

# De la filiale au centre pro dans le quartier branché de Zurich

Autor(en): **Sigrist, Albert**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Fotointern : digital imaging. Édition romande**

Band (Jahr): **13 (2006)**

Heft 11

PDF erstellt am: **08.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-980259>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

# fotointern

Edition romande

9 novembre 2006

11

## digital imaging

Mensuel d'information pour les pros du numérique. Abonnement 12 numéros: 36 CHF

### éditorial



Urs Tillmanns  
Photographe, journaliste  
spécialisé et éditeur de  
Fotointern

Imaginez un instant que les APN soient plus chers de cent francs – du fournisseur au revendeur. Du coup, tous les intéressés percevraient une meilleure marge et disposeraient parallèlement de moyens pour faire de la publicité, acquérir des clients et faire plus de chiffre d'affaires et surtout, plus de bénéfice. Les appareils photo – vendus bien en deçà de leur valeur réelle – ne feraient plus l'objet d'une guerre des prix et les revendeurs pourraient, avec ce meilleur rendement, consacrer plus de temps à leurs clients. Un meilleur conseil à la clientèle garantit une fidélisation plus forte et représente donc un investissement sûr dans l'avenir. Et je vous assure que ces cent francs supplémentaires ne feraient pas baisser les ventes car les consommateurs sont moins regardants sur les prix des produits de haute technologie comme les APN. Généralement, ce n'est pas le prix, mais la qualité des images, les finitions, les performances, le design, la marque, le conseil et les équipements techniques, etc. qui font la différence. Nous devons souligner la qualité des produits et non leur prix. Aberrant? Peut-être pas tant que cela. Pensez-y avant que les prix des DSLR ne dégringolent à leur tour...

Urs Tillmanns

## profot «De la filiale au centre pro dans le quartier branché de Zurich»



Profot quitte la Hafnerstrasse où elle était installée depuis une année pour la Heinrichstrasse. Les locaux plus vastes et l'éventail plus large de produits témoignent de la volonté de rester à Zurich. Nous avons fait le point avec Albert Sigrist, directeur de Profot, sur l'offre de prestations et de produits professionnels.

**Pourquoi déménagez-vous un an seulement après l'ouverture de la filiale zurichoise de Profot dans la Hafnerstrasse?**

**Albert Sigrist:** nous avons fait

des expériences très positives avec notre filiale dans la Hafnerstrasse et la demande des clients est très importante, ce qui nous a incités à déménager

dans un nouveau local au cœur d'un quartier branché de Zurich. Nous sommes à proximité immédiate du Maag-Areal, du Schiffbau et de plusieurs institutions culturelles. Je crois que nous cadrons bien avec cet environnement créatif et les clients profitent également de cet emplacement exceptionnel. Ce n'est pas un hasard si toutes les entreprises professionnelles se sont implantées à Zurich. Je pense que Zurich devient de plus en plus une métropole de la publicité, et partant de la photographie, en Suisse.

**Quels sont les avantages de ces nouveaux locaux?**

**Sigrist:** nous avons visité plusieurs locaux et celui-ci nous a semblé particulièrement intéressant, non seulement pour son emplacement, mais aussi en raison de ses grandes baies vitrées, de l'ambiance et de la possibilité de reprendre la surface de 150 m<sup>2</sup> pratiquement à l'état brut, ce qui nous a laissé beaucoup de liber-

Suite à la page 3

### sommaire

## Photokina 2006 – Page 6 accessoires et labos

### face detection

Fujifilm dote sa ligne compacte d'une nouvelle fonction de «détection des visages».

Page 13

### impression

Avec la nouvelle Selphy ES1 de Canon, la thermo-impression devient un jeu d'enfant.

Page 14

### examineurs

De nouveaux examineurs sont recherchés pour les futurs examens de fin d'apprentissage.

Page 18

# OLYMPUS

Your Vision, Our Future



Possibilités à l'extrême



## Le E-System. Avec sa large gamme d'objectifs numériques.

Nous avons voulu aller au-delà du conventionnel et avons créé un appareil photo qui vous offre la flexibilité que vous attendiez. Grâce à la norme 4/3 (Four Thirds) vous pouvez utiliser non seulement des objectifs Olympus avec le E-System, mais également des objectifs 4/3 associés. Pour une image encore plus nette, le filtre à onde supersonique protège le capteur de l'appareil photo contre la poussière, quand vous changez vos objectifs. Ainsi ne craignez plus les éléments naturels – vous êtes prêt à tout affronter. [www.olympus.fr](http://www.olympus.fr)

**Accept no limits.\***

\* N'acceptez aucune limite.

Suite de la page 1

té au niveau de l'aménagement. Notre infrastructure nous permet de disposer d'un studio de démonstration polyvalent dans lequel nous pouvons aussi proposer des ateliers de travail et des démonstrations de toutes sortes. Les clients viennent ici pour s'informer et pour acheter des éclairages, des arrière-plans, des appareils photo ou des dos voire des accessoires informatiques (matériel et logiciels) dont nous proposons un choix très vaste. Ce concept correspond à une vision que nous avons depuis des années et que nous venons de réaliser.

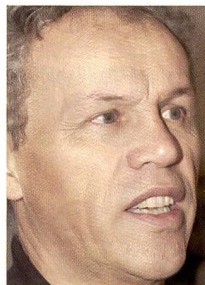
#### Quelles nouvelles prestations proposez-vous à Zurich?

**Sigrist:** nous disposons désormais de deux emplacements pour scanner des documents que nous louons à l'heure. Nous avons donc doublé la capacité de cette prestation déjà couronnée de succès dans nos anciens locaux. De nombreux photographes l'apprécient car l'acquisition d'un scanner haut de gamme ne serait pas rentable pour eux. Notre Digital Printing Service est une autre prestation intéressante avec laquelle nous mettons à disposition de nos clients des appareils tels que scanners, écrans, imprimantes, logiciels RIP avec profils, etc. Le client paie les tirages à un prix comprenant les frais de location de l'emplacement utilisé. Enfin, nous proposons aussi un assortiment professionnel complet comprenant des dos Phase One, des DSLR de Canon et Nikon, des imprimantes Epson et Canon, etc. En proposant désormais aussi la marque Nikon, nous sommes devenus une adresse de référence pour les pros. Les clients ont affaire maintenant à un interlocuteur compétent pour tout ce qui concerne le grand et le moyen format voire les DSLR haut de gamme. Les éclairages studio Elinchrom et les accessoires de studio complètent les services que nous proposons.

#### L'assortiment a donc été élargi et adapté?

**Sigrist:** oui, exactement. Nous

sommes à présents Canon CPIP et Nikon Pro Dealer. Nous avons intégré pour ce faire de nouveaux produits dans notre offre tels que les papiers Inkjet Museo et ArtMedia Fine Art. Museo Max et Silver Rag sont parmi les meilleurs sur le marché. Les ateliers FineArt animés par le spécialiste reconnu Markus Zuber de FineArtPix révèlent leur qualité de premier ordre. Un RIP professionnel et des profils ICC parfaits



«Nous proposons un service complet qui englobe désormais aussi les marques de DSLR réputées que sont canon et Nikon, ainsi que les ateliers.»

Albert Sigrist, directeur de Profot SA

en sont les compléments indispensables. Les tirages se font sur des imprimantes Epson et Canon qui sont vendues et installées chez les clients à leur demande. Le service global de workflow est très précieux pour nos clients.

Nous avons aussi des trépieds bon marché de Benro et la gamme ProStudio de Global Tech avec des accessoires haut de gamme pour les studios photo. Ces deux produits, notamment les fixations de la nouvelle Global Tech fondée par Rolf Bühner (anciennement Fo-ba), offrent un rapport prix/prestations très intéressant. Ce sont de très bons produits fabriqués en Chine qui constituent des alternatives attrayantes aux produits plus onéreux pour les débutants. Il va de soi que nous proposons aussi ces derniers à notre clientèle.

#### Que comptez-vous faire du site de Baar?

**Sigrist:** nous conservons notre maison-mère à Baar qui nous est très utile pour le stockage des marchandises et les expéditions. C'est aussi à ce site que s'adressent les clients de Suisse centrale ou de Romandie qui ne souhaitent pas aller jusqu'à Zurich. Il ne faut pas oublier non plus que Profot réalise cinquante pour cent de son chiffre d'affaires

avec la technique publicitaire Sign. Avec Mactac et les autres produits Sign, nous avons aussi beaucoup de succès dans cette branche connexe de la photographie.

#### Au printemps, Durst a stoppé la production d'appareils de laboratoire. Que va-t-il désormais advenir de ce segment?

**Sigrist:** en effet, notre ancien fournisseur principal se concentre totalement sur les grands

traceurs industriels RHO UV que nous vendons aussi depuis le site de Baar. Mais nos clients continuent de bénéficier d'un service complet sur les appareils Durst. Les pièces de rechange sont toujours livrées ou en stock. **Vous avez repris récemment la distribution d'Elinchrom en Allemagne. Pourquoi?**

**Sigrist:** nous représentons Elinchrom avec succès en Suisse depuis des années si bien que le fabricant nous a demandé si

coopération avec Canon Allemagne car nous voudrions, là aussi, réaliser notre vision de proposer des produits de pointe pour la photographie professionnelle. **Vous visez aussi le commerce spécialisé avec Elinchrom.**

**Sigrist:** nous attachons de l'importance à ce segment et nous pensons que la nouvelle ligne D-Lite d'Elinchrom a sa place chez les détaillants spécialisés. Nous voudrions, là aussi, travailler avec des revendeurs triés sur le volet. La stratégie D-Lite a contribué à une nouvelle approche d'Elinchrom pour l'Allemagne afin de tenir compte des nouvelles exigences du marché. **Vous avez déjà évoqué les ateliers de travail. Que prévoyez-vous concrètement?**

**Sigrist:** nous ne voulons pas nous contenter de vendre des produits de première qualité, mais aussi conseiller nos clients de A à Z avec l'appui du responsable de filiale Sascha Schreiber secondé à présent par la toute aussi compétente conseillère Nadine Ticozzelli. Par ailleurs, nous proposons aussi des cours et des ateliers lors desquels les fonctions de certains appareils photo sont par exemple expliquées en détail. Il s'agirait de cours du soir qui commenceraient vers 18 heures. Mais nous



«Zurich devient de plus en plus la capitale de la photographie. Nous sommes installés dans un quartier très branché et nous cadrons bien avec cet environnement créatif.»

Albert Sigrist, directeur de Profot SA

nous voulions réorganiser la distribution en Allemagne. Les négociations ont été fructueuses et ont abouti à la création de Profot Sàrl à Cologne. Le concept prévoit un entrepôt central et une série de revendeurs régionaux dans les plus grandes villes. A Cologne, nous sommes à la même adresse que Phase One, nous ne distribuons pas leurs produits, mais entretenons une excellente collaboration. Notre prochaine étape est une

souhaitons aussi organiser des ateliers p.ex. de Fine Art Printing durant la journée ainsi que d'autres événements.

#### Quels projets la société Profot concocte-t-elle pour l'avenir?

**Sigrist:** nous prévoyons de réaliser également en Suisse romande ce que nous avons créé à Zurich. L'année prochaine, nous installerons également un showroom chez Elinca à Renens/Lausanne avec un service de location de matériel.