

L'APRES SWITCH OFF

Mobilisation des grossistes à l'heure des incertitudes pour les antennistes

A l'occasion du 8^{ème} salon du Numérique Imex début Octobre, QualiProTv a rencontré des antennistes de la Région PACA qui se posaient beaucoup de questions sur ce qu'ils allaient faire au lendemain du basculement.



Ces salons régionaux comme ici celui d'Imex le 3 octobre dernier près d'Aix-en-Provence, sont des rendez-vous très importants à l'heure où les antennistes se posent beaucoup de questions sur le devenir de leur activité.

Vivant exclusivement de l'antenne, Patrick Dumas d'Anten'Sat Services à Salon-de-Provence, commence à se poser des questions sur le devenir de ses activités « car le parc est neuf maintenant et nous ne tournons plus que pour de l'entretien et de l'abonnement Canal ». Si bien qu'il est question aujourd'hui de « voir ce que l'on peut faire à côté : de la vidéosurveillance, de l'alarme... ». « On réattaque à un niveau normal bien qu'il y ait encore beaucoup d'antennes restant à mettre aux normes pour corriger les défauts de réception dont les gens s'aperçoivent mainte-



IMEX

« Difficulté pour les antennistes à faire valoir leur pluriactivité auprès de la clientèle »



Les responsables d'Imex reconnaissent que leurs clients l'ont déjà, depuis des années pour certains, de l'automatisme, du portail, de la vidéosurveillance et du Portier contrôle d'accès par soucis de diversifier leur activité d'antenniste. « Reste leur difficulté à faire valoir cette pluriactivité auprès de leur clientèle qui ne pensent pas forcément à eux pour de la vidéosurveillance, de l'automatisme, du contrôle d'accès... car ayant bien souvent une image qui est collée à leur dénomination sociale d'antenniste », estime Henri Dourthe, gérant d'Imex. Plutôt que de chercher de nouveaux fournisseurs pour ces marchés, « nous avons choisi de rester avec ceux que l'on connaît et qui se sont donnés la peine de réfléchir à leur avenir et au nôtre », tient-il à souligner pour justifier l'offre de produits « circonscrite à nos fournisseurs traditionnels, certains intervenant tant en Antennes qu'en Portier - Contrôle d'accès - Vidéosurveillance. Mais cela n'exclut pas du tout que l'on recherche d'autres produits et d'autres fournisseurs ».

nant et nous contactent. Nous intervenons maintenant dans un cadre plus serein, plus calme et plus posé », explique Benoit Frères (Gap) qui reste confiant sur l'avenir de l'activité. « Nous aurons des nouveautés technologiques avec le DVB-T2 qui va arriver et re-boostera notre activité, de nouveaux produits avec beaucoup de développement autour du téléviseur... Cela ne générera sûrement pas des marges substantielles pour pouvoir embaucher du personnel en plus, mais il y aura toujours du travail ». « Tout ce qui touche à la réception est un domaine très technique, et on aura toujours besoin de techniciens, des gens de métiers sérieux », rassure cet antenniste qui installe également du Home Cinema. « Pour d'autres activités, nous les développerons si vraiment il y a une réduction de notre activité principale ».

Services et dépannages

Vincent Faure de Télé Service Ménager (Barcelonnette) déclare lui aussi ne pas connaître « de baisse d'activité mais un travail plus serein car on peut s'occuper des clients venant au

SEFRAM VOUS OUVRE LES PORTES DE LA NOUVELLE TNT UNE FAMILLE DE MESUREURS DE CHAMP COMPATIBLES DVB-T2

Sefram
INSTRUMENTS & SYSTEMES



Mesureurs de champ
terrestres et Satellites
**7861HD-T2, 7862HD-T2,
7865HD-T2, 7866HD-T2**

- Ecran 7 pouces TFT
- Visualisation des programmes TV diffusés en haute définition
- Décodage de tous les sons numériques des émissions HD
- Mesure des échos et des pré-échos en temps réel avec zoom
- Mesure de MER par porteuse
- Mode Pointeur satellite avec NIT
- Entrées et sorties ASI
- Garantie 2 ans

Tous les mesureurs SEFRAM sont conçus et fabriqués sur le site de Saint-Etienne

Sefram 32, rue E. Mortel - BP55 - 42009 Saint-Etienne cedex 2

0 825 56 50 50

Web : www.sefram.fr - E-mail : sales@sefram.fr

magasin et leur proposer des services dont ils auront davantage besoin dans l'avenir ». Contrairement à ses confrères, Jean-Pierre Folger (Folger Electronique à Avignon) s'est également spécialisé dans le dépannage TV électronique qui est, selon lui, un service beaucoup plus intéressant que de se contenter de changer des cartes quand le téléviseur tombe en panne. « Mais c'est difficile, reconnaît-il, car les constructeurs ne donnent pas de documentations techniques, et il n'est pas toujours facile de trouver les composants. Il faut jouer des coudes ». Ainsi, il dépanne le matin, installe des antennes l'après-midi et cela lui suffit après 51 ans de métier.

Pour Christian Lecoq de CL Technic (Montauroux), spécialisé dans l'antenne, collectivités et particuliers, qui emploie 5 à 6 techniciens, pas question de faire autre chose que la TV « mais il faut rester ouvert aux évolutions comme tout devient multimédia à l'image de la fibre optique à laquelle nous nous intéressons ».

Pas trop de soucis

Beaucoup ne se font pas trop de soucis comme Philippe Vallos, revendeur/installateur dans le sud de l'Ardèche, à Bourg Saint Andéol où se trouve son magasin d'Electroménager et EGP. « Etant donné que je travaille seul, je ne me fais pas beaucoup de soucis. Il y aura toujours des constructions neuves, donc des antennes à installer, des dépannages à réaliser, notamment après des orages destructeurs ». Tout comme Jacques Bigay (Salon-de-Provence) spécialiste de l'Antenne, de l'EGP et de l'Electroménager chez le particulier qui est revenu à un niveau normal d'activités. « On ne pense pas au besoin de rajouter quoi que ce soit comme activité », tout en laissant entendre qu'il pourrait « faire de la vidéosurveillance ».

CG Electronique (Sainte Maxime) tenu par un jeune antenniste, se lance dans la petite domotique, l'automatisation, le contrôle d'accès, l'alarme... en dehors des installations pour la télévision. « On se renseigne via les fournisseurs, les magazines spécialisés, la demande des clients... », indique Cyril Gouttenoire en parlant d'un terrain très favorable avec « les villas dans notre région qui sont revendues plusieurs fois ». Antenn'Express dans le Gard (Alès) réfléchit sur tout ce qui est automatisme de portail, portier, télésurveillance « parce que l'activité

SALON DITEC

Rendez-vous important après le basculement de la Corse



L'édition 2011 du salon Ditec qui est organisée tous les deux ans, tombait à point nommé après le basculement de la Corse en Mai dernier pour répondre aux inquiétudes et interrogations des antennistes sur leur devenir. Il a ainsi réuni 200 clients qui sont venus fin septembre soit à Bastia, soit à Ajaccio, pour rencontrer 38 fournisseurs dont Tonna, Johansson, Alcad, Fracarro, Promax, Sefram pour l'antenne, Panasonic pour la vidéosurveillance, Canal+, Fransat, Intratone, Urmet... et participer à des conférences durant la journée sur des thèmes comme l'IPTV avec Tonna. « Nous avons été surpris par le nombre d'installateurs qui sont restés toute la journée, montrant leur intérêt à découvrir, pour certains, de nouvelles activités », indique Hervé Santoni qui a ressenti « leur inquiétude avec la baisse d'activité depuis l'été dernier mais avec de nouveaux espoirs marqués par l'arrêt de l'analogique sur le satellite, et de débouchés vers la fibre optique et le collectif ».

« Certains ont investi dans le collectif et la construction neuve en matière TV. D'autres n'ayant pas voulu rester dans le cœur de métier d'Antenniste se sont mis à la vidéosurveillance et commencent à se mettre aux portiers qui n'est pas leur point fort. Ils sont à la recherche d'informations et de formations. Et c'est notre rôle avec nos technico-commerciaux de répondre à ce besoin en réalisant des actions commerciales », ajoute M. Santoni.

Le Courant faible n'est pas une nouveauté pour Ditec qui en a toujours fait depuis sa création qui remonte à plus d'une quinzaine d'années : « Nous sommes toujours partis du principe que le Courant faible est une grande famille. Nous n'avons jamais travaillé sur un seul segment. Et sachant que l'antenne est un tout petit marché, nous n'aurions pas pu en vivre ». Il organise des journées portes ouvertes ou des réunions sur des thèmes bien spécifiques comme la vidéosurveillance IP, le portier téléphonique... « On touche également à la climatisation car cela nous permet de nous ouvrir à d'autres clientèles notamment des électriciens qui en font ».

de l'Antenne va baisser même si nous en avons encore jusqu'à la fin de l'année, car une partie de ce département bascule à la fin du mois avec le Languedoc Roussillon », indique Joachim de Castro.

Reconversion et retraite

SM Sat Maurice (Morières près d'Avignon) attend de voir « comment cela va tourner » pour au besoin changer son fusil d'épaules : « Soit je pars dans du courant faible, automatisme, alarme, soit je change de métier », annonce-t-il. Franck de la société AES à Marseille envisage pour sa part une reconversion dans la restauration. Pour certains d'entre eux, la question ne se pose plus car ils partent à la retraite. Victor Lo Varco de RTSD (Orange) sait qu'il a du travail jusqu'à la fin de l'année mais envisage d'arrêter après, « ayant largement dépassé l'âge de la retraite après 42 ans de métier. La TNT était la touche finale... ».

Tous, comme Antennes Sat, ont tenu à assister à ce rendez-vous d'Imex

« pour voir ce qu'il y a comme nouveaux marchés, comme activités complémentaires ». Vincent Faure est venu s'informer, « Imex étant au carrefour entre les fabricants et les installateurs pour connaître les évolutions, tester l'optimisme de certains et le pessimisme des autres ». Cyril Gouttenoire est venu prendre la température « pour savoir où on est après le Switch off ». Pour Benoit Frères, « une telle journée permet d'avoir une ouverture d'esprit sur toutes les nouvelles technologies. On est reparti avec des explications sur la fibre optique qui se développe de plus en plus. Des fournisseurs comme Imex nous aident énormément, nous qui voulons être à la pointe de la technologie, grâce à leur rendez-vous permettant de rencontrer des fabricants, et nos confrères », démontrant l'intérêt de ces salons régionaux ou de ces journées portes ouvertes organisées par les grossistes, à l'heure où les antennistes se posent beaucoup de questions sur le devenir de leur activité. ■