

Le bon choix pour une meilleure vie!



L'ascension d'Arion

Alexander Wiese

Nous avons déjà publié un rapport sur Arion il y a une année ; il s'agit d'un fabricant de haute qualité basé en Corée du Sud qui a entre temps adopté le slogan ci-dessus pour sa campagne de marketing. Nous avons voulu savoir ce qu'a développé Arion durant cette dernière année. A l'époque, le premier récepteur HD avait fait son apparition sur le marché. Aujourd'hui, Arion propose un nouveau terminal HD que nous présentons dans cette édition de Télé-satellite.

Thomas Roh, directeur des ventes et de marketing, nous explique, « ici à Séoul, nous avons 20% d'employés de plus que ceux que nous avions il y a une année. » ARION est une entreprise de cerveaux, c.-à-d., plus que la moitié de nos employés - actuellement 70 - travaillent dans la recherche et le développement.

La production de récepteurs satellite a lieu maintenant principalement à DongGuan, en Chine où nous avons 200 employés. Thomas est tout à fait optimiste au sujet de l'avenir : « Pour 2007 nous prévoyons que les ventes atteindront 80 millions de \$US et pour 2008 nous pensons que nous briserons la barrière de 100 millions de \$US. »

Selon Thomas Roh, « 50% de notre revenu viennent d'Europe, 20% d'Inde, 20% du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord et 10% d'Amérique du Sud et d'Australie. » Thomas commente ces nombres : « Nous sommes impliqués non seulement dans des produits de haut de gamme, mais également activement occupés dans la conquête des marchés émergents. »

Il est parvenu à nous étonner avec cette petite friandise : « Nous avons récemment ouvert un bureau de vente à Buenos Aires,



▲ Thomas Roh, directeur du département des ventes, dans son bureau. La revue Télé-satellite est toujours à portée

Les deux étages inférieurs du bâtiment d'ARION sont sous-loués ; ce serait de l'espace supplémentaire pour une expansion future. Tous les étages restants sont entièrement occupés par ARION. La gestion se trouve au troisième étage tandis que les ingénieurs et les programmeurs avec tous leurs PC et analyseurs occupent les quatrième, cinquième et sixième étages.

Argentine. » Et ce n'est pas tout : « Nous prévoyons d'ouvrir des bureaux en Afrique du Sud et en Inde. » Arion considère les pays de l'ex Union Soviétique comme étant également un marché intéressant.

Nous avons questionné Casey Joo, directeur général du laboratoire de recherche et développement, quels modèles de récepteurs apportent à Arion ce succès : « 50% des récepteurs satellite ont des systèmes d'accès conditionnels incorporés tandis que 30% sont des unités FTA. »

Thomas Roh nous a dit en outre, « bien que les récepteurs PVR ne représentent que le 20%, ils réalisent 40% de notre revenu. » Les PVR deviennent de plus en plus importants particulièrement ces modèles ayant des unités de disque dur externes et une interface SATA avec le récepteur. Le taux de transfert vers le disque dur doit être rapide en particulier lorsqu'il s'agit de signaux de TVHD. L'interface SATA est plus adaptée pour ceci.

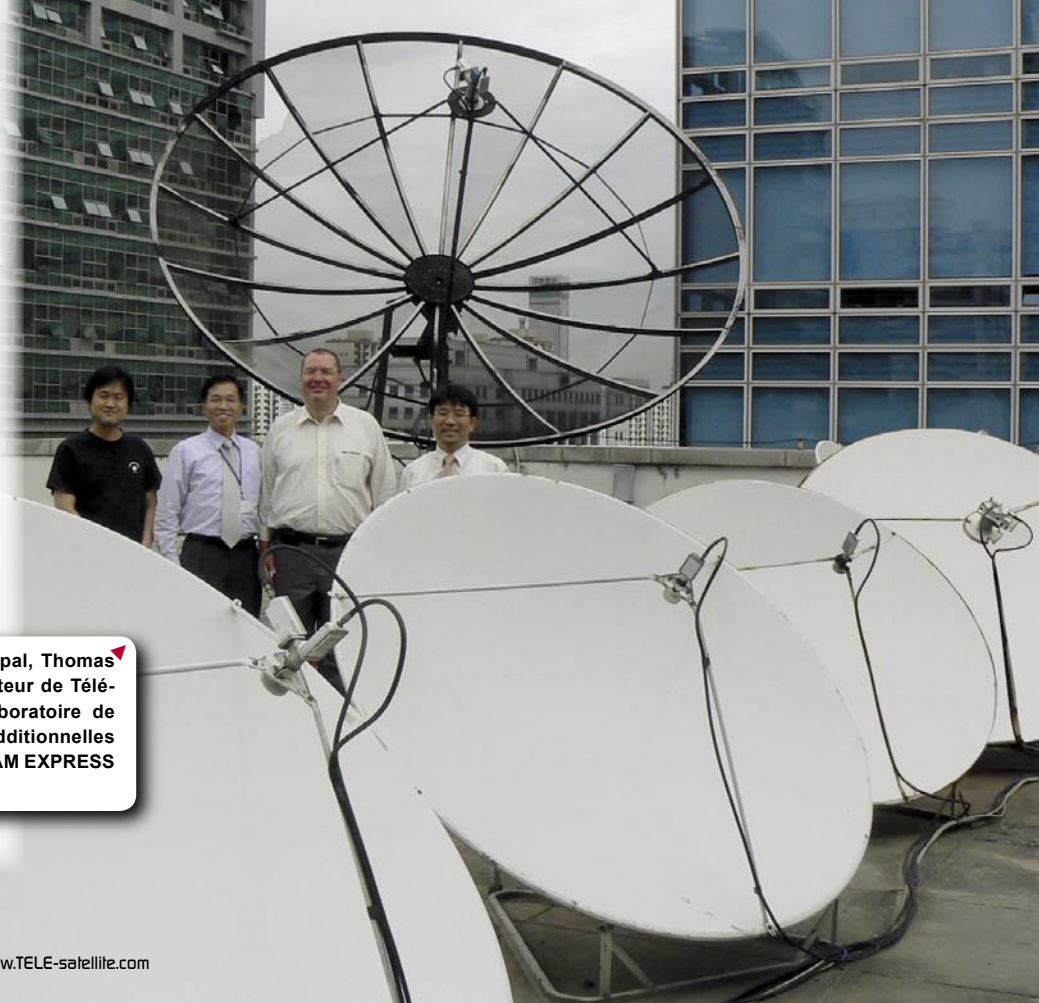
Arion est également occupé à développer de nouveaux produits. Parmi ceux-ci on trouvera un récepteur ENTAVIO pour le marché allemand et un appareil combiné implémentant l'Irdeto pour le marché australien. Beaucoup de grands opérateurs du câble et de la télévision par satellite sont également des clients d'Arion, en Irlande, en Slovaquie, en Argentine et en Inde. « Nous travaillons aussi sur un PVR HD », mentionne encore Casey Joo.

ARION travaille également sur des produits d'IPTV. Casey pense que le marché primaire sera constitué par les réseaux câblés internes. Il énumère ce que ceci inclurait : « Hôtels, hôpitaux, écoles et universités. » Une autre cible importante seraient les opérateurs de TV par le câble qui veulent proposer le service Triple Play ou TPS (CATV, Internet, VoIP) et Arion entend répondre à la demande avec un appareil IPTV hybride qui est programmé pour être lancé sur le marché pour le 3ème trimestre 2008.

Quand la grande percée de la HD arrivera-t-elle finalement ? Nous avons posé cette question à Thomas Roh et il a eu une réponse rapide : « Cela sera durant le 4ème trimestre 2008 », juste à temps pour la saison de Noël. Arion doit le savoir - après tout, ils produisent des récepteurs HD.

Le bon choix pour une meilleure vie!

De gauche à droite : Philip Lee, ingénieur principal, Thomas Roh, directeur Des Ventes, Alexandre Wiese, éditeur de Télé-satellite et Casey Joo, directeur général du laboratoire de recherche et développement. Deux paraboles additionnelles pour la réception des satellites russes YAMAL et AM EXPRESS sont installées sur un bâtiment adjacent.





▲ Sam Chang, directeur marketing senior, nous montre leur collection impressionnante de certificats et de récompenses pour certains des produits exceptionnels d'ARION. Il organise également les présences d'ARION dans les expositions commerciales. Il nous explique, « en 2008 nous serons à ANGA et à l'IBC. »



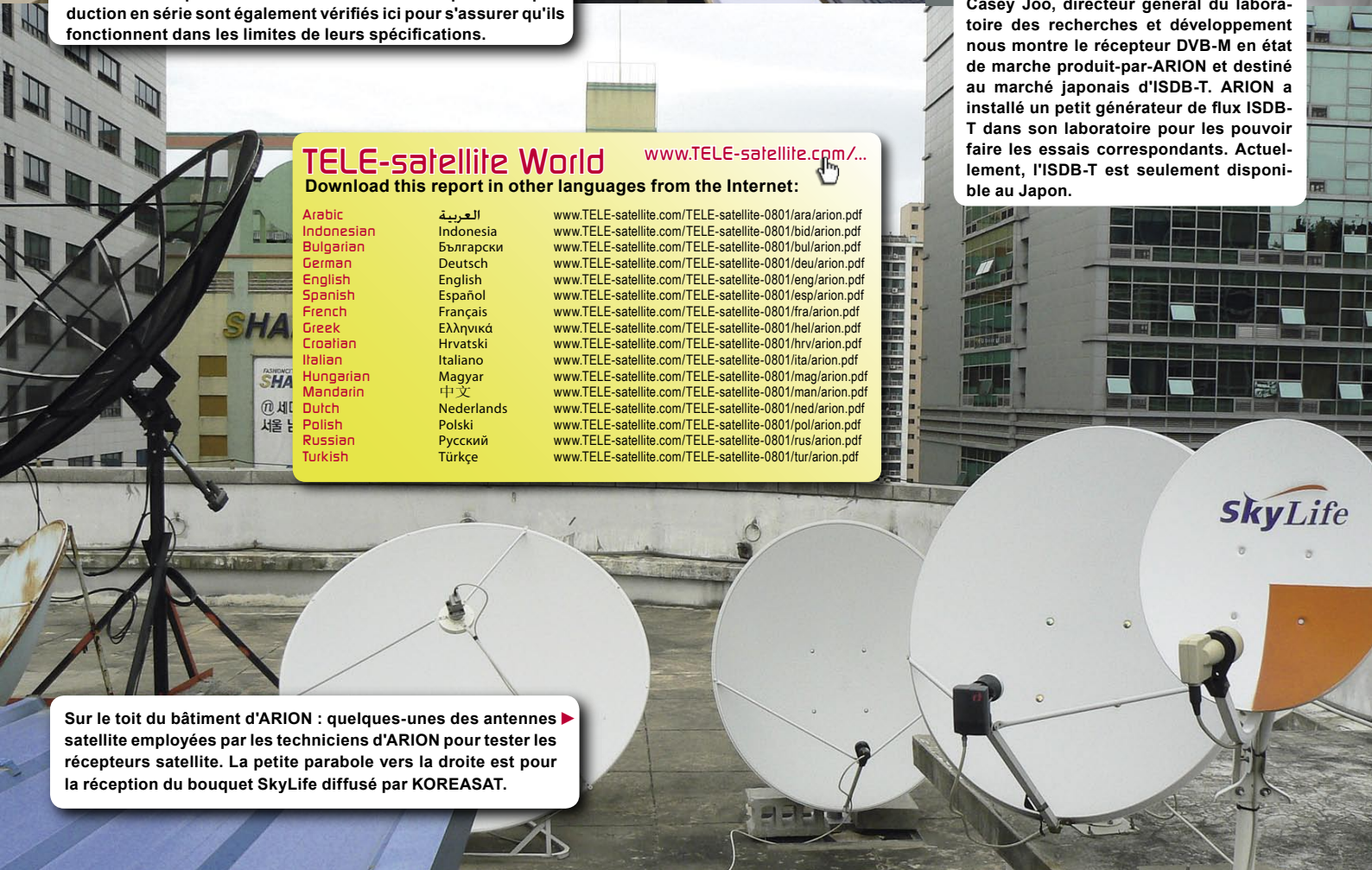
▼ M. Han est le directeur de développement du HD 4000. Ce récepteur satellite de haute définition HD 4000 est présenté dans cette édition de Télé-satellite.



▼ Des nouveaux produits sont testés ici. Des récepteurs de production en série sont également vérifiés ici pour s'assurer qu'ils fonctionnent dans les limites de leurs spécifications.



▲ Casey Joo, directeur général du laboratoire des recherches et développement nous montre le récepteur DVB-M en état de marche produit-par-ARION et destiné au marché japonais d'ISDB-T. ARION a installé un petit générateur de flux ISDB-T dans son laboratoire pour les pouvoir faire les essais correspondants. Actuellement, l'ISDB-T est seulement disponible au Japon.



TELE-satellite World [www.TELE-satellite.com/...](http://www.TELE-satellite.com/)

Download this report in other languages from the Internet:

Arabic	العربية	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0801/ara/arion.pdf
Indonesian	Indonesia	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0801/bid/arion.pdf
Bulgarian	Български	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0801/bul/arion.pdf
German	Deutsch	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0801/deu/arion.pdf
English	English	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0801/eng/arion.pdf
Spanish	Español	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0801/esp/arion.pdf
French	Français	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0801/fra/arion.pdf
Greek	Ελληνικά	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0801/hel/arion.pdf
Croatian	Hrvatski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0801/hrv/arion.pdf
Italian	Italiano	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0801/ita/arion.pdf
Hungarian	Magyar	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0801/mag/arion.pdf
Mandarin	中文	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0801/man/arion.pdf
Dutch	Nederlands	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0801/ned/arion.pdf
Polish	Polski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0801/pol/arion.pdf
Russian	Русский	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0801/rus/arion.pdf
Turkish	Türkçe	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0801/tur/arion.pdf

▲ Sur le toit du bâtiment d'ARION : quelques-unes des antennes satellite employées par les techniciens d'ARION pour tester les récepteurs satellite. La petite parabole vers la droite est pour la réception du bouquet SkyLife diffusé par KOREASAT.