

Quoi de neuf de la rue des innovations ?



Le Hsinchu Science Park à Taiwan mérite bien l'adjectif "parc": dissimulé derrière des arbres, on distingue les bureaux et installations de production de MTI.

MTI, ce fabricant de LNB taiwanais, n'aurait pas pu tomber mieux en ce qui concerne le nom de sa rue. MTI a été fondé en 1983 et a déménagé en 1990 sur Innovation Road située dans le parc des sciences Hsinchu. Ce parc technologique, dont on affirme qu'il est très similaire au Silicon Valley en Californie, est occupé exclusivement par des entreprises de haute technologie. Hsinchu a une situation stratégique dans le Sud-ouest de Taipei, à environ 1,5 heure de train de la capitale et à moins d'une heure de l'aéroport international Taoyuan.

Au siège social de l'entreprise à Hsinchu, travaillent plus de 700 employés. 800 autres personnes sont occupées à WuXi, en Chine continentale où MTI possède la société Jupiter Technology, fondée en 2001. La majeure partie

de la fabrication se fait ici. Dès le début, les LNB ont constitué leur production principale ; mais depuis, des groupes de produits comme p. ex le VSAT ont enrichi la gamme. Sophie Su, Chef produit chez MTI, est très fière d'exhiber l'ori-

ginal d'un appareil de téléphone par satellite dans la salle d'exposition de l'entreprise, que Peter Arnett a utilisé pour faire ses reportages pour la CNN durant la première Guerre du Golfe. Sa photo tenant dans la main ce téléphone par satellite a fait à l'époque le tour du monde. Sophie se rappelle : « Après la publication de cette photo, la valeur des actions de MTI est rapidement montée ».

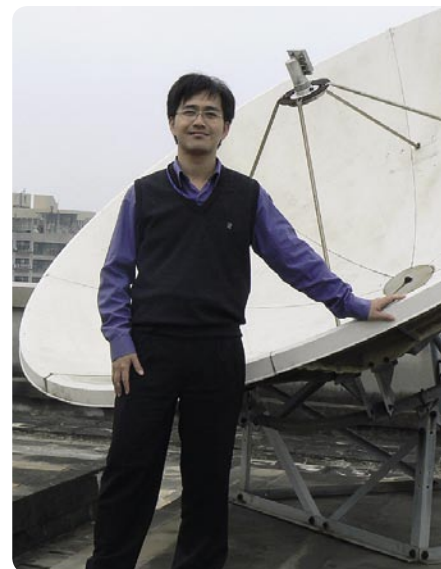
Eugène Wu, P.D.G. du groupe MTI LNB Business explique la situation actuelle : "Presque les 40 % de nos ventes sont réalisés par la



Chih-Ling Chang est leur directeur des ventes pour l'Europe et collabore étroitement avec le directeur des ventes européen basé à Londres ainsi que le guru technique, le "docteur" Dave Iredale.



Tindy Liu qui a grandi en Floride, maîtrise parfaitement "l'américain" et est la responsable marketing chez MTI. Elle est fan du personnage comique japonais "Doraemon"



Jeff Lin - пом. управител по продажби и отговарящ за продажбите на азиатския пазар, стои на покрива на сградата на MTI.



Allen Yen a été le COO chez MTI depuis 2005

division LNB de MTI". On pouvait cependant s'attendre à des ventes plus importantes pour la division VSAT. Eugène tente de mettre les choses dans la perspective correcte : "Nous vendons un nombre impressionnant de LNB". Ceci permet de réaliser des marges de profit plus importantes tout en baissant le prix des LNB.

En outre, les LNB font partie des produits de qualité de MTI. Eugène nous dévoile un aperçu de la stratégie de son entreprise : "Notre plus grand marché sont les États-Unis où nous sommes le fournisseur principal pour Echostar. Nous voulons aussi devenir des partenaires privilégiés pour d'autres opérateurs TV'.

40 % des LNB produits vont vers les E.U. et les autres 60 % sont distribués en Europe et dans le Proche-Orient. En Europe, MTI ne se défend pas trop mal auprès des grands télédiffuseurs. À travers de partenaires locaux comme E-tronix au Luxembourg, MTI fournit du matériel par exemple à Canal Plus en France, Sky Italia en Italie, ou BSkyB en Angleterre.

Comment explique-t-on cette très bonne position sur le marché chez MTI ? "Qualité et fiabilité", commente Eugène, "L'avantage est aussi par le fait que MTI a existé dès les débuts. Nos clients nous font confiance".

Non seulement cela, mais il y a aussi les 50 ingénieurs qui travaillent en permanence

sur des améliorations. Eugène nous donne un scoop : "MTI collabore avec certains grands fournisseurs de systèmes et opérateurs VSAT en leur fournissant les émetteurs-récepteurs en Bande Ka, des convertisseurs combinés en bande Ku et des TRIA pour des services haut débit par satellite en Amérique du Nord et en Asie du Sud-est. MTI a produit durant les deux dernières années plus de 280'000 émetteurs-récepteurs pour la bande Ka et est très fière de détenir les 90% des parts du marché".

Mais revenons à la bande Ku. Jeff Lin, assistant au directeur des ventes et responsable pour le marché asiatique nous parle au sujet des ventes: "Les LNB simples ne sont plus très demandés. Depuis 2005, les ventes des LNB Twin et Quad ont augmenté régulièrement de 5 à 10 % chaque année.

L'Inde est devenue depuis récemment un nouveau marché pour MTI. Rien que durant le dernier trimestre 2006, MTI a expédié plus de 100'000 LNB vers ce pays. Sophie Su, directrice produit en chef, est convaincue que ce chiffre augmentera dès que les grands télédiffuseurs de l'Inde obtiendront des licences d'émission.

Peut-on trouver MTI dans les grandes expositions satellite? Tindy Liu, spécialiste pour la planification marketing, nous informe que MTI sera présent à ANGA. "Nous n'avons pas encore décidé si nous irons aussi à l'IBC, la CABSAT et la SBCA". Les employés de l'équipe des ventes cependant, ont régulièrement visité toutes les foires commerciales d'importance.

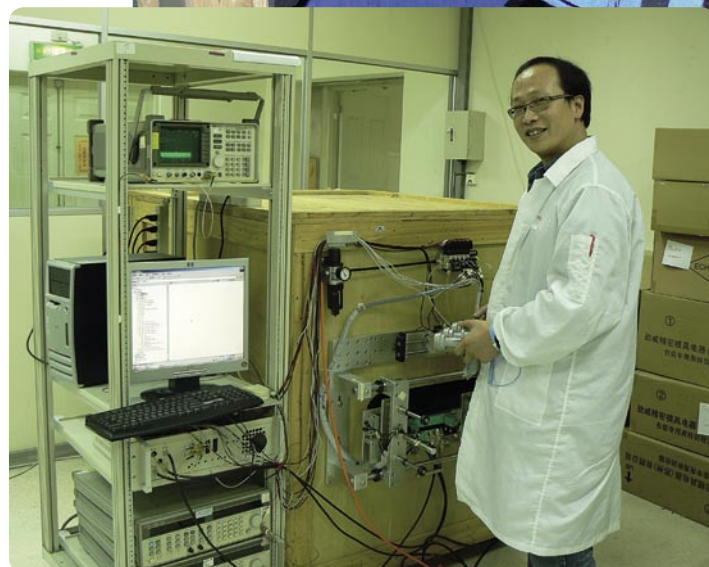
MTI se distingue en tant qu'une entreprise qui correspond sans aucun doute au nom de rue de son siège central : Des innovations depuis plus de 24 ans placent MTI en tête de sa catégorie.



Octo LNB



Eugène Wu, directeur commercial du LNB Group, présentant un des nouveaux Octo LNB dans l'exposition chez MTI.



Pan Yunnan est l'un des ingénieurs développement. Ici, il est en train de tester dans une chambre exempte d'écho, un triple LNB monobloc nouvellement conçu pour sa résistance en modulation croisée. L'intérieur de cette chambre d'essais est visible à travers la porte entrouverte dans la photo du haut.