

IMEX À SALON-DE-PROVENCE

Mobilisé face au Switch off dans sa région et pense déjà à l'après...

A quelques semaines du grand jour du basculement en Provence, la guerre des grossistes dans la région fait rage. C'est ce qu'il ressort des journées commerciales que GPdis Méditerranée (la plateforme SEM de Nîmes), Sedea et enfin Moussier ont récemment organisées. Imex sera le dernier à frapper en vous conviant le 20 juin à une matinée de présentation de produits, suivie l'après-midi d'une ferrade avec jeux dans l'arène, à 15 jours du Switch off...

Situé à Salon-de-Provence, Imex est un grossiste qui est arrivé à faire sa place parmi les grands provençaux, mais dans une situation pas toujours facile à vivre aujourd'hui compte tenu « des contre-offensives que nous subissons », dénonce son responsable, Henri Dourthe. « Alors que nous avons un marché en plein développement cette année où chacun pourrait conserver ses parts de marchés, certains se retrouvant avec des stocks d'invendus en ayant fait des erreurs d'estimations de leurs ventes dans les zones qui ont basculé, font aujourd'hui des offres irréalistes par rapport aux prix pratiqués ». Il n'en reste pas moins satisfait de l'évolution de son chiffre d'affaires (« au-dessus de 10 % »), mais avec une rentabilité toujours difficile à obtenir (« 2 % ») à cause des faibles marges et de ses rapports commerciaux avec ses clients et ses fournisseurs.

Crédits gratuits et encours

Imex est un peu atypique dans la profession par son discours et ses méthodes de travail, surtout lorsqu'on ne lui facilite pas la tâche. Le meilleur exemple concerne l'effort qu'il a fait en matière d'encours clients. « Jusqu'à présent, lorsque nous vendions des appareils de mesure à des prix très élevés, nous faisons un crédit gratuit sur 4 à 6 mois à nos clients. Mais devant la multiplication des demandes, nous avons fait des démarches pour mettre en route un système d'aide par l'intermédiaire de BNP Lease. Mais voilà, nous attendons leur réponse depuis 3 mois... », explique Henri Dourthe qui ne s'est pas découragé pour autant. Ce qui n'est pas étonnant lorsqu'on sait que cet homme passe une partie de son temps à par-



rainier et soutenir des créateurs d'entreprises à Aix-en-Provence. Ce qui explique qu'il essaie d'aider sa clientèle d'artisans, pas toujours bien organisée en matière de gestion, ayant pu avoir des déboires bancaires, de crédits, des problèmes de redressement judiciaire... et se bat avec courage jusqu'au bout.

« Nous avons affaire à un problème de confiance vis-à-vis des clients. Si on se réfère uniquement aux indicateurs économiques des sociétés d'assurance crédit, on éliminerait 50 % de notre clientèle. C'est pourquoi, nous avons monté une petite opération avec la SFAC qui était notre assureur crédit, en lui demandant de faire un effort particulier pour prendre en charge une partie du risque avec certains clients, durant une période relativement courte et pour lesquels les encours accordés doivent être multipliés par 4 ou 5... et quel-

quefois 10. Nous ne pouvons pas renoncer à ce marché tout en regardant le poids que représente le risque chez un client d'avoir un encours multiplié par 10. Pour obtenir cela, nous avons bien étudié la situation des clients, du point de vue non seulement économique et financier, mais aussi de la connaissance de l'individu », explique-t-il en reconnaissant que « c'est un enjeu assez difficile à maîtriser parce qu'on n'a pas le droit de se tromper ».

Accompagner ses clients sur certains chantiers

Comme la plupart de ses collègues, Imex a commencé à sentir les choses bouger fin avril/début mai sur le collectif où les devis restaient bloqués pour des raisons inexplicables « jusqu'au moment de l'affichage des bandeaux sur les écrans. Ils ont déclenché et libéré tous les devis que nous

avons sous le coude, l'individuel s'étant réveillé un mois plus tôt. Si bien que nous recevons depuis, 3 à 4 devis chaque jour pour des grosses installations, 4 à 5 devis pour des petites et moyennes résidences », indique Didier Marco, directeur commercial. « Nous avons recruté un nouveau magasinier en début d'exercice qui était responsable d'un rayon dans une grande surface dans l'électricité et l'électronique. Il s'est très bien adapté, répond au téléphone, fait les ventes au comptoir... », ajoute-t-il en ayant constaté beaucoup plus de clients au comptoir que d'habitude, surtout des électriciens.

Cette nouvelle recrue qui s'est ajoutée à l'équipe permet à Didier Marco et Stéphane Dourthe de rencontrer les clients et d'intervenir avec eux sur certains chantiers importants, comme ça été le cas de maisons de retraite (Mandelieu, Cap d'Adge et Monté Carlo), d'hôtels et de villages de vacances (Pierre & Vacances en Aquitaine). « Restent beaucoup de demandes auxquelles nous aurions pu plus facilement répondre si, malgré toutes les informations communiquées, les



rappels, les courriers aux syndicats et bailleurs sociaux, si certains n'attendaient pas le dernier moment pour se décider ».

Une nouvelle journée de mobilisation

Contrairement à certains grossistes, Imex n'a pas fait le pari de surstocker certains produits « avec le risque qu'ils leur restent sur les bras après le Switch

▲ Stéphane et Henri Dourthe (à droite) avec à leurs côtés Didier Marco et le magasinier.

off » comme les stations de filtrage et les adaptateurs TNT. « Nous avons la chance de bénéficier d'un bon relationnel avec nos fournisseurs qui nous suivent bien au niveau des stocks, sans trop surcharger, et qui répondent à nos prévisions de commandes », indique-t-il en citant les produits les plus demandés que sont les antennes et surtout les paraboles pour « TNTSAT et Fransat à cause de la situation géographique », mais « pratiquement plus de vente de filtres ». Il reconnaît être obligé de se démarquer avec des produits un peu plus performants et des marques qui ne sont pas référencés dans la grande distribution.

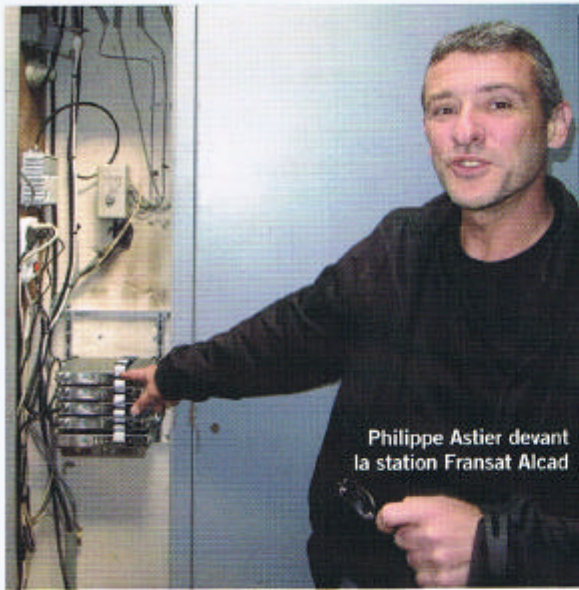
◀ Contrairement à certains de ses confrères, Imex n'a pas fait le pari de surstocker certains produits « avec le risque qu'ils leur restent sur les bras après le Switch off », indique Henri Dourthe.

Enfin, il a constaté une surenchère parmi certains de ses collègues qui font des livraisons gratuites alors que les charges de transports grèvent leur budget et leur marge de rentabilité avec l'augmentation des coûts de livraison suite aux hausses du gasoil. Malgré tout cela, Imex tient le cap. Il va organiser une nouvelle journée instructive et ludique le 20 juin prochain qui devrait permettre « de présenter des produits pour le collectif et les collectivités avec des nouveautés comme les produits CPL Neli permettant de recevoir la TNT sur la télé à n'importe quel endroit de la maison, sans que celui-ci soit raccordé à une prise d'antenne », indique Didier Marco en citant ses partenaires fournisseurs « Alcad, Anttron, Balmat, Evicom, GBS Electronica, Ikusi, Sefram, Visiosat et Wisi » qui exposeront leurs produits à cette occasion. « Ce sera aussi l'occasion de commencer à répondre à des interrogations sur l'avenir, car même si pour l'instant ils ont du travail, prêts à faire front, tous s'interrogent sur l'après Switch off ! ». ■



Vas-y FILOU !

UNE INSTALLATION FRANSAT pour recevoir la TNT à Rognac



Philippe Astier devant la station Fransat Alcad

Adelec s'est occupé récemment de deux petits immeubles de 4 étages qui avaient de gros soucis de réception TV depuis longtemps à cause d'une falaise à Vitrolles masquant l'émetteur de l'Etoile, ayant obligé la réception satellite des 6 chaînes analogiques « que nous recevions très mal autrement. Avec la TNT, c'était encore pire puisqu'il n'y avait plus rien du tout ! Le bailleur, 13 Habitat, nous a demandé de trouver une solution parce que les locataires râlaient de plus en plus et, surtout, nous n'étions pas sûrs que la situation allait s'améliorer près l'arrêt de l'analogique », raconte Philippe Astier, gérant d'Adelec à Aubagne. « Nous avons donc décidé de remplacer la centrale analogique Atlantic Bird qui leur permettait de recevoir 6 chaînes en analogique par une station Fransat ». Et de souligner « le gros avantage de la centrale Alcad que nous avons choisie, qui a été de pouvoir injecter le terrestre dans les deux bâtiments sans avoir besoin d'ampli du fait

de son niveau de sortie élevé de 118 dB μ V, que nous avons dû d'ailleurs abaisser à 105 dB μ V pour l'installation car sinon "rentrant" trop fort », explique-t-il en ajoutant que « cette installation a été très rapide car Imex m'a fourni la centrale déjà programmée afin que je n'ai simplement qu'à la poser dans la gaine technique et la faire démarrer ».

Les deux bâtiments de l'immeuble à Rognac reliés à la même station de tête Fransat.

