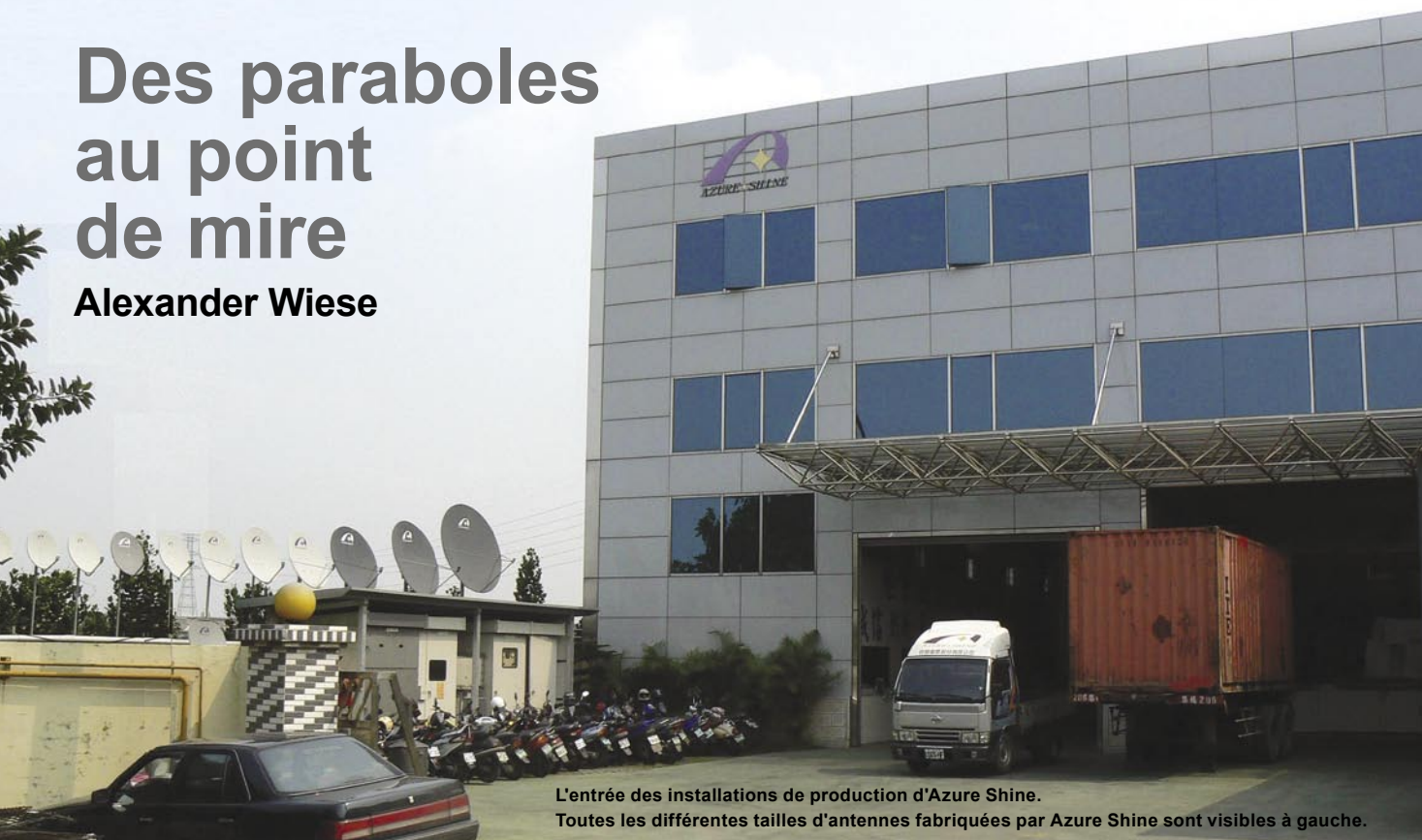


Des paraboles au point de mire

Alexander Wiese



L'entrée des installations de production d'Azure Shine. Toutes les différentes tailles d'antennes fabriquées par Azure Shine sont visibles à gauche.

M. Alen Shen a lancé son entreprise de production de paraboles Azure Shine en 1988 avec 15 employés. Il avait déjà acquis de l'expérience dans la fabrication d'antennes satellites : il avait travaillé au préalable pour un fabricant de paraboles qui produisait principalement des antennes off-set dans les dimensions de 45, 55, 60 et 75 cm, toutes exportées vers l'Allemagne et le Royaume Uni à un rythme de 10'000 unités par mois. Ce nombre a continuellement augmenté tout au long des années pour atteindre actuellement le demi-million par mois. Azure Shine détient sans aucun doute un rang privilégié parmi les fabricants de paraboles. Le siège administratif de la société se trouve dans le district de Bade de la ville de Taoyuan à l'ouest de Taipei / Taiwan. L'aéroport international de



Allen Shen est le directeur général d'Azure Shine.

La petite broche dans sa boutonnière indique son appartenance au Rotary Club.



L'ingénieur en chef Bennett Lin nous montre la distribution géographique de leurs produits : 35 % des antennes produites par Azure Shine vont aux Amériques Nord et Sud, 35 % sont exportées vers l'Asie, 14 % vers l'Europe, 10 % vers l'Afrique et 8 % vers l'Australie.

Taipei est aussi situé à Taoyuan ce qui représente un avantage stratégique pour la localisation d'Azure Shine.

Allen Shen nous explique : « Jusqu'en 1991, nous avons fabriqué nos antennes en fibre de verre, par la suite nous avons préféré le métal ». La raison principale pour ce changement de matériau fut la pression du coût ; le métal est moins cher que la fibre de verre. « Le recyclage a aussi joué un rôle », commente encore Allen Shen, « le métal est bien plus écologique que la fibre de verre ».

Qui sont les clients d'Azure Shine? « 60 % de notre production est destinée aux produits

OEM, alors que les 40 % restants sont distribués en partie comme OEM et en partie sous notre propre nom de marque par des revendeurs ». Actuellement, Azure Shine emploie 150 personnes dont les huit appartiennent s'occupent du secteur ventes. On peut aussi rencontrer des représentants d'Azure Shine dans les foires commerciales. Le directeur marketing Lilyen Yu nous explique les projets pour les prochaines expositions : « Nous avons nos propres stands dans la CSTB à Moscou, l'ANGA à Cologne et la CABSAT à Dubaï ». Ils prévoient en outre aller aux USA, mais en ce moment ils n'ont pas encore décidé à quelle foire ils veulent



La presse : La plaque de métal prédécoupée (sur la palette à l'avant) est posée à plat dans la presse et ressort en tant qu'antenne offset.

participer. L'équipe de recherche et de développement est plutôt importante : 20 employés travaillent en permanence pour l'amélioration des produits. Pourquoi autant d'employés pour la recherche et le développement (R&D) ? L'ingénieur en chef Bennett Lin décrit ce que font toutes ces personnes de R&D : « Nous élargissons notre palette de produits pour y inclure les antennes VSAT ; un domaine qui a des exigences extrêmement élevées ». Cela commence par un traitement beaucoup plus précis de la surface de l'antenne et va jusqu'à la production de la source ainsi que de l'OMT qui conviennent parfaitement à cette parabole VSAT. Le VSAT représente la technologie de la transmission active de signaux et les tests comprennent, par exemple, la démonstration que les signaux émis atteignent vraiment le satellite voulu et ne se dispersent pas dans l'espace en raison d'un composant mal installé sur l'antenne.

Allen Shen ajoute : « Nos produits VSAT arriveront sur le marché fin avril 2007. Nous proposerons alors des antennes émettrices disponibles en 75, 90, 120, 150 et 180 cm. » Ensuite, il nous dévoile une petite surprise : "Nous venons de terminer le développement d'une antenne de trois mètres toute nouvelle et sa production vient de commencer".

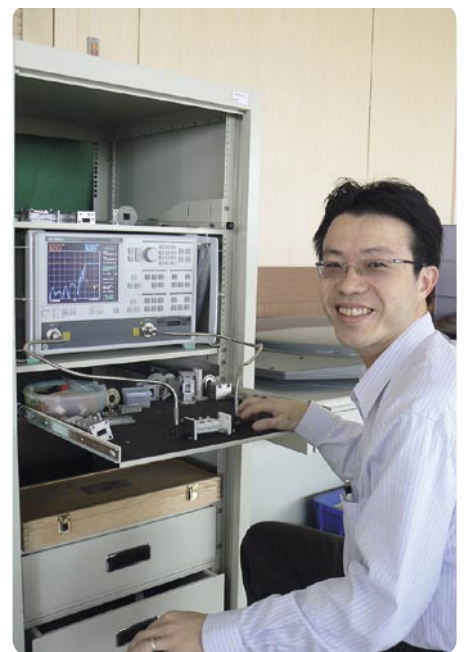
Allen Shen avec un sourire malicieux nous révèle un autre secret : « Nous développons aussi une antenne mobile qui portera le nom de "Fly Away Dish Antenna" avec un diamètre de 45 cm ». Comme Allen Shen gardait encore ce

sourire malicieux, nous soupçonnions encore d'autres nouvelles. Nous ne fûmes pas déçus : « Elle intégrera un récepteur GPS ! » Cette antenne "saura" à quel endroit de la Terre elle se trouve et sera capable de pointer toute seule vers le satellite souhaité. « Cette antenne mobile ne sera cependant pas disponible avant 2008 » nous avoue-t-il, freinant du coup notre enthousiasme.

Azure Shine se consacre uniquement à la bande Ku même si ses grandes paraboles pourraient être utilisées pour la bande Ku. Et, qu'est-ce qu'il en est de la bande Ka ? « En effet, dès le mois de septembre 2007, nous proposerons des antennes pour la bande Ka avec OMT et source dans les diamètres de 60, 75, 80 et 90 cm », explique Bennett Lin. Azure Shine semble couvrir toutes les applications possibles ; c'est une entreprise qui concentre toute son énergie sur les antennes satellites !

Allen Shen se permet quelques moments à son lieu de travail pour un loisir plutôt lucratif tout en se préparant une tasse de thé : Azure Shine fabrique aussi des distributeurs d'eau potable qui la maintiennent chaude ou froide à souhait. Avoir à disposition de l'eau potable et purifiée à diverses températures est une chose appréciée par de nombreuses sociétés et leurs employés.

Pour en faire la preuve, Allen Shen prend une goulée de son thé fait avec l'eau chaude produite par son appareil. Seulement pour Taiwan cependant !



Un employé de R&D prend des mesures sur un échantillon d'OMT. Les antennes VSAT sont fabriquées complètes avec OMT et source.



L'équipe de D & D au travail



L'équipe des ventes au travail