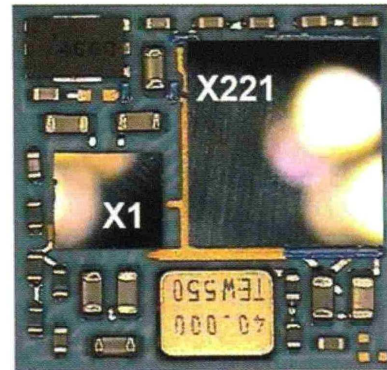


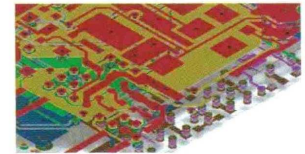
Banc de tests



Module Wifi



Recepteur Video HD sans fil WHDI



Simulation 3D

Insight SiP

Innove dans la miniaturisation...
 Innovating in the field of miniaturization...

Insight SiP, la société de conception de modules SiP (Systems in Package) fondée en 2005, aborde une nouvelle phase de son développement, commencé dans l'écosystème du CICA.

LMS a rencontré son co-fondateur et directeur général, Michel Beghin, un ingénieur en physique et en microélectronique. Son parcours international l'a familiarisé à la diversité des cultures d'entreprise. C'est en travaillant pour un groupe japonais qu'il rencontra Chris Barratt, co-fondateur d'Insight SiP.

En quoi consiste la technologie SiP ?

Il s'agit d'inclure plusieurs composants à l'intérieur d'un micro-boîtier. Cette technique existait déjà pour un usage

militaire et spatial. D'ailleurs, des sociétés comme Thales et Matra étaient très bien placées dans ce domaine. En 2000, les Asiatiques ont trouvé cette approche très utile pour les petits objets – téléphone, GPS, NFC, PC, tablettes, vidéo sans fil... Et chose surprenante, les Occidentaux ne s'y sont pas intéressés, alors que le système a décollé très vite en Asie. La demande progresse très vite. Chris Barratt et moi avons créé Insight SiP à Cambridge en 2005, pour la conception et le design de systèmes, et transféré la société à **Sophia Antipolis**

Insight SiP, the System-in-Package (SiP) company set up in 2005, is entering a new phase of its development, which it started in the CICA ecosystem.

LMS met its co-founder and CEO, Michel Beghin, an engineer with both a physics and microelectronics background. Because of his international career path, he has become familiar with the diversity of corporate cultures. He met Insight SiP's co-founder, Chris Barratt, while working for a Japanese group.

What is the SiP technology about?

It's about including several components inside a tiny case. This technique was already in use for military and space

applications. Actually, French companies such as Thales and Matra were in good position in that field. In 2000, the Asians found that technique very useful for small devices – telephone, GPS, NFC, PC, tablets, wireless video... And surprisingly, Westerners were not interested, whereas the system took off very quickly in Asia. And demand is growing fast. In 2005, Chris Barratt and I set up Insight SiP in Cambridge, to devise and design systems, and we moved to **Sophia Antipolis** in mid-2006. We develop highly integrated

mi-2006. Nous développons des solutions très intégrées commercialisées auprès de gros clients internationaux, principalement au Japon et aux US, et un peu en Scandinavie. Ils les produisent dans leurs usines et nous versent des royalties sur licences de production et de commercialisation. Nous devons maintenant faire une nouvelle levée de fonds d'au moins 2 M € pour répondre aux nouveaux contrats signés avec le Japon.

Lever des fonds avec des contrats en main ne devrait pas être trop difficile ?

Malheureusement ce n'est pas le cas. Les fonds d'investissement sont de plus en plus frieux, même s'il y a des contrats. Et certains fonds d'investissement français sont en mode de survie. Il faut se tourner vers l'Asie ou les US, avec le risque qu'ils nous demandent de nous déplacer.

Quel est l'effectif d'Insight SiP ?

Nous sommes 10 en tout, dont Chris Barratt. Le reste de l'équipe a été recruté sur place – en CDI, bien sûr, la seule forme de contrat de travail qui devrait exister...

Que pensez-vous du contexte actuel en France ?

Dans notre domaine, le coût du travail n'est pas vraiment un problème. Un ingénieur français n'est pas plus cher qu'un américain, un japonais ou un scandinave. De plus, il y a des dispositifs qui continuent à fonctionner, comme le Crédit d'impôt Recherche pour les jeunes entreprises innovantes dont nous faisons partie. La France, et en particulier la région de Sophia Antipolis, est un vivier d'ingénieurs et de techniciens de grand talent.

Le véritable problème est la bureaucratie accrue. La France est en train de se noyer dans sa bureaucratie. L'impact n'apparaît pas en termes de coûts directs, mais il engendre des dépenses improductives et beaucoup de temps perdu. L'autre problème est l'extrême difficulté qu'ont nos entreprises à trouver du financement car les investisseurs étrangers n'ont plus confiance dans le monde politique français, cela dû en grande partie aux changements constants dans les systèmes juridique et fiscal, surtout depuis 1996 quand certaines lois fiscales sont devenues rétroactives.

Vos perspectives ?

Nous nous concentrons sur les US et le Japon, mais espérons pouvoir nous déployer dans la région – Corée, Taiwan... Pourquoi le Japon ? Car c'est le leader mondial en micro-électronique en termes de valeur ajoutée. Ce n'est pas la Chine, qui est spécialisée dans « l'usine tournevis ». La Corée est deuxième et les US sont troisièmes.

Michel Beghin est un fervent adepte de la fertilisation croisée, d'où son attachement pour Sophia Antipolis. Il est d'ailleurs très impliqué dans la vie de la technopole et compte parmi les chefs d'entreprise bénévoles qui parrainent des créateurs d'entreprises dans le cadre de l'association Initiative Agglomération Sophia Antipolis. Une raison de plus pour qu'Insight SiP puisse trouver des fonds qui lui permettent de ne pas se délocaliser ! ■

*Propos recueillis par
Nicole Benazeth*

solutions for big international clients, mainly in Japan and the US, and some in Scandinavian countries. They produce them in their own factories and we receive royalties on production licences and sales. We now need to raise at least a further € 2 million following the signing of new contracts with Japan.

Raising funds should not be too difficult if one has secured contracts?

Unfortunately that's not so. Investment funds are more and more overcautious, even when there are contracts. And some French investment funds are in survival mode. We have to turn to Asia or the US with the risk that they ask us to move abroad.

What is the workforce at Insight SiP?

Ten altogether, including Chris Barratt. The rest of the team was taken on locally – on open-ended contracts of course, the only type of contract that should be proposed...

What are your views in regard to the present situation in France?

In our field, labour costs are not really a problem. A French engineer doesn't cost more than an American, Japanese or Scandinavian. Furthermore, there are measures still in force, such as the tax credit on research for young innovative companies like ours. France - and the Sophia Antipolis area in particular – is a breeding ground for highly-talented

engineers and technicians. The real problem is the growing amount of red tape. France is drowning in bureaucracy. The impact is not reflected in terms of direct costs, but it causes unproductive expenditure and much waste of time.

The other problem is the extreme difficulty our companies have in finding sources of finance because foreign investors no longer have faith in French politicians, due mainly to the constant changes being made to the legal and fiscal systems, especially since 1996 when certain taxes were made retroactive.

Your future prospects?

We are concentrating on the US and Japan, and hope to spread out in that region – Korea, Taiwan... Why Japan? Because in terms of added value, they are world leaders in microelectronics. It's not China, which specializes in manufacturing. Korea comes second, the US third.

Michel Beghin is a fervent believer in cross-fertilization, hence his attachment to Sophia Antipolis. Actually, he is heavily involved in the technology park's community life and is among those volunteer chief executives who advise people who set up companies within the framework of the Initiative Agglomération Sophia Antipolis association. A further reason why Insight SiP needs to find sources of finance to avoid having to move broad! ■

Simulation & Design

