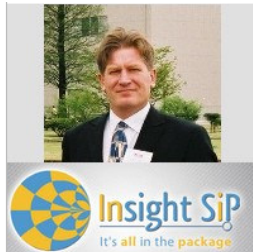


Invest in Côte d'Azur Daily News<http://www.investincotedazur.com/fr/><http://www.investincotedazur.com/en/>

MOBILITE

11/02/2011

**InsightSIP: un développement international rendu possible depuis Sophia Antipolis**

Michel Beghin, Directeur Général Insight SiP répond à nos questions, entre un retour d'une mission au Japon et avant le Mobile World Congress 2011

3 Questions à Michel Beghin, Directeur Général Insight SiP

Investincotedazur.com (ICA) : Votre société créée en 2005 s'est positionnée dès ses débuts sur le marché des modules RF packagés en boîtiers SIP, aujourd'hui vous lancez vos propres produits, pouvez-vous nous en dire plus?

Michel Beghin (MB) : Notre société a été créée en 2005. Nous sommes spécialisés dans la conception de modules RF miniatures dans les technologies SiP (System in Package).

Au démarrage de la société, nous avons proposé un business model de "Design Service", nous développons les modules et SiP à partir des cahiers des charges définis avec les clients qui nous achètent les designs "clé en main".

A partir de 2008/2009, grâce à l'apport de nouveaux investisseurs, nous avons commencé à développer nos propres solutions en avance de phase par rapport aux demandes précises du marché. Nous travaillons sur deux axes :

- modules SiP RF avec antennes incorporées que nous appelons des modules AIP (Antenna in Package) ;
- modules RF de transmission vidéo haute définition sans fil. Nous proposons ces modules au marché contre une rémunération sous forme de Royalties sur licences de production et de commercialisation.

Pour les modules AIP, nous avons signé un premier contrat de licence fin 2009 avec la société canadienne Imetrik - <http://www.imetrik.com/portal/fr/>. La production des produits a démarré mi 2010. Ces modules sont utilisés pour des applications MtoM (Machine-to-Machine) pour l'automobile. En 2011, nous espérons développer une nouvelle génération de ces modules

Toujours pour les modules AIP, en 2010, en partenariat avec Nordic Semiconductor (Norvège), nous avons développé le 1er module AIP Blue-Tooth Low Energy (BLE) du marché. Ce module a été présenté au marché lors du salon Wireless Japan 2010 à Tokyo. Il a été certifié conforme à la norme Blue-Tooth V4.0 en octobre 2010.

Aujourd'hui nous finalisons un contrat de licence de fabrication et de commercialisation avec un des plus importants fabricants de modules au Japon. La commercialisation doit démarrer en Janvier 2012. Nous espérons signer d'autres contrats de licence au cours de l'année 2011

Notre premier module RF de transmission vidéo haute définition sans fil a été développé en partenariat avec les sociétés Amimon (Israël) et Maxim (USA). Il a été présenté en première mondiale lors du Salon CES 2011 à Las Vegas et il est actuellement en cours de démonstration chez plusieurs clients potentiels en Asie (Japon et Taiwan). Un deuxième module devrait être présenté lors du salon Wireless Japan 2011. Nous espérons signer les premiers contrats de licence en 2011.

ICA : Comment Sophia Antipolis contribue à votre développement? Quelle est votre place dans l'écosystème du territoire? Collaborez-vous avec les pôles de compétitivité, l'enseignement supérieur,....?

MB : Dans notre métier, la mise en place de partenariats techniques est indispensable. C'est pourquoi, nous avons installé la société à Sophia Antipolis pour lui permettre de se développer en symbiose avec les différents acteurs technologiques du parc. Dans le cadre de projets collaboratifs nous travaillons étroitement avec des laboratoires universitaires (UNSA, CNRS Sophia, Eurecom) et avec des équipes de R&D de sociétés implantées à Sophia.

ICA : Vous avez accompagné Team Côte d'Azur au Japon? Pourquoi ce voyage était-il important? Quels sont les territoires phares pour votre développement?

MB : Nous avons commencé une implantation commerciale au Japon depuis maintenant plus de deux ans. Ayant travaillé plusieurs années pour une grande société électronique Japonaise, je sais que pour réussir, le travail d'implantation est long car, dans ce pays, il est indispensable d'établir des relations de confiance dans la durée. En 2009, nous avons obtenu un premier petit contrat. Depuis, nous sommes convaincus du potentiel de croissance de notre société sur le marché japonais. Aujourd'hui nous sommes en phase de finalisation d'un important contrat de licence de nos produits chez un fabricant japonais. La mission avec Team Cote d'Azur est arrivée au bon moment pour renforcer notre crédibilité auprès de nos partenaires.

Les autres territoires phares pour notre développement sont l'Amérique du Nord qui représente aujourd'hui la plus grosse part de notre chiffre d'affaire, l'Europe du Nord et Taïwan ou nous commençons notre prospection commerciale.

ICA : Vous serez présent au MWC, quel est votre positionnement au sein de la filière mobilité?

MB : Lors du salon MWC, nous allons présenter nos deux produits phares, module AIP BLE et module Vidéo H.

Notre démonstration module AIP BLE sera faite en partenariat avec STE Sophia Antipolis pour démontrer la liaison entre les nouvelles solutions de connectivité cellphone développées par STE et notre solution AIP BLE associée à un capteur communicant.

Notre démonstration module Video HD wireless, présentera l'utilisation de ce module dans un PC portable qui communique avec un écran HD et un projecteur HD

Insight SIP sera présent sur le Stand 2F49 – Hall 2 lors du Mobile World Congress. En effet, Team Côte d'Azur et ses partenaires offrent à une délégation azuréenne d'une dizaine d'entreprises, une opportunité unique de promouvoir leurs compétences.

Dans le cadre de la mission au Japon, Jean-François CHAPPERON, Inward Investments Manager, Chez Team Côte d'Azur, souligne : « Pour le territoire, rencontrer des investisseurs potentiels avec une société pouvant témoigner à la fois de l'expertise de la filière microélectronique présente sur la Côte d'Azur et des raisons qui l'ont amené à choisir notre territoire sont des atouts majeurs.

De plus, la présence d'un expert comme Michel BEGHIN nous a permis d'avoir accès à des interlocuteurs de qualité au sein des grands groupes et à des sociétés innovantes de taille plus réduite mais au fort potentiel qui échappent le plus souvent à des actions de ce type »

En savoir plus : www.insightsip.com/