

## SALON IMEX

# Un grand rendez-vous à Salon-de-Provence

Pour la 5<sup>ème</sup> année consécutive, Imex a organisé son "Salon de la réception" ayant rassemblé, le mois dernier à Salon-de-Provence, près de 25 fournisseurs et 200 clients qui ont également profité de la manifestation pour s'informer sur les évolutions attendues avec le démarrage de TNT HD et l'arrêt de l'analogique s'annonçant sur tous les émetteurs d'ici fin 2011.



*n'a fait d'audit technique - tout en essayant de faire des réunions spécialisées pour ne pas les mélanger avec les installateurs. Ils ne se sentent même pas concernés par ce droit à l'information prévue dans la loi de 2007 qui a inclus un paragraphe faisant référence à la manière dont la TNT doit être reçue dans l'habitat collec-*

**L'**avènement de la TNT HD démarant sur les premiers émetteurs « est un événement important par l'attrait que cela va susciter auprès des clients finaux. Il reste cependant beaucoup de questions à se poser », indiquaient ses organisateurs dans l'invitation. Pour sa 5<sup>ème</sup> édition à Salon-de-Provence, 25 fournisseurs étaient présents dont plusieurs nouveaux comme Comelit-Immotec, Fracarro, elbaC Cable, Onkyo-Jamo. S'ajoutaient les conférences qui furent organisées par l'ITFN avec Cedric Davy, son directeur qui a fait le point sur la TNT, la TV HD et l'arrêt de l'analogique, Orange TV avec Bernard Guilloud et BIS TV auxquelles ont assisté 200 professionnels de la région (PACA et Languedoc Roussillon). Que de chemin parcouru par ce grossiste qui a démarré ses activités en 1989, aujourd'hui implanté dans la Zone Industrielle du Quintin à Salon de Provence.

### Optimiste malgré la crise

Henri Dourthe, son dirigeant, précise qu'il a « un cheval de bataille qui est en concordance totale avec ce que Cédric Davy, directeur de l'ITFN, a dé-

▲ La manifestation, qui s'est déroulée le mois dernier à l'espace Charles Trénet, à Salon-de-Provence, fut un grand succès avec près de 200 professionnels ayant répondu à l'invitation

veloppé durant sa conférence : en tant que français moyen et utilisateur de la TNT, je vois tout autour de moi, des gens qui ne connaissent pas du tout les tenants et les aboutissants de l'extinction de l'analogique et le passage au tout numérique, selon des périodes qui ne sont pas encore définies, en dehors de la date du 30 novembre 2011. Cette méconnaissance des besoins, fait qu'en particulier dans l'habitat collectif, nous n'arrivons pas à informer les syndicats qui n'arrivent pas à se mobiliser - aucun

tif ». Mais ce n'est pas tout, ajoute-t-il. « Nous sommes dans un contexte économique qui rend tout le monde pessimiste car nous voyons notre pouvoir d'achat diminuer ». Mais il se déclare rassuré de savoir « que le français moyen, s'il a effectivement mis une croix passagère sur l'automobile, parce que ce n'est plus dans l'air du temps, économiquement et environnementalement parlant, il ne fera pas de sacrifice, par contre, au niveau du télé-





phone portable et de la TV». Et reste donc « optimiste pour la TV et les chantiers d'installations », partageant l'avis de l'IFTN que le chiffre d'affaires réalisés par les entreprises du secteur sera trois fois plus important d'ici 2011.

### Mettre en contact

Les 200 installateurs ont bénéficié de nombreuses informations apportées par les conférenciers, mais ils ont surtout pu rencontrer les directeurs commerciaux ou les responsables technico-commerciaux de grands acteurs du marché : qui ont présentés leurs nouveautés. Alcad (Jean-Pierre Cormier) : l'antenne série AX. Anttron (François Baudot) : la station de tête, Axitronic : les baies de brassage. Erard insistait sur sa nouvelle gamme de meuble Whoopee. Evicom (Yves Mérenda) : ses mesureurs RO.VE.R et sa gamme de vidéo portier Bitron. Fagor (Christian Bielecki) : ses stations Nexum et MATV-Futura. Ikusi (Guillaume Charre venu en voisin de Châteauneuf-les-Martigues) : l'IP TV et sa station de tête class A. Unahm (Pierre-Olivier Maillaud) et Sefram : leurs appareils de mesure bien sûr. SelfSat : son antenne plate à double polarisation. Viosat : sa Net Box 7600 HD pour la TNT HD présentée par Jean-Pierre Daurelle. Des nouveaux étaient présents : Comelit-Immotec



▲ Dans le domaine du portier et contrôle d'accès, Comelit-Immotec comptait parmi les fournisseurs présents

avec ses plaques de rues et combinés vidéo, Fracarro avec ses paraboles acier et terminaux, elbaC Cable avec ses câbles et sa connectique. Les stands ont été désertés à l'heure du lunch, mais pas tout à fait, car certains ont prolongés les discussions, pendant que les autres invités profitaient du soleil de Provence et du buffet, ou discutaient avec Didier Marco, directeur technico-commercial et Stéphane Dourthe, le fils du dirigeant, qui ont organisé cette journée. « Notre objectif était de mettre en contact ces installateurs avec leurs problèmes et les fabricants avec leurs solutions, mais aussi le maximum d'informations sur la TNT. Il ne faut pas se cacher que l'arrêt de l'analogique sera compliqué dans certaines régions, parce que cela ne marche pas aussi bien que ce que

l'on dit ou ce que l'on prévoit », indiquait Didier Marco. Ainsi ces professionnels sont repartis avec de la documentation et même une clé USB comportant de nombreuses informations sur les évolutions du marché avec la TNT, la TVHD, etc.

### Forte demande de TNT SAT

L'organisation de la manifestation a mobilisé entièrement l'équipe d'IMEX constitué de cinq personnes : « Nous sommes une société de petit format, qui n'a rien à voir avec les gros concurrents dans la région installés depuis longtemps. Notre développement est parfaitement dans la logique que nous avons définie l'année dernière : Pour s'implanter sur un marché, il est nécessaire d'avoir 3 ou 4 ans avant d'obtenir des résultats intéressants. Parce qu'on ne peut pas faire de l'investissement et de la rentabilité en même

temps. Mais nous sommes arrivés à une progression du chiffre d'affaires et des résultats qui nous permettent de continuer à investir et à nous développer », indique Henri Dourthe tout à fait conscient des difficultés actuelles. « On sait très bien que les professionnels qui travaillent sur des immeubles neufs vont avoir des difficultés, car il y a une crise de l'immobilier. Il est certain qu'il y aura des installations en moins dans le neuf. Par contre, le développement de la TNT est une évidence. Et pourtant seuls 10% des gens se sentent concernés par l'information TNT. Il y a vraiment un effort à faire dans ce domaine. Et c'est grâce à l'information que notre chiffre d'affaires progressera. C'est pourquoi nous essayons d'être une société qui sorte quelque peu des normes classiques, en étant plus souple et plus proche du client, parce que nous sommes de petite taille, et que nous avons d'autres atouts (disponibilité, flexibilité, réactivité). Et Didier Marco maîtrise tous ces domaines au niveau technique, et grâce à ses relations privilégiées avec les fournisseurs ».

Imex couvre un secteur bien délimité qui a tendance à s'élargir : « Nous avons un fonds de commerce sur la zone de Salon-de-Provence avec les Bouches du Rhône, nous allons peu sur la région marseillaise, parce que c'est encore une clientèle un petit peu particulière, et nous avons de plus en plus de clients prospectés sur le Var, les Alpes Maritimes, l'Hérault qui trouvent chez nous quelque chose de plus (disponibilité, technicité...) qu'ils n'ont pas chez les autres », constatent Henri Dourthe et Didier Marco en reconnaissant qu'ils font face à une forte demande de TNT par satellite, même si des émetteurs ont démarré sur Valence et en Ardèche, en raison du relief assez accidenté de la région. Leurs projets : continuer à s'améliorer en privilégiant « la qualité, la notion de service et la souplesse ». ■



■ Succès des conférences qui furent organisées durant la journée