

Les pros du moteur chez MOTECK

Depuis sa fondation en 2000, MOTECK s'est spécialisé dans toute sorte d'applications qu'utilisent des petits moteurs. Celles-ci incluent des lits et des chaises motorisés, ou des bureaux avec des plans ajustables. D'autres exemples encore, comprennent les moteurs pour portails automatiques ou pour l'ouverture et la fermeture de fenêtres qui se trouvent hors d'atteinte.

Toutefois, la majeure partie de leurs ventes (30 %) peut être attribuée aux vérins et moteurs H-H pour la réception satellite. Gary Wu, le président de la société, estime que MOTECK fournit environ 35 % des moteurs pour les antennes satellite dans le monde. Ce fait qualifie MOTECK pour le titre de leader mondial.

MOTECK prend ses origines dans une entreprise qui avait été fondée en 1985. Lorsque MOTECK est devenue une société indépendante, il y avait en tout, 5 employés. « Aujourd'hui, MOTECK emploie 40 personnes dans son siège à Taipei », explique Gary Wu, « 40 autres employés sont occupés dans notre



Gary Wu est le président de MOTECK



La directrice des ventes Rita Yu pointe sur le tableau les clients-grossistes les plus importants qui proposent des produits MOTECK à leurs clients.



L'immense complexe de bureaux "Far Eastern Plaza" dans la partie Est de Taipei, abrite le siège social de MOTECK au premier étage du bâtiment C, au numéro 79.

site de fabrication à Taoyuan au Sud-ouest de Taipei et 200 autres dans notre usine (fondée en 2002) à Suzhou dans la province chinoise du Jiansu.

La production en série a lieu dans l'usine en Chine alors que leur équipe R & D (Recherche et Développement) ainsi que la production des appareillages de précision sont restées à Taiwan. "Notre meilleure année a été 2005", commente le directeur Gerald Ku, "en cette période nous avons vendu environ 1'000'000 de moteurs". Depuis, les ventes ont reculé ;

en 2006 on a comptabilisé une diminution de 10 %.

Le président Gary Wu accuse le grand nombre de contrefaçons qui ont fait surface sur le marché. Il se défend avec deux stratégies différentes : L'équipe R&D chez MOTECK travaille constamment à l'amélioration de leurs produits, chose pour laquelle les fabricants des contrefaçons n'investissent pas.

De plus, il ajoute, "nous avons demandé l'enregistrement de brevets pour tous les pays

vers lesquels nous exportons et non seulement pour les pays où se situent les fabricants des contrefaçons". De cette façon, MOTECK est en mesure d'assurer ses droits dans justement ces pays où ils vendent leurs produits.

Et quels sont ces pays ? Le directeur Gerald Ku les énumère : "Nous expédions 30 % de nos moteurs au Moyen-Orient, un autre 30 % va vers l'Afrique du Nord, 20 % vont vers l'Europe, 15 % vers l'Asie du Sud-est et 5 % vers l'Amérique du Nord. Les 90 % de ces ventes concernent les moteurs pour des vérisins, les moteurs H-H constituant les 10 % restants. MOTECK participe aussi assez activement dans toutes les foires commerciales importantes : 'Vous nous trouverez à ANGA et à la CABSAT', nous explique Gary Wu, 'en outre nous sommes présents deux fois par année dans la foire de Guangzhou, en Chine'.

Pour finir, nous ne pouvions plus retenir notre curiosité : quelles sont les nouveautés qui seront lancées par MOTECK ? Le président Gary Wu satisfait notre curiosité : 'Pour la fin de l'année nous proposerons de moteurs H-H optimisés pour des antennes de petite taille'. Le modèle H-H actuel, optimisé pour l'utilisation sur des paraboles de 1,2 mètre, sera modifié pour convenir aussi aux antennes de 90 cm et de 75 cm. 'Nous travaillons aussi sur une variante de moteur pour des paraboles de 1,5 mètre et nous pensons développer un moteur pour des antennes de 1,8 mètre'.

Le directeur Gerald Ku nous explique le raisonnement derrière les moteurs pour des petites antennes : 'Ces moteurs ont été conçus pour les marchés européens et nord-américains', les gros modèles sont plus pour les marchés du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord. Grâce à une spécialisation pour des applications selon les différentes régions, le président Gary Wu espère un rapport prix/performance optimisé. 'Nous devons à tout moment être meilleurs que nos contrefacteurs', déclare Gary Wu ; un sentiment partagé par tous les autres leaders du marché.

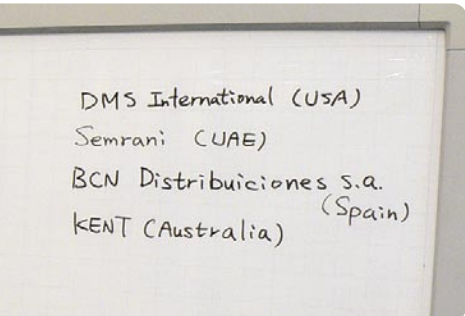
Cependant, ils ne seront jamais à court d'idées. Les nouveaux satellites TVHD pourraient bien exiger des solutions toutes nouvelles ; la réception satellite mobile fait aussi partie de l'image chez MOTECK. Toutes ces nouvelles exigences représentent pour MOTECK un défi pour développer des solutions encore plus innovantes.



L'équipe R&D concentrée à la conception de nouveaux produits.



L'équipe de vente se compose de 12 employés qui traitent les commandes et l'expédition des produits MOTECK partout dans le monde.



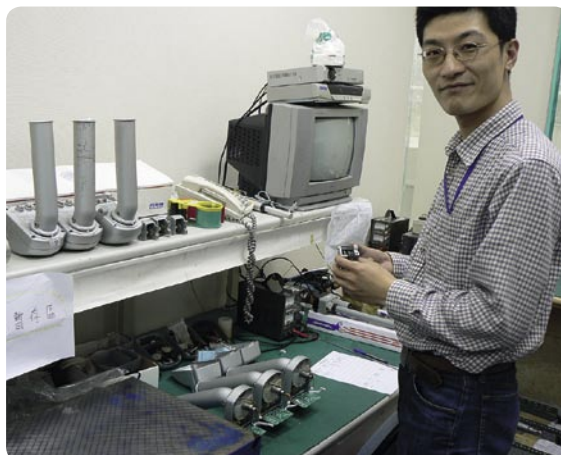
DMS International (USA)
Semrani (UAE)
BCN Distribuciones S.a. (Spain)
KENT (Australia)



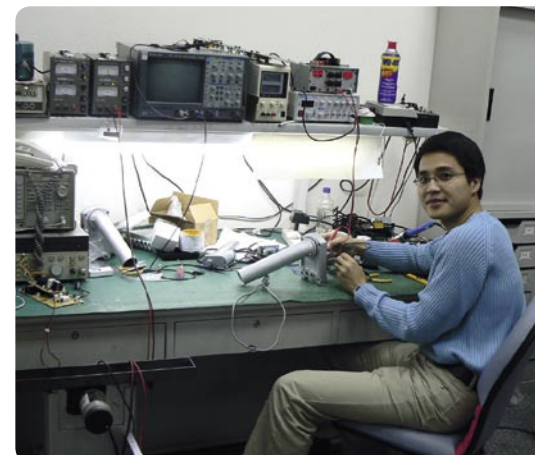
Des échantillons sont prélevés de la ligne de production et sont testés dans des chambres simulant des conditions climatiques extrêmes. Ici, ce four chauffe à 70 °C. Les tests vont de -40° à +90 °C.



Le directeur Gerald Wu au travail. Il surveille les équipes R&D et de production.



Les fonctions mécaniques d'un échantillon de série sont contrôlées.



Un technicien vérifie la conformité aux spécifications techniques d'un échantillon de série.