

SPECIAL *report*

Information Intelligence by  **cleverdis**



SOLUTIONS DE FIXATION INNOVANTES

Nouvel élément de différenciation d'une installation audiovisuelle





Introduction ■ Richard Barnes ■ Rédacteur en Chef ■ Cleverdis

Ces dernières années, avec l'émergence des écrans plats et la facilité de diffusion de contenu via les réseaux numériques, nous avons assisté à l'explosion de nouvelles applications comme la "communication audiovisuelle dynamique". Les écrans destinés à l'information se généralisent dans les grandes surfaces, les vitrines des boutiques ou sur les murs des entreprises. Mais comment ces écrans sont-ils fixés ?

Au sein de cette activité florissante, les fixations sont parfois réalisées sur mesure... un exercice coûteux qui ne garantit pas la sécurité du dispositif, les pièces réalisées n'étant généralement pas testées avant d'être installées. Dans d'autres cas, on choisit des solutions bon marché, dont l'installation compliquée relève souvent du bricolage. Et une fois cette installation achevée, il ne reste plus qu'à croiser les doigts en espérant que tout tienne... Parallèlement, la société américaine Chief est présente sur ce marché depuis plus de 28 ans. Elle est de plus en plus reconnue en Europe pour ses solutions de fixation innovantes de qualité supérieure, synonymes de gains de temps importants pour les installateurs et garantissant stabilité, sécurité et fiabilité totale. Sans oublier la compétence et l'efficacité de son service après-vente, au c?ur de sa politique marketing.

L'objectif de ce SPECIALreport est d'attirer votre attention sur l'importance que revêt le choix réfléchi d'une solution de fixation... et nous profitons aussi de l'occasion pour vous présenter quelques solutions innovantes qui vous permettront – ainsi qu'à vos clients – de vous différencier et d'acquérir un avantage certain sur vos concurrents grâce à leur originalité.

Sommaire

- **3** Chief – Résolument novateur. Entretien avec Steve Durkee, Directeur Général (monde)
- **4** Valeur ajoutée pour le marché de l'affichage dynamique. Entretien avec Melinda von Horvath, Directrice commerciale et marketing
- **6** Une nouvelle génération de produits passionnants lancée sur le marché. Entretien avec Derek Derks, Chef de Produit
- **8** Solutions de fixation : quelques idées pour votre prochain projet d'installation
- **9** Des solutions de fixation pour tous les environnements
- **10** Le nouveau visage des supports de moniteurs informatiques
- **11** Quand l'accessoire devient essentiel – Conclusion de Gérard Lefebvre, Président Fondateur de Cleverdis
- **Contacts**

Une édition **CLEVERDIS** • 65 avenue Jules Cantini - Tour Méditerranée - 13298 Marseille - France • Tél : 04 42 77 46 00 • Fax : 04 42 77 46 01
• info@cleverdis.com • www.cleverdis.com • SARL au capital de 128,250 € • TVA FR 95413604471 • RCS Marseille B 413 604 471 - 00024

Directeur de la publication : Gérard Lefebvre (gerard.lefebvre@cleverdis.com) • Directeur de la rédaction : Jean-Guy Bienfait (jeanguy.bienfait@cleverdis.com)
Rédacteur en chef : Richard Barnes (richard.barnes@cleverdis.com) • Secrétaire de rédaction et maquette: Valentina Russo (valentina.russo@cleverdis.com),
Impression : Imprimerie Toscane (Nice, France) • Avec la participation de : Dominique Delours (dominique.delours@cleverdis.com),
Raphaël Pinot (raphael.pinot@cleverdis.com), Bettina Spegele (bettina.spegele@cleverdis.com).

© CLEVERDIS 2007 - Dépôt legal Avril 2007

Chief – Résolument novateur



Entretien avec ■ Steve Durkee ■ Directeur Général (monde)

Pouvez-vous nous présenter l'historique de Chief et les spécificités de la marque ?

Nous construisons et produisons des solutions de fixation pour le marché audiovisuel professionnel depuis maintenant bientôt 30 ans. Nos compétences résident principalement dans notre capacité à développer des produits susceptibles de répondre à toutes les situations de montage que l'on peut rencontrer sur un site, qu'il s'agisse de fixer des écrans ou des projecteurs, sur tous types de murs ou de plafonds. Nous faisons simplement en sorte que nos produits soient utilisables par nos clients de la façon la plus simple possible, et qu'ainsi ces derniers puissent réduire la durée de l'installation.

Aux débuts de Chief, le marché audiovisuel était très différent de celui que l'on observe aujourd'hui, ce dernier étant largement dominé par les écrans plats... Comment ce paradigme a-t-il affecté votre société ?

En fait, nous avons bénéficié de ce changement, car notre entreprise est résolument novatrice. C'est pourquoi, en accompagnant les évolutions et tendances du marché – depuis

l'émergence des grands écrans plasma et des LCD de taille moyenne –, nous avons non seulement duré, mais nous avons même prospéré dans cette activité. De la même manière, les projecteurs ont eux aussi évolué, passant du gros projecteur très coûteux au projecteur plus petit, plus léger et plus économique, que l'on rencontre aujourd'hui dans n'importe quelle salle de classe ou de réunion. Constamment à l'affût de ces tendances du marché, nous avons su les anticiper et proposer le matériel adéquat : les innovations sont donc au cœur même de notre succès.

Aux Etats-Unis, vous êtes, et de loin, numéro un sur le marché. Il paraît même que Chief fournit une fixation de projecteur sur deux... Quel est votre secret ?

Nous possédons deux pôles d'excellence : notre service clients et notre capacité d'innovation. En ce qui concerne le service clients, je prendrai un exemple précis. Lorsqu'un installateur travaille pour le gouvernement ou le secteur de l'éducation, il a besoin de solutions très spécifiques, et de disposer des bons accessoires au bon endroit et au bon moment. Or, comme nous détachons une équipe très professionnelle pour chacun de ces projets, l'installateur n'a aucune crainte quant à la prestation de son fournisseur et à la livraison des produits. De plus, il est évident qu'un installateur professionnel a besoin de produits qui, une fois installés, non seulement lui aient fait gagner du temps et de l'argent, lui aient permis d'être plus performant sur un plan économique, mais aient aussi satisfait l'utilisateur final qui dispose d'un excellent produit et d'une expérience audiovisuelle optimale.

Au niveau européen, quelle est votre stratégie ?

Nous sommes persuadés que nos spécificités en termes d'innovation et de service clients nous permettront de remporter un énorme succès en Europe. Il s'agit donc seulement de savoir faire passer le message. Tout est donc question de communication avec le marché, de présentation de nos produits lors de salons professionnels, afin que nos partenaires potentiels du réseau de distribution, installateurs et acheteurs, puissent les voir avant de rencontrer notre équipe commerciale. Car lorsqu'un client potentiel peut voir, toucher et expérimenter un de nos produits, il est immédiatement séduit par sa qualité de fabrication, sa simplicité d'installation et sa facilité d'utilisation.





Valeur ajoutée pour le marché de l'affichage dynamique

Entretien avec ■ Melinda von Horvath ■ Directrice commerciale et marketing

Sur quoi faut-il porter son attention lorsqu'il s'agit de choisir une solution de fixation pour un écran LCD ou plasma, en particulier pour des applications professionnelles comme l'affichage dynamique ?

Tout d'abord, il est important que les installateurs soient conscients de toutes les possibilités de fixations et de supports disponibles. Ainsi ils ne laisseront pas passer l'occasion de faire de la fixation un élément à part entière de la vente, plutôt qu'un accessoire laissé au second plan. Donc la meilleure façon de concevoir une installation d'affichage dynamique efficace commence, entre autres, par une bonne connaissance des options disponibles pour la fixation des écrans, ceci afin de pouvoir choisir la meilleure solution en fonction des contraintes de l'application étudiée. En ce qui concerne l'affichage dynamique en particulier, vous devez, par exemple, prendre en considération des éléments tels que la taille de l'écran, la distance entre l'écran et le sol ou le plafond et si l'écran doit pouvoir bouger, par exemple afin d'être visible depuis différents angles en fonction de l'heure ou de la journée. C'est le cas notamment pour les sociétés de location

de véhicules... le matin, les écrans sont utilisés pour de l'information clientèle et, le soir, l'installation peut pivoter pour être visible, par exemple, dans la vitrine de l'agence pour de la publicité !

Les solutions de fixation sont-elles considérées comme un accessoire bon marché ?

Dans ce marché, l'évaluation du surcoût à considérer pour la solution de fixation est très variable. Vous y trouvez souvent des fixations d'entrée de gamme à bas prix, mais Chief se différencie de ces produits par la qualité de ses solutions et leur facilité d'installation, ainsi que par le niveau de service offert et la considération que nous apportons à l'utilisateur final. Nous nous engageons sur un contrôle qualité approfondi et méticuleux et sur la fonctionnalité de nos produits. Depuis plus de 28 ans, nous avons développé des solutions pour tous types d'applications : quelle que soit la solution de montage qu'un client peut rechercher, nous avons le produit qu'il lui faut.

Dans le secteur de l'affichage dynamique ou celui de l'éducation, la sécurité et la sûreté des dispositifs audiovisuels sont des critères très importants...

Tout à fait, et ces facteurs ont toujours joué un rôle important au niveau de la recherche et du développement de nos produits. Ainsi nos solutions possèdent plusieurs caractéristiques assurant cette sécurité, parmi lesquelles le système Q-Latch qui fonctionne aussi bien pour les écrans plasma que LCD. Quand le système Q-Latch est enclenché, il peut aussi être verrouillé grâce à une serrure, laquelle prévient les risques de vols dans un environnement ouvert. Pour aller plus loin en ce sens, nous avons développé pour les grandes enseignes ou les chaînes d'hôtels des vis sur mesure avec des dessins uniques qui ne peuvent pas être copiés facilement. Nous évaluons très régulièrement nos produits, ce qui nous permet de garantir que même si un enfant se suspend à un écran ou joue avec, le système de fixation peut supporter le poids que nous avons annoncé. De même, pour les installations de projecteurs dans les écoles, nous avons des systèmes de verrouillage et même des cages qui préviennent non seulement les risques de vols mais aussi les dégâts potentiels, par exemple lorsqu'un enfant joue dans une salle de classe avec un ballon. Il s'agit donc d'un double niveau de sécurité.



Pendant la phase de développement d'un projet, quel support Chief peut-il apporter aux architectes et aux installateurs ?

Une partie de notre site web est en réalité un centre de conception très innovant. Dans le cas d'un projet de construction, l'architecte peut réfléchir à l'intégration d'écrans plasma ou LCD en utilisant notre système PAC, lequel est, pour simplifier, un encadrement pour montage mural dans lequel l'écran est inséré. L'effet obtenu est celui d'un tableau sur un mur, sans aucun écart entre le mur et le système. Ce qui est particulièrement important dès lors qu'un architecte travaille sur un projet d'installation haut de gamme pour une salle de réunion ou une maison intelligente. Un autre avantage pour un architecte, en plus du centre de conception en ligne, est que tous les produits présentés sur notre site Internet disposent d'un dessin CAD et d'un schéma technique. Et nos principaux produits sont tous disponibles en 3 couleurs différentes.

Quelle importance revêt pour vous le fait d'être à l'écoute du marché ?

C'est très important, car si les clients sont impliqués dans l'élaboration de nos produits, alors on ne peut pas transiger avec la qualité et la sûreté des solutions, et leur fonctionnalité est optimale. Chaque année, nous lançons sur le marché 20 à 30 nouveaux produits issus de cette collaboration étroite entre notre R&D et les utilisateurs.

Par ailleurs, et c'est aussi très important, nous suivons de très près les évolutions sur les marchés des écrans plasma et LCD et des projecteurs. C'est pourquoi nous sommes capables de développer les produits en amont, même lorsque l'écran n'a pas encore été introduit sur le marché. Ainsi, lorsqu'un client recherche un produit, nous sommes sûrs qu'il fait déjà partie de notre catalogue. Ce qui se traduit par le nombre de caractéristiques brevetées de nos modèles, comme la "Centris Technology" et le "Pull-N-Tilt", qui permettent un ajustement du bout des doigts, le "Rapid Level System" qui procure à l'installateur un ajustement du niveau "mains libres" ou le "système Q-Latch", que nous avons évoqué précédemment, et qui permet aux installateurs de connecter ou déconnecter les écrans très rapidement.

Nombre de personnes, en Europe, pensent qu'il vaut mieux privilégier un fabricant local. Pourquoi devraient-ils au contraire se tourner vers Chief ?

Tout d'abord parce que nous avons déjà développé tous les produits dont ils peuvent avoir besoin, et que notre niveau de qualité et de contrôle qualité sont un plus. Le temps qu'ils passeraient à faire un croquis et à chercher un prestataire local pour la fabrication n'en vaudrait pas la peine : nous avons déjà en stock le produit dont ils ont besoin, et à un prix très raisonnable.

Qu'est-ce qui différencie vos solutions de celles de vos concurrents ?

Le premier élément de différenciation, ce sont nos 28 années d'expérience dans la conception et la production de solutions de fixation. Nous sommes leader sur ce marché au niveau mondial. En Europe, nous avons une distribution sélective et notre réseau de distribution est en constante évolution. Nous souhaitons être certains qu'un utilisateur final puisse trouver nos produits quel que soit le réseau de ventes qu'il utilise. Nous disposons de la gamme de produits la plus étendue au monde ; donc, si un client recherche de la qualité et n'a pas de temps à perdre, Chief est la solution. Grâce aux liens très étroits que nous avons tissés avec les revendeurs et les installateurs, nous avons développé des produits susceptibles de répondre à toutes les situations de montage possibles.

Et qu'en est-il des livraisons ? Les installateurs peuvent-ils être livrés assez rapidement, même pour des commandes importantes ?

Notre siège européen est situé aux Pays-Bas, où se trouve notre service commercial et notre SAV de même qu'un entrepôt très bien achalandé. Nous n'avons donc aucun problème de livraisons.

En résumé, pourquoi les installateurs doivent-ils utiliser vos produits plutôt que ceux de vos concurrents ?

Nous sommes vraiment orientés utilisateurs finaux, nous proposons une qualité exceptionnelle et un service optimal, une rapidité d'installation foudroyante et une innovation constante. Avec plus de 5000 produits à notre catalogue, nous couvrons toutes les applications possibles et fournissons des dessins CAD/techniques pour assister les projets. Les installateurs apprécient nos produits car alors qu'ils mettaient auparavant des heures pour fixer un écran ou un projecteur, nos produits sont installés en quelques minutes. Et quand vous avez un grand nombre d'écrans à installer, le gain en termes de temps est une considération primordiale. Au niveau du service, nous nous différencions aussi par la garantie constructeur de 10 ans dont bénéficient les produits Chief.



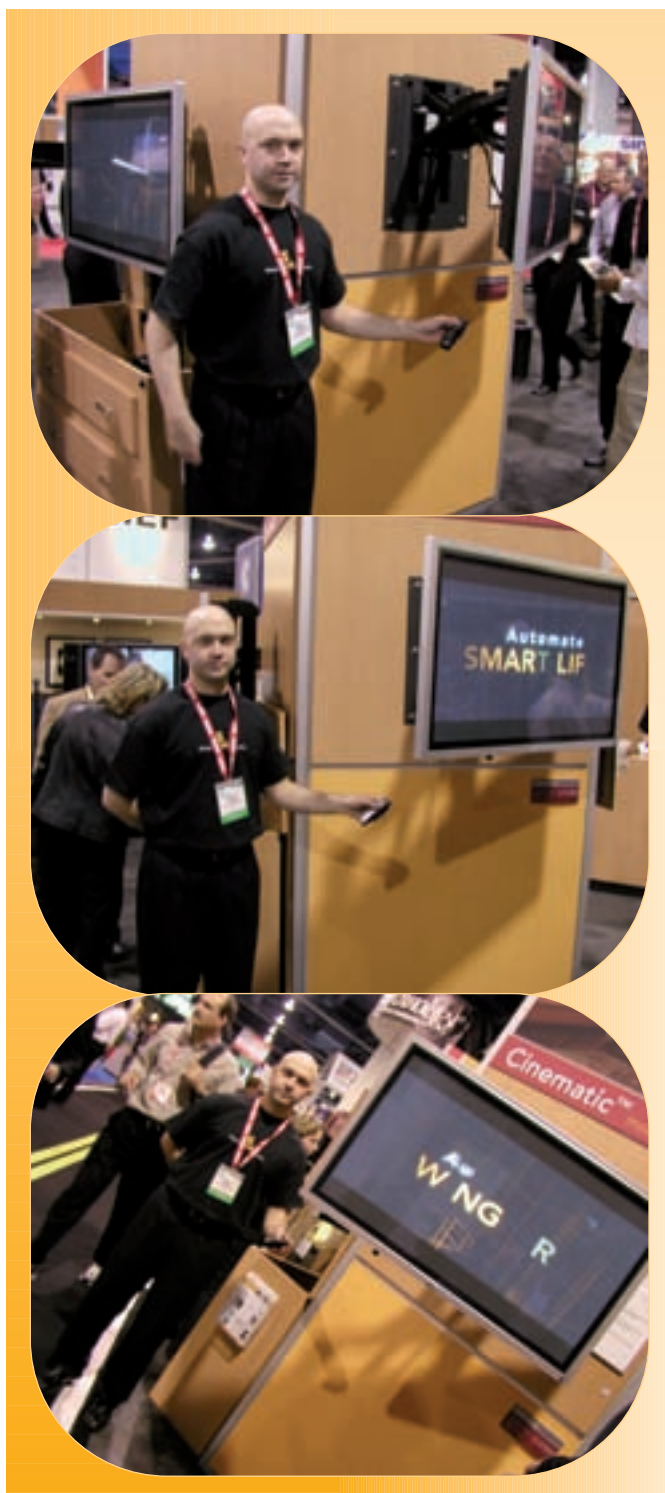


Une nouvelle génération de produits passionnants lancée sur le marché

Entretien avec ■ Derek Derks ■ Chef de Produit

Le CES (Consumer Electronics Show) de Las Vegas est souvent la plate-forme de lancement mondial de nouveaux produits – même à vocation professionnelle. Chief n'a pas fait exception cette année, avec pléthore de nouvelles idées et de produits à découvrir en avant-première. Cleverdis était au rendez-vous pour demander au chef de produit Derek Derks de nous présenter plus en détails ces nouveautés...

Un des nouveaux produits les plus passionnants que nous avons ici au CES est le nouveau bras articulé motorisé pour montage mural. Ce qui est révolutionnaire au sujet de ce produit est que, dans une application d'affichage dynamique, il vous permet de mettre l'écran plat au centre de votre dispositif de communication. Vous pouvez faire bouger et pivoter l'écran, vous pouvez même le programmer pour attirer l'attention des gens sur le contenu affiché. Il s'agit d'un support universel qui convient à la plupart des écrans plats sur le marché, et il est capable de supporter n'importe quel écran jusqu'à 63" de diagonale. De plus, il est également compatible avec un certain nombre d'autres accessoires, comme des supports pour haut-parleurs directionnels, ces derniers pouvant eux-aussi être très utiles pour des applications d'affichage dynamique sonores. Le moteur est déclenché soit par infrarouge, soit via une connexion RS 485 ; ainsi vous pouvez le contrôler de différentes manières. Vous pouvez même le raccorder à des



capteurs de mouvement de sorte que, quand les gens passent devant, l'écran suive le déplacement de la personne. Il y a une multitude de possibilités offertes par un tel produit.

Évidemment, étant donné que les gens cherchent à différencier leur dispositif d'affichage dynamique, cette solution est une nouvelle opportunité fantastique...

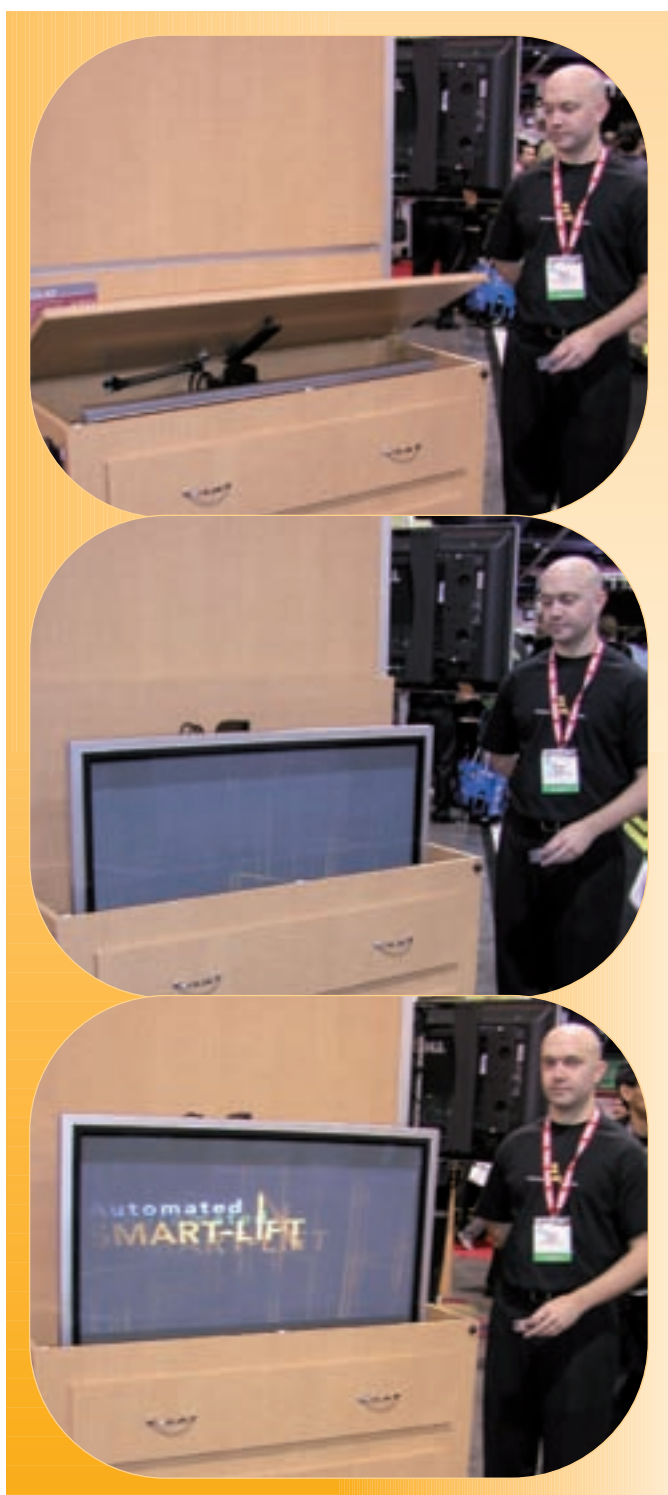
Tout à fait. Les écrans plats sont sortis depuis maintenant assez longtemps et l'intérêt pour la nouveauté commence à

baisser. Aujourd'hui, la question est de savoir comment attirer l'attention sur eux. Il devient essentiel de trouver une solution pour capter le regard autre le seul contenu affiché... et une des manières d'y parvenir est de faire bouger l'écran lui-même et de le rendre plus interactif avec le client.

Vous présentez ici d'autres solutions de montage motorisées qui devraient sans aucun doute intéresser installateurs et acheteurs. Pouvez-vous nous en parler ?

Nous avons lancé une gamme complète de produits motorisés. Un des produits très intéressant est un nouveau système de levage motorisé qui peut soulever n'importe quel écran de moins de 63 pouces. Vous pouvez faire sortir l'écran d'un meuble pour l'utiliser, et le ranger dans un environnement sécurisé lorsqu'il ne fonctionne pas, ce qui est utile s'il se trouve dans un centre commercial ou un espace public. Cette fonction est particulièrement intéressante, parce qu'un des grands problèmes avec l'affichage dynamique est que lorsque votre écran se trouve dans un espace ouvert, la sécurité et le vandalisme deviennent de vrais soucis... donc ce dispositif vous aide à protéger votre investissement. Nous voyons beaucoup d'autres applications pour ce type de produit... par exemple pour des installations domestiques ou dans les entreprises.

De manière générale, ces produits procureront une forte valeur ajoutée aux solutions proposées par les spécialistes de l'affichage dynamique, en leur permettant de devenir plus créatifs sur un marché fortement compétitif où la différenciation est essentielle.



Solutions de fixation : quelques idées pour votre prochain projet d'installation

Grâce à ses 28 années d'expérience dans la conception et la production de solutions de fixation, et grâce aux liens très étroits qu'il a tissés durant ces trois décennies avec les revendeurs et les installateurs, Chief a développé des produits susceptibles de répondre à n'importe quelle situation de montage possible, proposant la gamme de produits la plus importante en ce domaine... Produits faciles et rapides à installer, répondant aux normes de qualité les plus exigeantes. Ces caractéristiques sont complétées par un service après vente très efficace et disponible, faisant de Chief le "favori d'un installateur". Les solutions de fixation, universelles ou faites sur mesure, incluent :

- Solutions de fixation pour écrans plats et accessoires :
- Ecrans de grandes tailles de 95 à plus de 165 cm (37" – +60")
- Ecrans de taille moyenne de 69 à 114 cm (27" – 45")
- Ecrans de petite taille de 25 à 65 cm (10" – 26")
- Solutions de fixation pour projecteurs et accessoires
- Systèmes automatisés et de levage et accessoires

Dans les pages précédentes, nous vous avons déjà présenté quelques uns des nouveaux produits passionnants dédiés à l'affichage dynamique, présentés très récemment lors du CES de Las Vegas. L'affichage dynamique étant l'un des marchés phare de Chief, le fabricant propose une gamme complète de solutions de fixation pour l'affichage dynamique – allant des accessoires de montage d'écrans plats sur poteaux ou structures jusqu'aux pieds pour grands écrans plats. Il y a plus de 5000 produits au catalogue de Chief : vous n'en trouverez ici que quelques-uns, lesquels sont susceptibles d'aiguiser l'appétit des installateurs présents sur le marché de l'affichage dynamique !

TPS Fixed Truss and Pole Mount.

Exemple : solution de fixation innovante pour écran de taille moyenne



RPA Elite Series

Exemple : support de fixation innovante pour projecteur – avec verrouillage sécurisé

Chief lance un tout-nouveau Centre de Conception

Chief a récemment dévoilé un nouveau site Web dédié à l'architecte, au consultant et au décorateur d'intérieur. Chief travaille directement avec cette cible afin de leur permettre d'intégrer la technologie dans leurs projets tout en respectant l'intégrité de la structure et de l'esthétique globale.

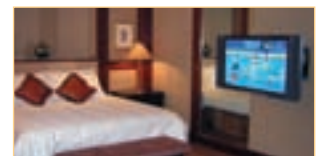
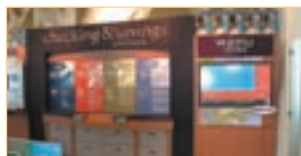
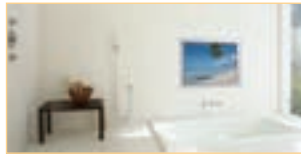
Ainsi le site Web autorise les architectes à bénéficier d'informations, de caractéristiques et de schémas à jour sur la plus grande gamme de solutions de fixation pour écrans plats et projecteurs au monde. Ils peuvent trouver simplement les solutions dernier cri et télécharger facilement les documents s'y rapportant, en quelques minutes. Le site permet de consulter un tableau des "caractéristiques techniques des produits" et de télécharger schémas et manuels techniques, et très bientôt les spécifications CSI ! La section "FAQ" facilite le choix du support, universel ou sur mesure, en fonction de l'application. Les architectes peuvent également s'enregistrer sur le site afin de recevoir les dernières informations et mises à jour relatives aux produits Chief. Visitez le site à l'adresse suivante:

www.designcenter.chiefmfg.com.

Des solutions de fixation pour tous les environnements

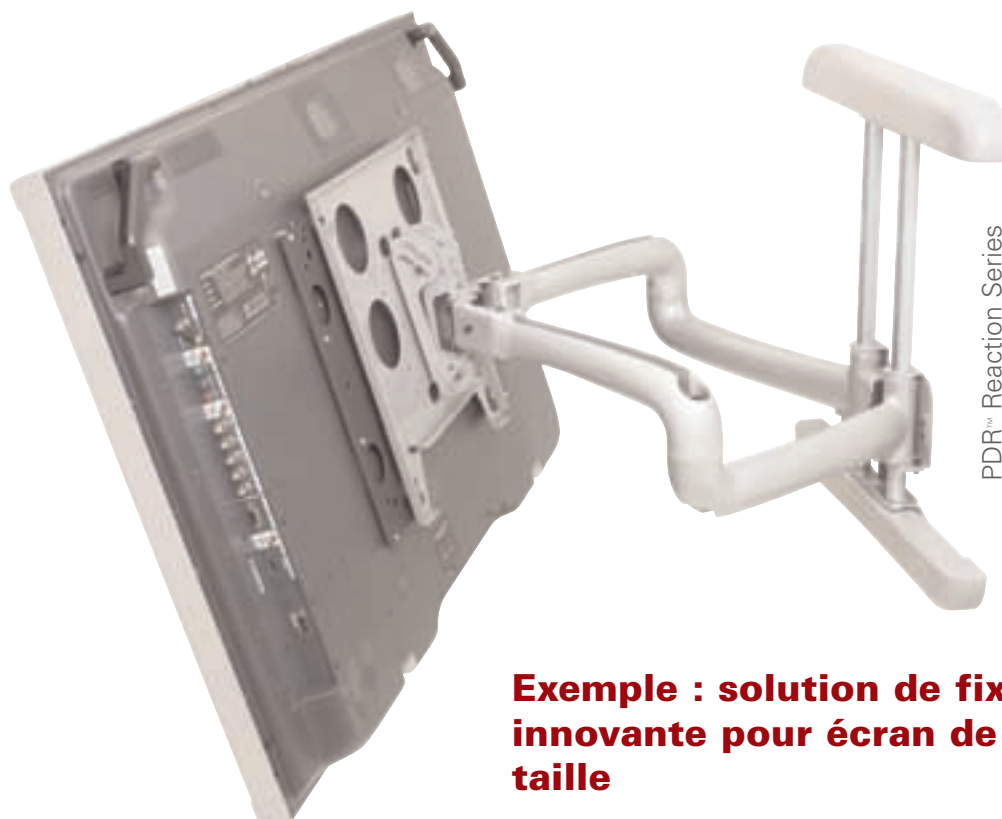
APPLICATIONS DOMESTIQUES

- Home Cinéma
- Cuisines
- Salles de bains
- Chambres
- Salons et salles de séjour
- Salles de gymnastique



APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

- Education
- Salles de réunion, salles de conférences
- Bureaux
- Institutions financières
- Hospitalité
- Affichage dynamique
- Enceintes sportives
- Santé
- Salles de contrôle



Exemple : solution de fixation innovante pour écran de grande taille

Le nouveau visage des supports de moniteurs informatiques

Ces dernières années ont vu, avec l'avènement des moniteurs LCD, l'apparition de nouveaux supports pour ce type d'écrans. Cette nouvelle génération de supports procure à l'écran plat une souplesse exceptionnelle en termes d'utilisation. Ainsi, dans un espace ouvert au public, les bras articulés autorisent le conseiller clientèle, s'il le souhaite, à montrer son écran au client.

Par ailleurs, le couplage de plusieurs écrans s'est nettement développé. En effet, il permet à l'utilisateur de visualiser plusieurs fenêtres de programmes ouvertes en même temps – comme un tableur, un traitement de texte et un navigateur Internet – et de passer de l'une à l'autre sans avoir besoin d'en fermer aucune.

Le développement du marché des ordinateurs portables

Aujourd'hui, la tendance se confirme : l'utilisation de l'ordinateur portable se développe, même dans le cadre d'une utilisation au bureau. Mais cette évolution n'est pas sans conséquence en termes d'ergonomie. C'est pourquoi Chief a développé plusieurs solutions innovantes pour les possesseurs d'ordinateurs portables, qu'ils les utilisent en position assise ou debout – nombre d'utilisateurs de PC travaillant dans cette position.

Le support KSA1013 pour ordinateur portable a ainsi été développé afin de transformer l'espace de travail, grâce à l'installation du PC sur un bras mural ou fixé au bureau.

Il permet d'utiliser l'ordinateur portable comme un écran – principal ou secondaire – bénéficiant d'une extrême flexibilité en termes de position (hauteur, rotation, pivot), l'espace de travail pouvant ainsi bouger au gré des besoins.

Son plateau de 35 cm de profondeur et d'une largeur réglable de 26 à 40 cm permet d'accueillir la plupart des ordinateurs portables. Ses patins en mousse, sa bavette frontale et ses taquets latéraux de 2,5 cm garantissent stabilité à l'ensemble et accessibilité au PC.

Cet accessoire, disponible en finition métallisée ou noire, permet un ajustement de la hauteur de 20 cm.

Utilisation novatrice de l'ordinateur portable en tant que deuxième écran

En combinant le support KSA1013 et l'extension KCY220 Y-Connector, Chief a développé une nouvelle solution afin de coupler plusieurs écrans : le support double écran KCY Dual Monitor Desk Mount et l'accessoire KSA1013 pour ordinateur portable.

Cette solution procure non seulement un gain de place important sur le plan de travail, mais elle permet aussi de fixer l'ordinateur sur un bras afin de l'utiliser en tant que deuxième écran.

Les deux bras – celui supportant l'écran et celui sur lequel repose l'ordinateur portable – étant indépendants, l'utilisateur bénéficie d'une extrême souplesse en termes de position des écrans. Ils peuvent être placés côte à côte ou, au contraire, à des hauteurs différentes.



Quand l'accessoire devient essentiel...

Conclusion ■ Gérard Lefebvre ■ Président Fondateur ■ Cleverdis



© photo: "l'Oeil de votre événement" - Pascal VERBACI - tel: +33 6 87 09 41 34

Nous sommes toujours abasourdis d'apprendre qu'un projet colossal prend du retard ou échoue pour une cause qui semble, dans un premier temps, relever du "détail" ou de "l'accessoire".

Qui a oublié ces missions spatiales qui ont été retardées de quelques jours pour un problème de joint ou de boulon défectueux ? Ces accessoires, dont la valeur intrinsèque est très faible par rapport au budget global du projet, peuvent se révéler extrêmement coûteux si leur importance est sous-estimée.

Même si le parallèle peut ici paraître un peu audacieux, il démontre la considération que l'on doit apporter aux accessoires... En d'autres termes, oublier l'importance de ces éléments – ce qui est trop souvent le cas – peut coûter très cher au montage, à l'installation, et encore plus en cas accident.

Chief a particulièrement bien sûr répondu à l'ensemble de ces exigences de productivité (gain de temps), d'efficacité, de sûreté et de sécurité par le biais de ses gammes de produits professionnels. Mais là où Chief marque encore plus sa différence, c'est dans sa volonté – en tant que leader – d'éduquer les marchés audiovisuels sur ces aspects "accessoire mais ESSENTIELS".

Si l'on ajoute à cela une politique commerciale fondée sur la satisfaction des utilisateurs et la garantie d'une marge respectable pour ses partenaires du réseau de distribution, on comprend bien mieux la position qu'occupe aujourd'hui Chief sur le marché de l'accessoire !



Contacts : Europe



CSAV Europe B.V.
Fellenoord 130
5611 ZB EINDHOVEN
Pays-Bas

Tél. : +31 40 2668 620

Fax : +31 40 2668 615

E-mail : europa.chief@csavinc.com

Melinda von Horvath
Directrice commerciale et marketing – CSAV Europe B.V.
E-mail : melinda.von.horvath@csavinc.com

Sabrina Dobbelaar
Responsable clientèle
E-mail : sabrina.dobbelaar@csavinc.com

Arnaud Monge
Responsable des Ventes Europe du Sud
E-mail : arnaud.monge@csavinc.com

the **BEST** just got **BETTER**

Introducing the RPA Elite™

From the makers of the industry-leading RPA™ Series Projector Mount.

Chief's all-new RPA Elite Series of custom and universal projector mounts are packed with cutting-edge features that minimize installation time. Built with the same quality you've come to expect from Chief, this next-generation projector mount takes mounting solutions to a whole new level.



Look for the new Speed-Connect™ accessories, ideal for fast integration into any projector installation.



Q-Lock™
Integrated Locking Lever



MicroZone™
Micro Adjustment



Centris™ Technology
Fingertip Adjustment

+31 40 2668620 ■ F +31 40 2668615
www.chiefmfg.com

 **CHIEF**

end-user focused | faster installation | superior service | proven quality