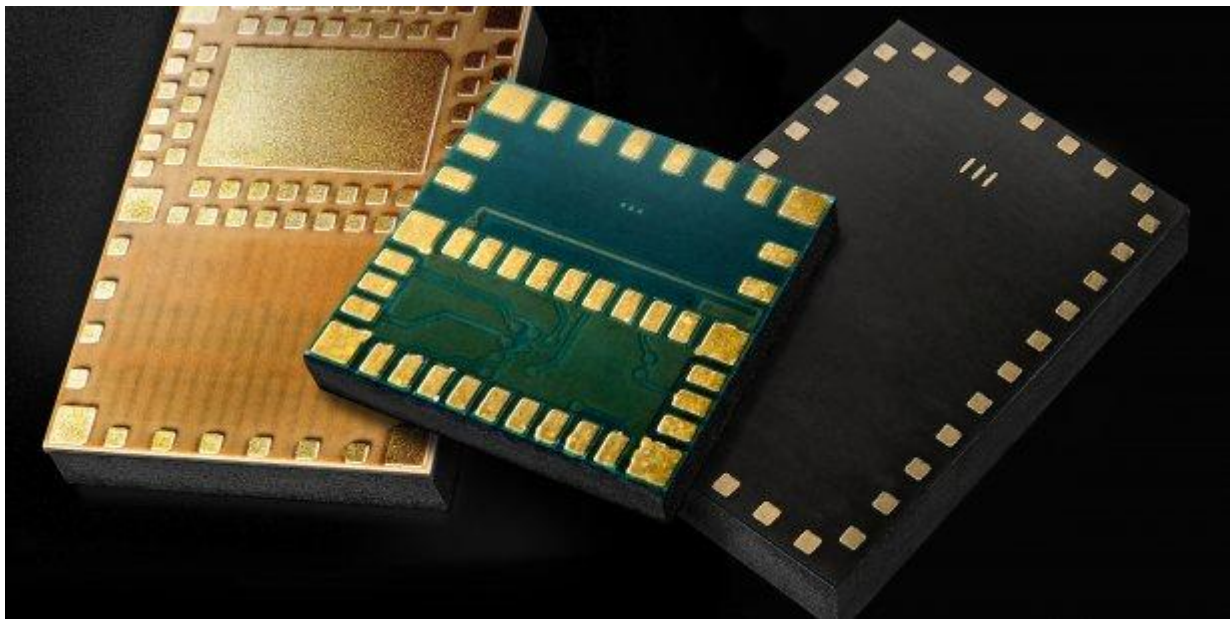




# Insight SiP parie aussi sur l'IoT

Par Laurence Bottero | 01/03/2016, 20:25 | 553 mots



L'IoT représente un autre vecteur de croissance pour Insight SiP. (Crédits : DR) La société basée à Sophia-Antipolis et spécialisée dans le système "in package" fournit sa solution aux fabricants de smartphones notamment. Et l'avènement de l'IoT représente un autre vecteur de croissance.

Il y a dix ans, lorsque Insight SiP voit le jour, la réduction des composants électroniques est l'une des tendances fortes qui sous-tendent le marché de la communication sans fil. Jusqu'alors dédié au militaire et plus particulièrement à l'aéronautique et au spatial, le système in package évolue alors vers le marché consumer. Une tendance pas vraiment prise en compte par les grands industriels mais bien appréhendée par des sociétés basées en Asie. A Sophia-Antipolis, Insight SiP se positionne donc sur un marché prometteur. A l'époque - c'est le début des années 2000 - cela s'applique surtout aux systèmes mémoires.

## Tendance de fond

Mais le deuxième besoin rapidement identifié est celui du téléphone cellulaire. Un besoin qui va permettre le déploiement rapide du système in package. Evidemment Insight SiP devient un acteur de ce marché. "30 % des boîtiers vendus aujourd'hui sont du système in package" souligne Michel Beghin, le fondateur avec Chris Barratt et Marc Vodovar de la société sophilopolitaine. "La tendance se poursuit, le système in package sera omniprésent dans le futur" assure-t-il. Surtout les composants réduisent de plus en plus leur taille. De 12 millimètres hier à 11 millimètres aujourd'hui ils seront de 8 millimètres prochainement.

Même tendance pour l'épaisseur qui de 1,5 mm atteint désormais 0,95mm. "*Demain, elle sera inférieure à 0,8mm*" promet Michel Beghin.

*"Cette miniaturisation n'est pas anodine, elle s'inscrit dans la tendance d'objets de plus en plus fins".*

Des objets intelligents qui sont par exemple utilisés dans des domaines comme le médical.

Insight SiP a ainsi mis au point le plus petit micro-computer qui existe. Un produit développé exprès pour un client et qui va pouvoir être déployé dans l'IoT.

## **La promesse de l'IoT**

*"Notre premier marché est celui du smartphone. Il y au moins un composant conçu par Insight SiP dans les principaux téléphones intelligents sur le marché",* poursuit le dirigeant azuréen qui annonce un taux de croissance de 100 % par an sur ce segment. Mais l'autre marché en forte croissance ce sont les composants liés à l'IoT, un segment, qui lui, représente 15 % du chiffre d'affaires - un montant qui demeure confidentiel - et accuse une croissance de 300 % par an. *"L'avenir de l'électronique sera lié à l'objet connecté"* promet Michel Beghin. Insight SiP est logiquement fortement positionnée à l'international et réalise 95 % de son chiffre d'affaires à l'export. Le bureau du Japon est actuellement en train d'être transformé en filiale car *"la majeure partie de notre activité a été réalisée avec des entreprises japonaises"*.

L'entreprise est également installée aux Etats-Unis, à Denver et présente via des distributeurs sur la Côte Est et Ouest. Ses clients sont essentiellement les grands comptes.

*"Insight SiP devrait continuer à grossir de façon endogène. Mais nous avons intérêt à nous associer avec d'autres acteurs. Nous avons déjà identifié d'autres sociétés avec lesquelles nous pourrions nous associer en Europe ou en Asie"*.

Mais Michel Beghin appuie sur une problématique, celle du financement. Difficile dit-il de faire comprendre aux acteurs du venture capital les possibilités qui sont celles du système in package, un système qui pourtant *"devient incontournable"*.