

Philip'Photo : zoom sur la qualité



Les reportages photo et vidéo sont devenus l'activité phare du magasin Philip'Photo.

Ce commerce établi à Château-Thierry a centré son activité sur les reportages photo et vidéo. Avec rigueur et en variant les angles.

Philippe Mayeux le dit lui-même : il a du flair. Ce commerçant de Château-Thierry avait senti venir la révolution numérique dans le monde de la photo. Dans sa boutique Philip'Photo de la rue Carnot, il a gardé précieusement trois appareils argentiques. « La fabrication de ce type de produit disparaît, le phénomène est arrivé plus rapidement que prévu... » A l'instar du CD pour le disque vinyle, le numérique est venu bouleverser les habitudes des consommateurs. Première victime de cette technologie : le développement photo. Le coup a été rude. Les possibilités offertes par Internet et les ordinateurs – certains sites proposent par exemple de créer ses propres albums – ont laissé des traces chez

les professionnels. Conséquence : Philippe Mayeux s'est résolu à fermer deux cellules de développement photo situées dans des grandes surfaces. Elles n'étaient plus rentables. Il a préféré conserver une activité plus professionnelle au centre-ville.

Outre la vente et la location de matériel, et le tirage de clichés dans une moindre mesure, l'établissement a mis l'accent sur les reportages (photo et vidéo) et les cérémonies diverses en prenant soin de varier les angles (portraits, mariages, inaugurations, spectacles, photos aériennes...). Partenaire officiel du Château-Thierry football-club, Philip'Photo est aussi le spécialiste de la photo de famille grâce à l'utilisation de gradins pouvant accueillir jusqu'à trois cents personnes. Photographe professionnel depuis le 4 avril 1976, Philippe Mayeux porte un regard parfois critique sur une profession en plein bouleversement. Si le développement photo a périéclité, c'est à cause de la guerre des

prix selon lui. « Quand les gens ont commencé à stocker leurs prises de vue sur leur ordinateur, tout le monde a fait n'importe quoi en baissant les tarifs. Mais à l'arrivée, la marge est nulle... » Lui a fait le choix de la qualité, même si cette dernière induit parfois des forfaits plus chers pour sa clientèle composée de particuliers et de professionnels. « Mais les gens s'y retrouvent, dit-il. Il faut juste faire passer le message même si ce n'est pas toujours évident. » L'an passé, Philip'Photo a changé de formule pour le créneau des mariages. « On insère désormais les photos dans des livres. » Pour habiller le reportage, le magasin picard fait appel à un sous-traitant italien. Le résultat est très convaincant. Il apporte aussi une touche de fraîcheur dans un secteur qui avait besoin de se renouveler. « Ce produit commence à se développer, assure Philippe Mayeux. Pour moi, l'album traditionnel c'est fini, et je ne me suis jamais trompé », conclut-il. Question de flair, encore.