Adata : Julien Priour responsable commercial France rÃ©pond Ã nos questions
Interview
PostÃ© par : JerryG
PubliÃ©e le : 28/6/2011 11:30:00

ADATA Technology, 2Ã¨me producteur mondial de modules DRAM, 3Ã¨me producteur mondial de clÃ© USB et 5Ã¨me pour les cartes mÃ©moires entend aussi se distinguer dans le domaine**du S511, disque SSD avec interface SATA 6Gb/sec**.Sur Le Journal de la Next-Gen, nous avons voulu en savoir plus sur Adata au travers d'une interview de **Julien Priour** responsable commercial France de la marque ADATA.

En 2001, ADATA Ã©tait une petite entreprise de 20 employÃ©s avec des rÃªves ambitieux. De part son ambition de devenir un leader mondial pour la fourniture des mÃ©moires DRAM et des produits d'application flash, ADATA s'est distinguÃ©e de ses compÃ©titeurs par son professionnalisme, son savoir-faire industriel et ses designs qui ne passent pas inaperÃ§us.

FondÃ©e en mai 2001 par **Simon Chen**, qui est aussi le PrÃ©sident et le PDG, ADATA Technology Co. Ltd. s'est engagÃ©e Ã fournir des solutions de mÃ©moire haut de gamme pour enrichir la vie numÃ©rique des consommateurs.

Le dÃ©vouement de cette entreprise en terme d'intÃ©gritÃ© et de professionnalisme a fait de ADATA le leader de la mÃ©moire grÃ¢ce Ã des designs de produits trÃ¨s rÃ©compensÃ©s.

Nous avons pu rencontrÃ© **Julien Priour** responsable commercial France de la marque ADATA, pour lui poser quelques questions pratiques sur l'Ã©quipement de nos PC, voici son interview.

ï¼ PrÃ©sentez-vous Ã nos lecteurs.

Je suis Julien PRIOUR, responsable commercial France de la marque ADATA depuis un an. Je suis basÃ© Ã Taipei, TaÃ¯wan depuis 2005.

ï¼ Quel est votre cursus ?

AprÃ¨s des Ã©tudes de commerce orientÃ©es Ã lâ□□international, je me suis rapidement expatriÃ© en Asie et plus particuliÃ¨rement Ã TaÃ¯wan oÃ¹ jâ□□ai passÃ© une partie importante de ma carriÃ¨re dans le marchÃ© de lâ□□affichage dynamique (PC industriel, logiciel de gestion de

contenu numÃ©rique Ã distance). Jâ□□Ã©tais en charge du dÃ©veloppement et de la gestion du rÃ©seau de distribution Europe de la marque CAYIN.

ï□¼ Comment Ãªtes-vous venu chez Adata et pourquoi ?

Je cherchais un nouveau challenge et un focus France. ADATA cherchait un responsable commercial, basÃ© Ã Taipei pour dÃ©velopper le marchÃ© FranÃ§ais. AprÃ¨s des recherches sur ADATA, jâ□□ai dÃ©couvert une entreprise jeune (fondÃ©e en 2001) mais faisant dÃ©jÃ partie des grands acteurs du marchÃ© : 2Ã¨me vendeur mondial en volume et valeur de barrettes mÃ©moire, 3Ã¨me vendeur mondiale de clÃ© USB, 1.800 personnes dans prÃ¨s de 10 pays et un chiffre dâ□□affaires annuel supÃ©rieur au milliard dâ□□Euro depuis plusieurs annÃ©es ; jâ□□Ã©tais dâ□□autant plus surpris quâ□□en France ADATA reste mÃ©connu ou mal connu. Jâ□□y ai donc vu une opportunitÃ© Ã saisir.

ï□¼ Quelle est votre responsabilitÃ© au sein dâ□□Adata

En tant que responsable commercial France, je suis principalement chargÃ© de mettre en place une politique de distribution, dâ□□identifier des partenaires potentiels et de dÃ©velopper avec eux des partenariats. Outre cet aspect Â« business development Â», je suis bien sur garant dâ□□un chiffre dâ□□affaires Ã atteindre et du dÃ©veloppement dâ□□actions marketing pour promouvoir la marque non seulement auprÃ¨s de rÃ©seau de distribution mais aussi auprÃ¨s du grand public.

ï□¼ Quelles ambitions pour Adata sur le marchÃ© europÃ©en et notamment en France ?

Les marchÃ©s europÃ©ens et le marchÃ© FranÃ§ais sont trÃ¨s bataillÃ©s. ADATA voit le dÃ©veloppement de sa marque sur le marchÃ© FranÃ§ais comme une course de fond et non un sprint. La premiÃ¨re Ã©tape a Ã©tÃ© de dÃ©velopper des partenariats solides qui nous permettent dâ□□avancer sereinement. Un des partenaires clÃ©s qui nous a rejoint est CDE mÃ©moires. Ils travaillent essentiellement avec les sites e-commerces et la grande distribution et distribution spÃ©cialisÃ©e. La deuxiÃ¨me Ã©tape a Ã©tÃ© dâ□□adapter nos outils marketing et notre communication corporate/produit au marchÃ© FranÃ§ais. Pour cela, nous travaillons avec une agence de communication basÃ©e Ã Paris.

Lâ□□ambition de la marque ADATA est dâ□□Ãªtre reconnue par le grand public FranÃ§ais comme Ã©tant lâ□□une des marques incontournables des produits mÃ©moire (DRAM, Cartes mÃ©moires, Disque Dur externe, Disque dur SSD).

ï□¼ Face Ã vos concurrents, quels sont les qualitÃ©s et les dÃ©fauts dâ□□Adata ?

Lorsque de nouvelles technologies sont introduites dans notre industrie, chaque acteur se doit de trouver un Ã©quilibre entre lâ□□intÃ©gration de ces technologies dans ses produits et lâ□□optimisation de la qualitÃ© de ces derniers, ce qui est loin dâ□□Ãªtre une tache facile. Une des grandes forces dâ□□ADATA est dâ□□avoir toujours su exceller dans la qualitÃ© de ses produits tout en offrant aux consommateurs les derniÃ¨res technologies.

La marge de progression dâ□□ADATA reste dans sa communication et la disponibilitÃ© des produits qui ont Ã©tÃ© trop faibles par le passÃ© en France ; mais ceci est en train de changer !

ï□¼ Quel est le(s) produit-phare(s) chez Adata ?

Notre dernier-nÃ©, le disque SSD S511, est clairement le produit phare dâ□□ADATA. Il a Ã©tÃ© trÃ¨s chaleureusement accueilli par la presse franÃ§aise et internationale ainsi quâ□□auprÃ¨s du grand public. Avec son interface SATA III et ses vitesses de lecture/Ã©criture extrÃªmement Ã©levÃ©es, il reprÃ©sente parfaitement les valeurs de la marque ADATA : innovation et performance.

ï□¼ Dâ□□aprÃ¨s vous, vaut-il mieux un SSD ou un HDD en 10.000 Tr/mn pour un joueur sur PC ?

Je pense quâ□□il vaut mieux un SSD. Prenons lâ□□exemple des produits SSD **ADATA**: le S599 (SATA II) offre autours des 280MB/s en performance de lecture/Ã©criture et notre dernier nÃ© le S511 (SATA III) offre quant Ã lui autour des 560MB/s, alors quâ□□un HDD en 10.000 Tr/mn nâ□□atteint pas plus de 100MB/s.

Outre la performance pure des disques SSD qui est supÃ©rieure au disque HDD, il faut noter que les SSD sont Ã©galement plus fiables, mieux rÃ©sistants au choc, et plus silencieux.

ï□¼ Pensez-vous que le SSD supplantera le HDD ?

Sur le long terme oui. La technologie HDD est dÃ©jÃ Ã son apogÃ©e alors que celle du SSD Ã de trÃ¨s beaux jours devant elle. Le prix du Giga Octet pour les SSD ne cesse de diminuer, ce qui incite de plus en plus de consommateurs Ã sâ□□orienter vers ce type de produits pour mettre Ã jour leur machine.

Aussi, de plus en plus de PC sont maintenant directement Ã©quipÃ©s de SSD comme le dernier ultraportable de ASUS (sÃ©rie UX) qui utilise un SSD ADATA.

Enfin, les fabricants de HDD comme Seagate et Western Digital ont Ã©galement emboÃ®tÃ©s le pas et offrent aussi des produits SSD.

ï□¼ Pourquoi un tel prix si astronomique pour le SDD ?

Le prix Ã©levÃ© du SSD sâ□□explique principalement par le fait que le prix de la mÃ©moire flash utilisÃ©e dans les SSD est plus important que celle du HDD. Cependant, plus la demande continuera dâ□□augmenter, plus les prix des SSD baisseront.

ï□¼ Dâ□□aprÃ¨s-vous, vaut-il mieux 3 Go de mÃ©moire vive en Tri-chanel ou un kit de 2 x 2 Go ?

Plus la capacitÃ© est importante, plus le systÃ¨me fonctionne rapidement. Je conseille donc un kit 2 x 2 qui offre 4Go de mÃ©moire.

Merci Ã **Julien Priour** pour sa disponibilitÃ© et Merci Ã **Elodie S** pour sa prÃ©cieuse

collaboration

Â