

SIMAVELEC

Interview de Xavier Prima, Président du Comité Antennes

Témoignage de Xavier Prima, Président du Comité Antennes du Simavelec, sur les préoccupations des fabricants au début du basculement au tout-numérique dans les premières régions.

QualiProTv - Comment se mobilise le Simavelec pour ces rendez-vous régionaux ?

Xavier Prima : Le Simavelec se mobilise comme toutes les sociétés présentes sur ce marché. Le grand enjeu est, me semble-t-il, l'approvisionnement puisqu'on s'aperçoit que, sur une plaque régionale comme celle de Cherbourg qui n'était pas très conséquente en nombre de foyers, des volumes assez remarquables de terminaux, de téléviseurs ont été vendus. Quand il va falloir enchaîner toutes les régions comme l'Alsace, la Basse Normandie, les Pays de Loire et la Bretagne pour commencer, il faudra être extrêmement pointu concernant l'approvisionnement des matériels de manière à ce que le consommateur puisse trouver satisfaction chez son distributeur habituel. La grande problématique est d'avoir suffisamment de matériels à mettre à disposition de nos clients. Puis de réfléchir à l'après 2011.

QPTV - Quelles est justement l'approche des fabricants que vous rassemblez ?

X.P. : Tout d'abord concernant le marché de l'individuel, il n'y a pas d'actions de concertation particulière puisque c'est relativement simple : Il faut avoir la capacité de mettre les produits sur les étagères. Concernant le marché du collectif, la problématique est plus complexe car il existe deux grandes catégories de collectifs :

- Les logements sociaux où l'on sait assez facilement toucher les intervenants (directions techniques des OPHL, OPAC, SA HLM...) et où on observe une bonne anticipation et des budgets mis en place ;
- Les logements privés avec les syndicats et de grands organismes qu'il est assez facile de toucher, ce qui est moins le cas pour la multitude des petits syndicats qui n'ont pas d'informations.



Nous travaillons de concert avec FTN et, très certainement, nous allons essayer d'avoir un document officiel avec la Marianne et le logo Tous au Numérique de FTN de manière à pouvoir relayer une information cohérente et homogène quels que soient les constructeurs, de manière à bien informer les syndicats sur la nécessité d'intervenir sur leurs immeubles collectifs, et ce à plusieurs échéances, puisque les plans de fréquences seront amenés à évoluer dans un second temps après le switch off analogique.

Le second message que nous voulons faire passer est d'avoir un marché libre et ouvert, sachant que tout ce qui est solution un peu "propriétaire" n'est pas bon pour le développement de notre marché. En tout état de cause, FTN est là pour faire passer le Tout

Numérique et en aucun cas pour pousser une technologie plutôt qu'une autre. En ce sens, nos messages sont tout à fait concordants. Enfin, nous allons également essayer d'insister auprès de la distribution sur l'importance du respect de toutes les normes DVB-T puisqu'il y a sur le marché, un certain nombre de produits plus ou moins respectueux des normes, des patentes, et qui peuvent potentiellement poser problème à moyen terme aux consommateurs. Nous insisterons sur la facilité du re-scanning, du classement des chaînes... tout ce qui fait partie des normes DVB-T et qui sont nécessaires au bon fonctionnement des terminaux.

QPTV - Comment le Simavelec est-il associé au basculement au tout-numérique ?

X.P. : Le Simavelec va s'associer très certainement à FTN qui mettra en place des réunions d'informations régions par région, et sera partenaire de ses réunions d'informations de manière à faire passer les bons messages. Nous avons rencontré récemment Olivier Gerolami, le nouveau Directeur général de FTN, et toute son équipe qui souhaite associer le Simavelec, puisqu'aujourd'hui 100% des téléviseurs intègrent des adaptateurs TNT. C'est donc le Simavelec dans sa globalité qui est concerné par cette démarche et pas uniquement le Comité Antennes. Nous avons profité pour faire passer le message sur la problématique des zones blanches qui les préoccupent énormément, avec la question des subventions puisque le satellite reste tout de même sensiblement plus cher que le terrestre. Pour l'individuel, le problème est résolu, et pour le collectif, une solution s'ouvre à nous : Ils ont été très intéressés d'apprendre que Fransat sur Atlantic Bird 3 démarrait ses services au tout début de l'année avec une offre parfaitement ouverte.

QPTV - Quels sont les réactions des professionnels rencontrés à l'occasion de réunions où vous avez parlé du marché ?

X.P. : Lors de ses différentes interventions, j'ai pu remarquer que tous les professionnels ont un petit peu le nez dans le guidon, ce qui est normal, car nous essayons tous au jour le jour de satisfaire nos clients. Que ce soient les installateurs, les distributeurs, ils ne prennent pas le temps d'avoir le recul nécessaire pour analyser le marché et voir quelles sont les grandes tendances. L'idée était de mettre en perspective les résultats de nos marchés depuis le démarrage de la TNT en mars 2005 jusqu'à aujourd'hui et d'essayer de faire des projections justement pour l'après switch off analogique, pour voir comment nos métiers devraient évoluer.

QPTV - Quel bilan dressez-vous justement de l'activité Antennes en 2009 ?

X.P. : Pour les onze premiers mois de 2009, globalement, le marché est en

légère progression : à +3 % pour tout type de produits confondus, avec des différences assez significatives suivant les marchés. On s'aperçoit que la famille des démodulateurs a connu une progression de 6% en valeur mais une très forte progression en volume avec une décroissance du prix moyen, notamment des terminaux TNT. Les antennes satellites progressent de l'ordre de 10%, les antennes terrestres sont en toute légère diminution (-2 %), tout ce qui est traitement du signal en station de tête est en très forte diminution (-40 à -50%). Le filtrage collectif continue de croître régulièrement (+25 %). C'est là que l'on voit que l'adaptation du parc à la TV numérique est en train de se faire à marche forcée. Nous pouvons constater durant cette période où la conjoncture a été difficile, qu'on s'en sort plutôt bien. Le basculement au Tout Numérique a très certainement permis de compenser cette crise. On peut donc retenir un chiffre : une légère progression de +3 %. ■