

Commerce du satellite à Winnipeg, Manitoba

21st Century Entertainment Inc, Winnipeg

La société 21st Century Entertainment, basée à Vancouver englobe quatre succursales. Outre des haut-parleurs et produits annexes pour le divertissement domestique, cette entreprise est aussi l'un des grossistes de matériel pour satellite du Canada. Une de ses succursales se trouve à Winnipeg et couvre les provinces canadiennes du Manitoba, de Saskatchewan et d'Ontario. Heather Pullen, gérante de la succursale de Winnipeg explique, « J'ai repris ce magasin en juin 2006 ». Le produit le plus demandé est leur antenne de 60 cm pour la réception des positions satellite de 91° Ouest (269° Est), 110° Ouest (250° Est) et 119° Ouest (241° Est) et ils en vendent une cinquantaine par mois. Très demandée est aussi la parabole de 90 cm alors que les antennes de 100 et de 120 cm sont essentiellement utilisées pour des systèmes motorisés pour lesquels Heather propose à ses clients un moteur de la marque Moteck.

« Nos meilleures ventes sur des récepteurs sont réalisées par la marque Coolsat suivis de près par le modèle Mercury de FortecStar », explique encore Heather. Une partie intéressante de son commerce est constituée par des récepteurs TVHD dont elle vend une quinzaine par mois environ – et ceci à un prix de détail de près de 1'000 CAN\$!

Ceux qui achètent ces récepteurs sont en majorité des propriétaires d'anciennes antennes pour la

La promotion actuelle chez Heather : Pour seulement 29,99 CAN\$ vous pouvez avoir une parabole de 60 cm ainsi qu'un LNB à double sortie et un bras support rectangulaire.



Dans une des zones industrielles de Winnipeg vous trouverez une des succursales de 21st Century Entertainment.

bande C. Grâce à ce récepteur, ils peuvent désormais capter tous les signaux numériques TVHD en bande C.

A Winnipeg il y a trois autres grossistes satellite similaires. La 21st Century ne vend qu'aux détaillants et pas à des clients privés. « Les 50% de nos clients viennent directement à nos bureaux et les autres se font livrer les produits directement chez eux », commente Heather. Nous lui avons posé la question sur les ventes de récepteurs TVHD : « Au début, ce furent 2 à 3 récepteurs par mois ; actuellement nous atteignons le chiffre de 15 par mois ».



Voici un LNB avec un support de type « D ». Ici en Amérique du Nord, les câbles coaxiaux des LNB sont généralement enfilés dans le bras support. Pour réaliser ceci on dispose de deux supports différents : Les rectangulaires et les « D ». L'utilisation d'un LNB avec un bras support approprié ou même un support multi sources protège les connexions des intempéries.

Satman, Winnipeg

Jerry Fisher est un nouveau venu dans l'industrie du satellite mais en même temps il a une expérience de plusieurs années dans le monde de la réception des satellites. Après avoir pris sa retraite en 2006, il a commencé une nouvelle affaire ensemble avec son ami de longue date Frank Apperley. C'est en 1981 que Jerry a monté son tout premier système de réception satellite. Il a travaillé durant 30 années pour Nestlé dans le département technique et déjà en cette époque, il passait son temps libre avec l'installation de systèmes satellite pour arrondir ses fins de mois.



Jerry à son siège central dans la périphérie de Winnipeg. Il a mis pas mal d'efforts pour créer son site Web (www.satmancanada.com) où il explique toutes les possibilités techniques à ses futurs clients. « Beaucoup de mes clients sont des jeunes ayant l'expérience du PC » Il est très content d'avoir trouvé Jamil Ahsan, un pro du PC qui l'a aidé à mettre au point son site Web.

Heather Pullen dans son entrepôt bien organisé et pourvu de tout. Depuis des connecteurs « F » jusqu'aux commutateurs DiSEqC ; tout ce dont un installateur aurait besoin.



« Aujourd'hui, je collabore avec trois sous-traitants » explique Jerry, « Ils construisent les systèmes d'antenne pour mon compte ». Lorsqu'il a commencé avec son affaire il y a une année, il installait 10 à 15 systèmes par mois. Une année plus tard, ce chiffre est monté à 30. Mais ce sont les composants et non la vente de systèmes de réception complets qui constituent la majorité de ses ventes. Le 80% de ses ventes sont réalisées avec le récepteur Viewsat pour lequel ses clients déboursent environ 200,00 CAN\$. Ensuite viennent les paraboles. Les 75% de nos ventes de paraboles concernent des paraboles de 60 cm. Les antennes de 90 cm représentent 15% de nos ventes et le solde concerne les paraboles de 100 cm. Les grandes antennes sont souvent utilisées pour des systèmes motorisés.

Nous avons demandé à Jerry comment il avait trouvé le nom de Satman. « Pendant une assez longue période, j'ai écrit des textes pour l'édition canadienne du guide des programmes satellite Onsat. Ils publiaient une revue radio-phonique diffusée par satellite qui traitait de la réception des satellites. C'est en faisant cette émission que j'ai pris le surnom de Satman ». Onsat a abandonné ses opérations en 1993.

Jerry est assez optimiste pour le développement de la TVHD et nous a fait une observation intéressante : « Beaucoup de monde s'est acheté des écrans TVHD pour Noël de l'année dernière pour regarder les chaînes TVHD disponibles sur le câble. Ils ont cependant été déçus de la mauvaise qualité des images qui sont diffusées par les systèmes câblés ». En recherchant une source TVHD alternative afin de pouvoir pleinement profiter de leur écran TVHD, ils ont découvert la TV par satellite. Jerry voit ceci comme une opportunité pour convertir les clients mécontents du câble à des clients pour le satellite. Il est très optimiste pour l'avenir : « La TVHD deviendra très vite un commerce important ! ».



Avec ses 60 ans, Jerry ne fait que commencer. On le voit ici dans sa cour devant sa parabole de 3,6 mètres. L'année dernière il a remplacé la surface ajourée de cette parabole. Il y a installé un assemblage de source/LNB pour les bandes C/ Ku accompagnés d'un vérin de la marque américaine Von Weissen St. Louis. Ses satellites préférés sont SatMex 5, G3, AMC1 et Galaxy 4. Il utilise la parabole de 100 cm avec moteur qui est placé

sur le toit de sa maison pour capter les satellites depuis 148° Ouest (212° Est) à 55,5° Ouest (304,5° Est). Deux autres antennes adjacentes de 80 cm avec des doubles LNB sont utilisées pour recevoir les chaînes en définition standard du bouquet ExpressVu par 91° Ouest (269 Est) et les chaînes en haute définition sur 82° Ouest (278° Est).



Même en plein soleil, il fait glacial à Winnipeg. Voici John Wallace exhibant une de ses solutions multi LNB de sa propre conception.

John, restaurateur de voitures anciennes, à Stonewall

John Wallace répare des voitures depuis 20 ans. Quand il a du temps libre, il recherche des vraies raretés. Il arrive qu'un fermier oublie qu'il avait abandonné son vieux tacot en panne quelque part sur son domaine. C'est ainsi que John est tombé sur un vieux Chrysler 1949 préservé avec tout l'intérieur d'origine. Il restaure ces véhicules dans son atelier et peut ensuite les revendre très facilement à Toronto.

Mais sa passion pour construire des choses comprend aussi la réception satellite. « Le climat extrême ici au Canada exige des matériaux très spécifiques », nous explique John. Récemment, les températures extrêmes ont endommagé ses supports LNB en plastique. « La partie en plastique a tout simplement

cassé ». Il a esquissé sur le papier de la même façon que font les fabricants des supports LNB résistants aux températures polaires : « Une simple bride de tuyau métallique fit l'affaire ». Il est évident que les remarques que ce genre de solution pourrait défigurer l'aspect de l'ensemble n'ont pas prise sur lui.

Il a aussi bricolé des solutions à sources multiples ; Il a construit un support avec des matériaux trouvés dans son atelier sur lesquels il a fixé plusieurs LNB. John qui vient d'une famille d'ingénieurs commente, « Trouver des solutions est un plaisir pour moi ! ».



Un Chrysler 1949 attend d'être restauré par John.