

Zeitschrift: Fotointern : digital imaging. Édition romande
Herausgeber: Urs Tillmanns
Band: 15 (2008)
Heft: 6

Artikel: Notre SAV 'maison' nous vaut la confiance des clients
Autor: Vollenweider, Ernst
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-980331>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 17.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

fotointern

Edition romande

10 juin 2008 6

digital imaging

éditorial



Urs Tillmanns
Photographe, journaliste
spécialisé et éditeur de
Fotintern

Il ne reste plus que quatre mois jusqu'à la photokina, la plus grande foire professionnelle et grand public de la photographie et du traitement de l'image. Si vous souhaitez voir toutes les dernières nouveautés, mais aussi découvrir en direct les techniques et créations artistiques les plus récentes, vous avez tout intérêt à organiser dès aujourd'hui votre voyage et à chercher un hébergement. Les semaines qui précèdent la photokina sont également très intéressantes car le GfK devrait publier prochainement les statistiques des marchés du monde entier. On estime qu'en 2007, 126 millions d'APN, 21 millions de caméscopes et 629 millions de photophones ont été vendus. Ce dernier chiffre n'a rien d'étonnant car il n'existe plus guère de téléphone portable sans fonction photo. En revanche, il serait intéressant de savoir combien de ces 629 millions de photophones sont réellement utilisés pour prendre des photos. Si j'en crois les gens autour de moi, la plupart n'utilisent cette fonction qu'occasionnellement et ne conservent pas les photos. Ils photographient sans but précis en somme. C'est bien dommage car ces photos pourraient être enregistrées ou imprimées...

Urs Tillmanns

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

pentax «Notre SAV «maison» nous vaut la confiance des clients»



Pentax fait désormais partie du groupe Hoya. Qu'est-ce qui a changé et quel a été le résultat de l'exercice 2007? Ernst Vollenweider, Country Manager, nous a accordé une interview exclusive.

Monsieur Vollenweider, Pentax a clôturé l'exercice 2007 fin mars.

Comment était-il?

Plutôt bon, nous avons clôturé sur un exercice positif. Mais ce résultat provient moins de taux de croissance effectifs que des

mesures d'économie qui portent maintenant leurs fruits, comme la réduction des coûts de management, la gestion en interne plus économique de notre site Web ou la création pour certaines pages de liens vers notre page d'accueil

en Allemagne ainsi qu'un concept publicitaire moins coûteux.

Depuis le début du nouvel exercice, Pentax fait partie du groupe Hoya. Qu'est-ce qui a changé?

A vrai dire, nous ressentons peu les effets de cette réorganisation au Japon. L'ancienne Pentax Corporation a été dissoute le 31 mars et intégrée dans le groupe Hoya Corporation. La division Pentax s'articule autour de trois segments d'activité: premièrement, le segment Imaging dont font partie les appareils photo, mais aussi la «Security Systems Division» SSD: il s'agit de systèmes de vidéosurveillance et de traitement des images qui sont par exemple utilisés pour le contrôle des processus sur les chaînes de production. Deuxièmement, le segment «Life Care» avec des appareils médicaux comme des endoscopes. Pentax fait partie des leaders mondiaux dans ce domaine. Ce segment spécialisé très rentable, mais qui exige un servi-

Suite à la page 3

sommaire

sigma

La taille du capteur fait la différence: le Sigma DP1 abrite un capteur digne d'un DSLR.

Page 10

Au plus près: super-zooms au banc d'essai

moyen format

Phase One a présenté son nouveau moyen format numérique.

Page 12

olympus

Le successeur de l'Olympus e-510 doté d'un AF plus rapide sera en vente dès juin 2008.

Page 14

Il peut faire le beau. Il a de quoi.



Mais le Lumix L10 n'a rien à faire de la frime. Vraiment pas. Que vous le teniez en l'air à bout de bras ou au ras du sol, le L10 vous permettra de rester cool en prenant vos photos, grâce à son écran LCD orientable à 180°. Vous garderez également votre sérénité grâce au stabilisateur optique de l'image qui garantit un résultat optimal, même si votre main vient à trembler ou la luminosité n'est pas idéale. En outre, le standard 4/3 vous permet d'utiliser à ce jour 27 objectifs interchangeables pour des distances focales de 7 à 800 mm. Avec d'autres points forts comme l'objectif Vario Elmar de LEICA, le système anti-poussière à ultrasons ou la fonction Live-View pour des images en temps réel, le Lumix L10 est en passe de devenir une référence dans sa catégorie. Venez découvrir ses autres beautés cachées, chez votre revendeur photo ou sur www.panasonic.ch

Panasonic
ideas for life

Suite de la page 1

ce après-vente très intensif, est toutefois géré en Suisse par la société Desopharmex. Et pour finir, le segment «Optical Components» qui comprend la production OEM d'objectifs et d'autres composants optiques pour divers partenaires.

Qui sont ces partenaires?

Le nom de Pentax est gravé sur certains objectifs comme ceux destinés à HP et Benq. S'y ajoutent tous les objectifs «Sliding Lens» de Pentax qui a déposé un brevet pour cette construction de faible encombrement. Nous avons encore d'autres partenaires avec lesquels la collaboration est moins visible.

Et l'impression laser chez Pentax?

L'impression est une activité spécifique qui nous a été confiée. Il existe deux modèles, d'une part l'imprimante laser pour papier continu destinée aux grands clients, par exemple pour l'édition de factures et de listes, et d'autre part le «Pocketjet», la plus petite imprimante thermique au monde, qui est le complément idéal d'un ordinateur portable. Elle se vend comme des petits pains!

Qu'est-ce qui a changé dans le processus de travail avec le groupe Hoya?

La phase actuelle de reprise des données des différents systèmes informatiques ainsi que le nouveau système de rapport représentent un supplément de travail administratif. Je rends également compte à d'autres personnes mais que je connaissais déjà. Nous devons considérer Hoya, dans la constellation actuelle, comme un partenaire financier qui est certes un fournisseur de verre très important pour Pentax, mais qui, en sa qualité d'investisseur, veut aussi réaliser un profit.

Le nouveau produit phare, le K20D, commence à être livré.***Comment se vend-il?***

Nous sommes très satisfaits. J'avais été plus optimiste que d'autres pays en commandant un nombre d'exemplaires assez élevé et j'ai réussi à écouter mes stocks sans céder un centime sur le prix. Ce produit est très bien accepté dans tous les canaux de distribu-

tion et les ventes d'accessoires sont également très satisfaisantes. Le passage des photographes du K10D au K20D est toutefois plus poussif que je ne l'aurais pensé. Mais ils devraient bientôt commencer à remplacer l'ancien modèle ce qui générera des ventes supplémentaires intéressantes.

Qui achète un Pentax K20D?

«Le nouveau K20D est très bien accepté dans tous les canaux de distribution et les ventes d'accessoires sont également satisfaisantes.»

Ernst Vollenweider, Country Manager

Ce sont avant tout des photographes amateurs ambitieux et des semi-professionnels dont les exigences sont très élevées et qui savent exploiter pleinement les nombreuses possibilités offertes par ce boîtier. Les photographes moins ambitieux opteront plutôt pour le K200D qui se vend presque aussi bien et donne ainsi également raison à mes prévisions assez optimistes.

Et les ventes d'objectifs?

Avec ses objectifs professionnels, Pentax prouve clairement qu'il entend prendre sa place dans le segment des reflex. Quelques bijoux ont été lancés ces derniers temps comme l'objectif macro 35 mm, le 200 mm, le 300 mm ou les objectifs zooms 18-250 et 55-300. Ces objectifs ont été conçus pour satisfaire des exigences professionnelles. Cette ligne de produits nous permet de supposer que Pentax ne s'arrêtera pas là et présentera peut-être déjà d'autres innovations lors de la Photokina.

Qu'en est-il des appareils photo compacts?

Nous sommes en train de remanier totalement nos lignes de produits car certains de nos concurrents ont été plus rapides que nous ces derniers temps. Nous développons actuellement les séries E, M et S pour satisfaire une demande forte, mais aussi pour répondre aux attentes multiples et variées du marché.

Comment le marché des compacts évoluera-t-il à moyen et***long terme selon vous?***

On constate actuellement déjà une certaine saturation du marché. Pentax, sous l'égide de Hoya, devrait donc avant tout se concentrer sur des produits de niche dans les prochains temps. La concurrence entre les marques et l'érosion des prix devraient encore s'intensifier dans les

achètent à nouveau des jumelles. Nous avons des modèles très intéressants comme les modèles légers de la série LV ou les modèles élancés de la ligne SW. Les jumelles sont avant tout vendues chez les opticiens, mais de plus en plus de commerçants photo s'aperçoivent qu'ils ont également une clientèle intéressée par ces produits. Les jumelles permettent de réaliser d'excellentes marges et elles ne sont pas sujettes à l'érosion des prix comme les produits photo.

Comment se porte la marque Mountainsmith dont vous distribuez les sacs depuis six mois?

Au début, nous ne disposions pas de l'assortiment requis pour le marché suisse. Mais actuellement, nous sommes en mesure de proposer une sélection complète et structurée de modèles aux clients qui nous connaissaient autrefois déjà en tant que spécialiste de sacs photo.

Quelles sont les nouveautés?

Nous proposons trois nouveaux modèles Sideline très spacieux, une nouvelle gamme de sacs pour femmes qui ressemblent plus à des cabas pour les courses qu'à des sacs photo et qui proposent beaucoup de place pour les effets personnels, et enfin de nouveaux sacs professionnels qui permettent un accès direct et rapide de



«Pentax sera bientôt la seule représentation de marque proposant un service après-vente (SAV) «maison» et un entrepôt en Suisse.»

Ernst Vollenweider, Country Manager

venir des reflex numériques se présente toujours bien, surtout pour nous, car nous serons bientôt la seule marque en Suisse à disposer de notre propre représentation, d'un service après-vente (SAV) «maison» et d'un entrepôt en Suisse. Cela nous vaut la confiance des consommateurs.

Le segment des jumelles de Pentax semble avoir le vent en poupe?

Ce segment est très stable. Avec l'arrivée du printemps, les gens

puis le dessus. Les sacs sont non seulement intéressants en termes de prix et de marges, mais sont aussi très pratiques et offrent un niveau de qualité pour lequel nous accordons une garantie à vie.

Vous prendrez votre retraite dans six mois. Vous y préparez-vous déjà?

Oui, j'ai pêché mon premier gros poisson hier. Je compte bien aller régulièrement à la pêche et réitérer cet exploit...