

7<sup>ÈME</sup> FORUM IMEX A SAINT-CANNAT

# Un grand rendez-vous régional avant les derniers préparatifs du Switch-off en PACA

Le 7<sup>ème</sup> Forum Imex qui s'est déroulé cette année à Saint-Cannat, près d'Aix-en Provence, a réuni le 4 octobre une trentaine de fabricants et près de 200 entreprises. C'était la bonne période car, à huit mois du Switch-off en PACA, les antennistes avaient encore le temps de venir découvrir les dernières nouveautés et se renseigner.



**P**our son 7<sup>ème</sup> Forum, Imex avait choisi un nouveau lieu : l'Espace Aixagone à Saint-Cannat, sur la RN7 proche d'Aix-en-Provence. Une trentaine de fabricants ont été conviés à ce rendez-vous, véritable petit salon de la Réception Numérique. Deux cents entreprises concernées par le Switch-off dans la région (PACA) ont été invitées. 90% ont répondu et se sont déplacées afin de se renseigner et s'informer. Les organisateurs avaient prévu qu'ils passeraient beaucoup plus de temps avec les fabricants « car ils sont encore en manque d'informations », confirme Didier Marco, directeur commercial d'Imex, la plateforme grossiste organisatrice de l'événement. Ce qui explique leur choix d'avoir limité les conférences durant la matinée avec l'intervention de Gérard Fiderspil (FTN)





Différentes conférences ont animé la journée devant un auditoire attentif.

qui a donné les premières informations sur les conditions du Switch-off dans la région, et de Xavier Prima (Simavelec) qui a présenté les derniers chiffres sur les ventes de l'EGP (Electronique grand Public). Puis durant l'après-midi, de Ralph Edeine qui a présenté Fransat (Eutelsat), et d'Astra qui est intervenu à propos de l'offre d'Internet par satellite (Nord-Net). Une journée entrecoupée par un buffet déjeunatoire où se sont retrouvés l'ensemble des invités, ses organisateurs insistant sur cet aspect convivial, accordant beaucoup d'importance au relationnel.



Près de 200 entreprises se sont rendues à ce grand rendez-vous organisé par Imex à l'initiative de son gérant, Henri Dourthe.

## Partenaires Historiques et nouveaux

Les stands des fournisseurs ont été installés en arc de cercle autour d'un espace où se déroulèrent les conférences. La plupart, comme Evicom, Ikusi, Visiosat et Wisi ont souligné être partenaires d'Imex « depuis ses débuts », un grossiste « devenu incontournable en PACA », estiment pour leur part Optex/Balmet, Alcad, Fagor, Unaohm, Erard, CAE Axtronic... avec des nouveaux comme Xéo. Tous communiquaient bien sûr sur les produits TNT : depuis l'antenne jusqu'à l'adaptateur TNT et les terminaux Fransat ou TENTSAT, en passant bien sûr par les mesures nécessaires à la mise au point et aux réglages des installations, aux accessoires de fixations des aériens et supports pour les nouveaux écrans achetés par les clients... avec également du portier et de la vidéosurveillance pour Evicom (Bitron, Golmar) et CAE, et même un spécialiste du Photovoltaïque - Direct Power - qui a été beaucoup sollicité par les antennistes pour connaître les règles à respecter,

si c'était compliqué... « Malgré vos habitudes de monter sur les toits et vos notions d'électricité pour vos installations, il faut acquérir le savoir-faire au niveau des spécificités du photovoltaïque et notamment les normes, les lois en vigueur, l'intégration dans le bâti, etc. », expliquait son représentant.

## Antennistes dans les starting-blocks

« Personnellement, j'avais des questions à régler avec Ikusi et Alcad et il fallait que je me mette au courant des dernières nouveautés avant la grosse pression que nous allons connaître », confiait Frédéric Ferri (Finelec). Tout comme beaucoup de ses confrères, Francis (HF Service) déclare être venu aussi dans l'objectif d'acheter un mesureur de champ. « Ils sont venus se renseigner afin de mieux se préparer au top départ qui va être bientôt donné », constatait-on du côté fabricant comme Olivier Poquet (Evicom) et Xavier Prima (Wisi). « Ils sont mobilisés car ils ont eu des



échos sur ce qui s'est passé dans les autres régions », ajoutait Catherine Favier (Fagor). « Ils sont dans les starting-blocks, et il faut que l'on soit là pour répondre », entendait-on chez Xéo (Daniel Chamard) et Optex/Balmet (Pierre Gugliandolo). « Ils ont beaucoup de questions sur les zones difficiles », constataient Alcad (Jean-Pierre Cormier) et Ikusi (Guillaume Charre). Ainsi Imex avec « son » forum début octobre était dans le bon timing « car plus tard, les antennistes auraient été trop occupés pour venir y participer avec tout d'abord la période de Noël, ensuite pour le Switch-off. C'est pourquoi également nous n'allons pas insister sur les formations techniques que nous avons l'intention d'organiser chaque mois », reconnaît Didier Marco d'Imex. « Finalement, ce forum est un gros catalogue de présentation de produits avec l'avantage de rencontrer des fournisseurs que les entreprises, autrement, n'ont pas le temps ou la possibilité de voir », ajoutait son collègue Stéphane Dourthe. ■