mobitech compte 3 salariés, dont le patron. Chacun a son domaine de prédilection entre le service commercial, l'expertise technique et les besoins administratifs.