

# De revendeur, devenir fabricant

Alexander Wiese

**Fortec Star a débuté** en tant que commerce ayant pignon sur rue. Mais très vite, cela ne suffisait pas : Ils ont joint leurs efforts avec un fabricant coréen et se sont mis à commercialiser un récepteur sous leur propre nom de marque. En septembre 2001, ils ont loué des locaux à Toronto pour en faire des bureaux. Tout a commencé avec quatre employés et actuellement ils sont six. Leur quartier général est maintenant situé dans la ville de Mississauga qui est une banlieue de Toronto tout près de Pearson, l'aéroport international de Toronto.

Pourquoi Toronto ? « Cela aurait pu être n'importe où en Amérique du Nord » nous explique M. David McGrath, le directeur général de Fortec Star, natif du Canada. « Lorsque notre président avait décidé de créer un bureau, il venait d'atterrir à Toronto. Il a aimé cette ville et a décidé de domicilier Fortec Star ici-même ».

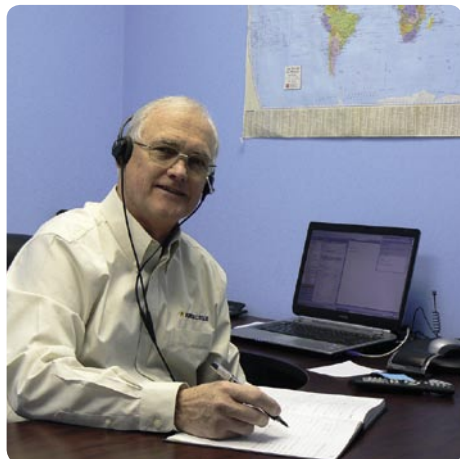
Cependant, ce choix arbitraire s'est avéré être plutôt avantageux. Une bonne partie des ventes se fait à Toronto. « Le marché des



L'unité 8 est la partie qui abrite les bureaux de Fortec Star de ce long bâtiment commercial au 2780 de la Skymark Avenue qui s'étend en parallèle à l'Eglinton Avenue East. Les entrepôts se trouvent dans un complexe différent en sous-traitance.



Le directeur général M. David McGrath montre sur une carte des USA les emplacements de leurs distributeurs.



M. Don McEwen, directeur des ventes pour l'Amérique du Nord, est la personne de contact avec les distributeurs et organise aussi leurs visites aux foires commerciales SBE en 2007 à Atlanta et à Reno.

récepteurs FTA en Amérique du Nord se divise en trois secteurs », explique ainsi M. David McGrath la situation locale. Ceci est en raison d'un marché ethnique, c. à d. les programmes disponibles en clair selon les diverses appartenances linguistiques des immigrants. Au Canada, ces clients-ci sont pour la plupart concentrés autour de Toronto, de Montréal et de Vancouver. Aux USA ils se situent surtout en Californie, un état avec autant d'habitants que l'ensemble du Canada, et aussi en Floride, au Texas et à New York. Environ 65% des ventes sont réalisées avec des produits pour la réception des chaînes diffusant en langues étrangères.

« Nous travaillons avec quelque 30 distributeurs seulement », commente David pour décrire leur politique commerciale, « Ces distributeurs vendent ensuite à des détaillants locaux et à des installateurs ». David nous donne encore quelques informations : « Lorsque nous avons commencé en 2001, il y avait seulement environ 75 chaînes en clair qui pouvaient être captées en Amérique du Nord. Actuellement ce sont plutôt 275 chaînes déjà pour la seule bande Ku. »

Une autre source très importante pour les affaires, sont les chaînes religieuses qui représentent les quelque 25% des ventes. « Pour le bouquet Glorystar nous proposons le modèle de récepteur satellite Mercury II dans lequel nous avons déjà préprogrammé ces chaînes ».

Il y a encore une troisième source d'affaires, notamment les récepteurs pour des applications spéciales comme la réception satellite dans un avion, ou la réception de réseaux câblés et à ne pas négliger aussi le marché des amateurs du satellite.

M. Don McEwen, le directeur des ventes pour l'Amérique du Nord nous donne encore

des explications de son point de vue : « Les 65% de nos ventes concernent le récepteur Mercury II ». Ce modèle embarque le jeu de puces NEC et est disponible depuis le mois d'avril 2006, peu de temps après l'introduction en février de la même année du récepteur Lifetime Classic (avec le jeu de puces Thompson). La commercialisation du premier récepteur à balayage aléatoire de Fortec Star, le Lifetime Ultra, présenté pour la première fois en 2002 et qui fut un grand succès, a été arrêtée à la fin 2006.

En plus des récepteurs, Fortec Star propose aussi une gamme de LNB ainsi que toute la famille des moteurs STAB.

Quels sont les projets d'avenir chez Fortec Star ? M. David McGrath nous dévoile une



Fortec Star n'expédie pas ses produits contre remboursement. Mme. Masie Gillingham veille au grain sur les comptes débiteurs et les comptes créditeurs.

nouvelle intéressante : « Fortec Star s'intéresse à une entreprise de récepteurs et de décodeurs en Corée ». Ceci facilitera à cette entreprise le développement de produits spécifiques aux régions. « Un nouveau récepteur FTA sera proposé durant l'été 2007 ; ce sera une version moins chère du Mercury II. Durant l'automne, il y aura un récepteur avec CI intégré et peu après suivra un récepteur HD – d'abord une version satellite et ensuite un récepteur combiné avec la réception terrestre ».

Eh bien ! Fortec Star a certainement une multitude de nouveaux produits dans son sac ! Ceci renforcera leur position de leaders qu'ils ont déjà acquise.

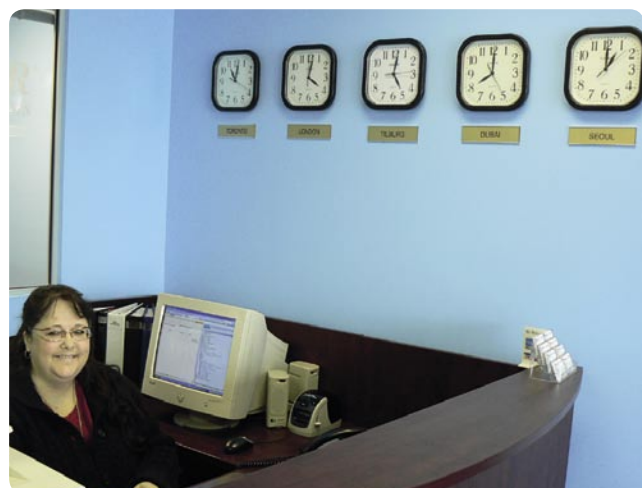


Les paraboles satellite sont sur le toit de Fortec Star et sont à peine visibles. Les deux paraboles à gauche sont des modèles de 90 cm, dont l'une est opérée par un moteur STAB HH90 et l'autre avec un moteur STAB HH120.

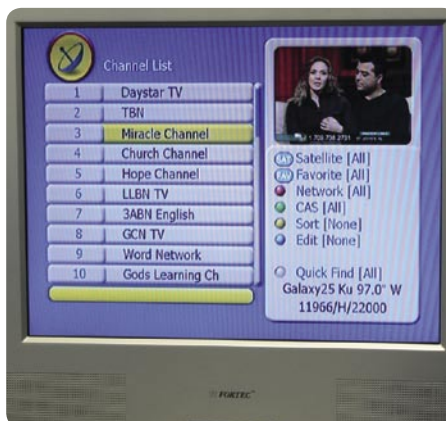
La parabole au centre est munie d'un LNB monobloc et pointée sur les positions 97° et 107° Ouest, alors que la parabole d'en haut est mue par un moteur STAB HH100.

A droite on voit une autre parabole de 65 cm sur un moteur STAB HH 100 ainsi qu'un antenne pour la réception du bouquet canadien Bell ExpressVu sur les positions 91° et 82° Ouest.

L'antenne UHF est pour la réception de cinq chaînes diffusées par la tour CN ainsi que de 10 chaînes HD émises depuis Buffalo, New York de l'autre côté du lac Ontario.



La gestion des bureaux est prise en charge par Mme. Shirley Mosher qui s'occupe aussi du téléphone. Elle traite aussi la documentation des douanes lors des exportations vers les USA. Les horloges sur le mur indiquent l'heure des autres bureaux de Fortec Star.



Le menu d'un récepteur préprogrammé pour Glorystar. La liste des stations contient les chaînes religieuses qui sont sous contrat avec ce diffuseur.