

## INFORMATIONS ET POINTS DE VUES SUR LA COMMUNICATION UNIFIEE EN TEMPS REEL

*Nous examinerons des millions d'annonces et nous sommes en plein milieu des gouvernants vont se de résultats financiers. Nous sommes très très occupés. Désolé pour la longueur de du bulletin de cette semaine. Nous espérons faire un rapport de nos récents déplacements au Polycom User Group (PUG) et à l'exposition VON dans le prochain numéro.*

*Comme d'habitude n'hésitez pas à faire suivre cette lettre d'information à vos collègues. Pour être mis sur la liste de distribution gratuite, inscrivez-vous sur [www.wainhouse.com/bulletin](http://www.wainhouse.com/bulletin).*

Andrew W. Davis, [andrewwd@wainhouse.com](mailto:andrewwd@wainhouse.com)

### Nouvelles brèves

- Imaginez ma surprise la semaine dernière quand j'étais passager d'un vol Alitalia (une expérience à ne pas vraiment vous recommander) en feuilletant le magazine de la compagnie,



j'ai trouvé une page entière de publicité pour un visiophone : le nouveau Maia XC. d'Aethra. Je n'avais pas vu de publicité pour les produits de visioconférences dans ces magazines depuis plusieurs années. Peut-être, est-ce une vague qui arrive ? Le XC est un visiophone clairement destiné aux applications professionnelles et à l'environnement TPE/PME. . Le design assez criard, un affichage 800x480 sur écran large 7" LCD, fonctionnement en RTC, SIP et H. 323 téléphonie, sortie vidéo, surf Internet, e-mail, messagerie instantanée, tout est inclus. J'ai demandé le prix et appris qu'il se passait beaucoup de choses dans les couloirs de la société d'Ancone. Elle est en train de revoir son identité son logo et sa stratégie marketing dans le but de fournir une alternative visioconférence avec un flair italien. Les éléments-clés annoncés en octobre comprennent un montage rack pour le système de visio Haute Définition le Vega X.7, le visiophone XC, une nouvelle version du Vega X3 et le X.7 avec une nouvelle caméra et un design plus plat, ainsi que de nombreuses versions peintes à la main du terminal d'audio conférence "the Voice"..



- Vapps a lancé la version beta de sa technologie HighSpeed Conferencing qui permet aux utilisateurs Internet (voix sur IP) et aux utilisateurs de téléphones fixes ou cellulaires de participer à la même réunion avec une qualité de haute définition audio. That enables Internet users (VoIP) and telephone or cellular phone users to participate in the same conference in high-definition audio quality. Le service qui y est désormais disponible, est conçu pour accepter les connexions d'un ordinateur d'un téléphone filaire ou d'un téléphone cellulaire et garder une très haute qualité



audio. Un prix unique avec une utilisation illimitée est disponible pour les appels en provenance de l'Internet. Il inclut des participants utilisant Skype. Skype a fait la promotion de la solution Vapps HighSpeed Conferencing à ses 220 millions d'utilisateurs enregistrés. En supplément au forfait à l'Internet HighSpeed Conferencing offre également des numéros gratuits pour 800 dans huit pays. Les réunions d'audio conférence peuvent de réunir jusqu'à 500 participants. Tout en hébergeant une conférence en utilisant Internet ou un téléphone, le modérateur à annexer le Web à la réunion avec des fonctionnalités telles que la possibilité de verrouiller ou de déverrouiller la réunion, de monter une session Web de questions-réponses d'enregistrer la conférence et de mettre en service ou d'enlever les secrets audio sur les lignes. Vapps offre un essai gratuit de 30 jours pour le HighSpeed Conferencing.

- Radvision au assorti sa suite de tests : Prolab Testing Suite pour IMS, SIP et H.323, une application distribuée client-serveur de tests et de validation. La société a également sorti la version 5.5 de SCOPIA Desktop videoconferencing. Les principales améliorations consistent en l'affichage en présence continue en haute définition et la possibilité de mélanger des salles HD et standard ainsi que des PC dans la même connexion. . A l'exposition VON automne à Boston, (patrie des Boston Red Sox, champions 2007 de la coupe de Base Ball) Radvision a également annoncé A) un partenariat avec Clique Communications pour développer conjointement des nouvelles applications de visiophonie pour les mobiles permettant aux opérateurs de réseaux cellulaires d'offrir des services de vidéo interactive. Et B) un partenariat avec BEA Systems pour offrir une plate-forme multimédia prête à l'emploi pour les prestataires de services et les ASP qui développent les applications vidéo telles que les communautés mobiles les « chat » vidéo avec modérateur la surveillance avec la vidéo mobile et les centres de contact vidéo. Radvision a également annoncé un effort de coopération avec SPIRIT DSP pour faire évoluer les solutions de port multimédia sur la plate-forme convergée media DSP DaVinci de Texas Instruments.
- TANDBERG a annoncé son intention de rendre toute sa gamme de produits basés sur les standards, complètement interopérables avec Microsoft Office Communications Server 2007.
- Aethra a annoncé un partenariat avec BCS Global pour fournir des services de visioconférence manager dans le monde entier .
- Alcatel-Lucent, a annoncé la suppression de 4000 emplois supplémentaires et une restructuration de la direction. L'équipementier télécoms a annoncé une troisième perte sèche trimestrielle.
- WebEx a annoncé qu'elle utiliserait sa technologie WebEx Connect desktop pour héberger Oracle's Siebel CRM On Demand.

## Dollars & \$ignification

### Tandberg Q3-2007

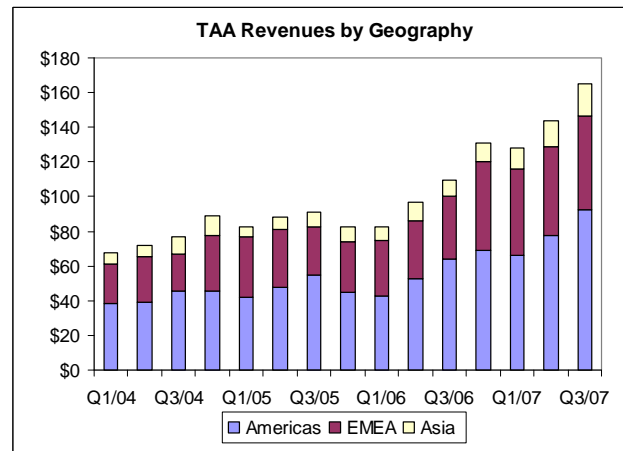
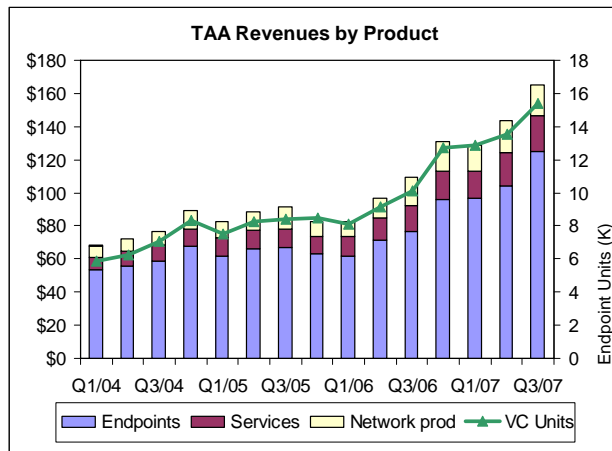
Tandberg a fait un cri trimestre incroyable. Pour la troisième fois de suite la société a annoncé une croissance annuelle dans la gamme stratosphérique 50 %..

Ces chiffres sont obtenus d'abord par les résultats exceptionnels dans le segment des terminaux. Les chiffres de temps de Berg pour le troisième trimestre n'incluent pas la contribution du chiffre d'affaires de

Codian qui n'a été acquise que le 24 septembre. Le chiffre d'affaires de Codian pour le troisième trimestre était de \$10.5M. connaissant la puissance des ponts Codian, son nouveau

TAA	Q3 06	Q2 07	Q3 07	Sequential Growth	Annual Growth
Americas	\$64.3	\$77.2	\$92.4	19.7%	43.7%
EMEA	\$35.8	\$51.9	\$54.0	4.0%	50.8%
Asia	\$9.5	\$14.7	\$18.9	28.6%	98.9%
<b>Total Rev</b>	<b>\$109.6</b>	<b>\$143.8</b>	<b>\$165.3</b>	<b>15.0%</b>	<b>50.8%</b>
Endpoints	\$76.9	\$104.2	\$124.9	19.9%	62.4%
Services	\$15.7	\$20.1	\$21.5	7.0%	37.2%
Infrastructure	\$17.0	\$19.5	\$18.9	-3.1%	11.3%
<b>Op Inc</b>	<b>\$24.9</b>	<b>\$33.3</b>	<b>\$38.7</b>	<b>16.2%</b>	<b>55.4%</b>
Endpoint Units	10,102	13,512	15,398	14.0%	52.4%

fonctionnement avec le logiciel TMS et l'excellence démontrée de Tandberg sur le terrain on peut s'attendre à voir le chiffre d'affaires des produits d'infrastructure et le site du chiffre d'affaire totale continuait à ce rythme ou même encore augmenter. Pendant les audio conférences de résultats, le PDG, CEO Fredrik Halvorsen a révélé deux détail intéressant. Les ventes de terminaux Tandberg en OEM (nous pensons que ces produits sont vendus à Cisco ) avaient chuté légèrement à 1600 contre 1700 unités en Q2 de l'année précédente pour ceux qui ne suivraient pas les chiffres de très près. Par contre le prix moyen de vente pour un terminal Tandberg a été de \$8,113 durant le trimestre. contre \$7,624 l'année précédente Nous avions prévu que la HD aurait un effet important sur le marché de la visioconférence et cela se révèle juste..



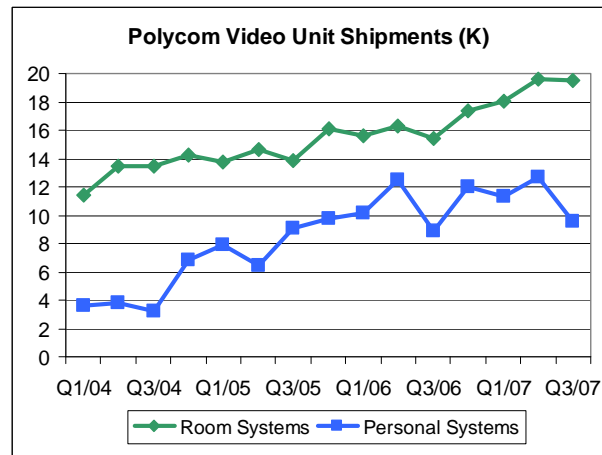
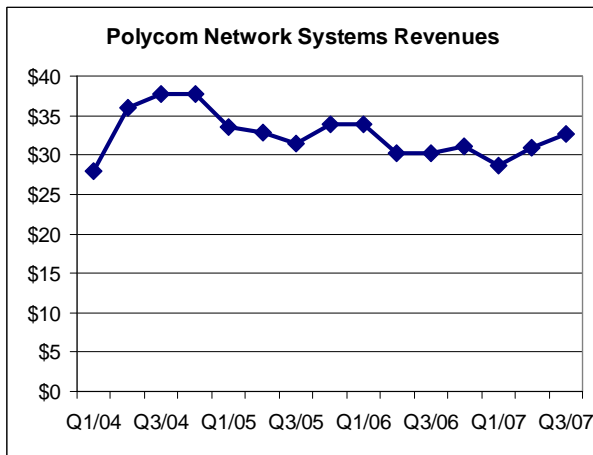
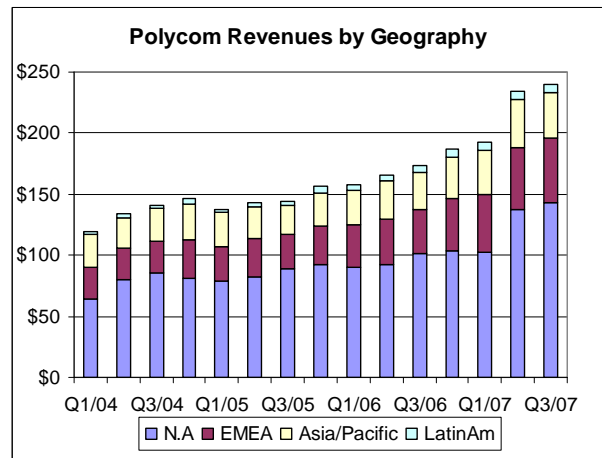
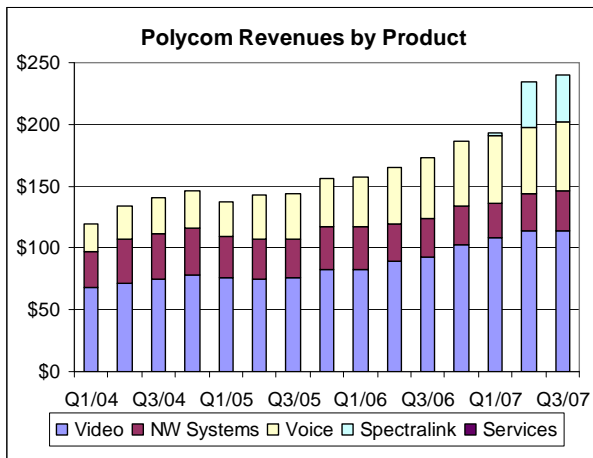
### Polycom Q3-2007

PLCM	Q3 06	Q2-07	Q3-07	Seq uential Growth	Annual Growth	Annual Growth w/o SpectraLink
Video	\$93.1	\$113.3	\$113.7	0.4%	22.1%	
Network Systems	\$30.3	\$31.0	\$32.6	5.2%	7.6%	
Voice+Spectra	\$49.8	\$89.6	\$93.7	4.6%	88.2%	12%
<b>Total Rev</b>	<b>\$173.2</b>	<b>\$233.9</b>	<b>\$240.0</b>	<b>2.6%</b>	<b>38.6%</b>	<b>17%</b>
Group Units	15,417	19,582	19,529	-0.3%	26.7%	
<b>Op Inc.</b>	<b>\$20.7</b>	<b>\$17.3</b>	<b>\$23.1</b>	<b>33.5%</b>	<b>11.8%</b>	
North America	\$101.3	\$137.1	\$142.9	4.2%	41.1%	13%
EMEA	\$36.4	\$51.2	\$53.3	4.1%	46.4%	21%
Asia/Pacific	\$30.3	\$39.0	\$36.9	-5.4%	21.8%	
Latin America	\$5.2	\$6.6	\$7.0	6.1%	34.6%	

Une des choses drôles qui sont apparues sur le chemin des forums financiers est la situation de Polycom qui a présenté des résultats plutôt satisfaisants avec une croissance annuelle et des chiffres tels que beaucoup de société vendraient leurs âmes pour y parvenir. Ainsi la question qui se pose est avec 27 % de croissance dans les terminaux vendus et 22 % sur le chiffre vvisio et 39 % sur le CA global, est-ce un résultat

décevant ? La réponse est « quand votre principal concurrent, va -t'il vous sortir de l'eau ? Par conséquent la conférence financière du PDG Bob Hagerty a rappelé les principes fondamentaux pour avancer ..

Les détails à noter de Polycom pour ce trimestre incluent le développement continu mais lent des systèmes d'infrastructures (qui font désormais partie de la division solutions Visio) et la croissance impressionnante de la société en Europe MO. Ce qui a été révélé au cours de la présentation financière et de la session de questions réponses ont été les revenus de la télé présence de Polycom (RPX), qui ont été d'environ \$2 M pour le trimestre et les systèmes HDX qui ont cru de 40 % sur le même trimestre par rapport à l'année dernière et comptent désormais pour 20% desu CA des systèmes visio soit environ \$22-23M. avec les annonces récentes de la société pour le hache des With the company's recent HDX 8000 and 4000, on peut s'attendre à ce que les ventes de la haute définition s'accélèrent encore..



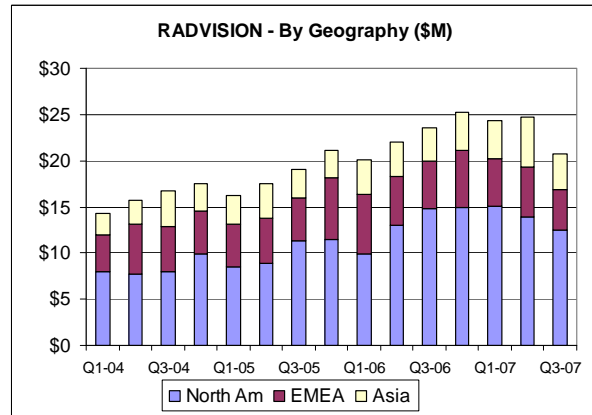
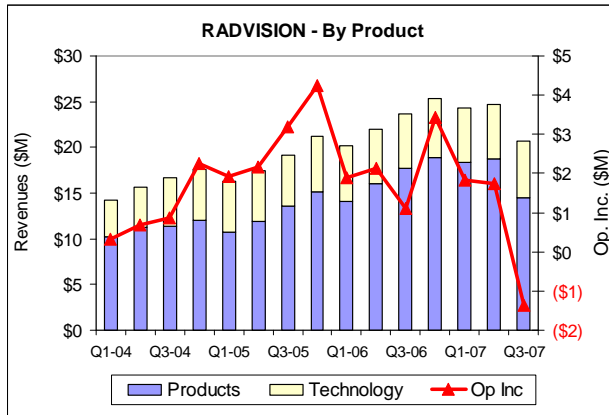
Note: environ 15 % du chiffre total du chiffre d'affaire totale de politique comme et dans les services. Il est réparti dans les chiffres ne voit division au et équipement d'infrastructures qui sont affichées plus haut. About 15% of Polycom's total revenues are in services and are distributed within the voice, video, and network systems numbers reported above. Since Tandberg n'incluent pas les services dans la vision aux coûts ne laisser à des infrastructures réseaux. Ceci rend la comparaison entre les tableaux entre des choux et des navets. Les différences sont prises en compte dans notre rapport au Tchèque qui est une comparaison joue à chaud chou à chou Does not include services in their reported video or infrastructure revenue numbers, this makes the comparison between the numbers in the above tables NOT an apples-to-apples comparison. These differences ARE accounted for in our SpotCheck report (which IS an apples-to-apples comparison).

### RADVISION Q3-2007

Radvision a annoncé un trimestre en baisse avec des résultats très proches des prévisions ou revues au 1er octobre. Le C A. de la société, fait avec son plus grands clients (Cisco) sont en cohérence avec les attentes. Il est inférieur de 30 % aux résultats du troisième trimestre de l'année précédente.

Radvision a également annoncé qu'un projet clé avec Cisco a été retardé. Une faiblesse a été annoncée en Europe Moyen-Orient et Asie-Pacifique pour les canaux non Cisco ainsi qu'en Amérique du Nord pour l'administration fédérale .

RVSN	Q3-06	Q2-07	Q3-07	Sequential Growth	Annual Growth
Products	\$17.8	\$18.8	\$14.5	-23.1%	-18.6%
Technology	\$5.9	\$5.9	\$6.3	6.5%	6.8%
<b>Total Sales</b>	<b>\$23.6</b>	<b>\$24.7</b>	<b>\$20.7</b>	<b>-16.1%</b>	<b>-12.3%</b>
NA	\$14.8	\$13.9	\$12.4	-10.2%	-15.7%
EMEA	\$5.1	\$5.5	\$4.4	-20.0%	-14.3%
Asia	\$3.7	\$5.3	\$3.9	-27.8%	3.3%
<b>Op Inc.</b>	<b>\$1.10</b>	<b>\$1.74</b>	<b>(\$1.37)</b>	<b>-178.9%</b>	<b>-224.7%</b>
3G sales	\$1.6	\$2.6	\$2.2	-15.4%	37.5%
CTM sales	\$1.5	\$1.6	\$0.6	-62.5%	-60.0%



### Les 3 grands

		Q3-06	Q2-07	Q3-07	Croissance trimestrielle	Croissance Ann
Polycom	Qté terminaux	15,417	19,582	19,529	-0.3%	26.7%
Tandberg	Qté terminaux	10,102	13,512	15,398	14.0%	52.4%
PLCM	CA visio	\$93.1	\$113.3	\$113.7	0.4%	22.1%
TAA	CA visio	\$76.9	\$104.2	\$124.9	19.9%	62.4%
PLCM	CA Syst infrastructure	\$30.3	\$31.0	\$32.6	5.2%	7.6%
TAA	CA Syst infrastructure	\$17.0	\$19.5	\$18.9	-3.1%	11.3%
Radvision	CA Syst infrastructure	\$17.8	\$18.8	\$14.5	-23.1%	-18.6%
PLCM**	CA Total	\$173.2	\$233.9	\$240.0	2.6%	38.6%
TAA	CA Total	\$109.6	\$143.8	\$165.3	15.0%	50.8%
RVSN	CA Total	\$23.6	\$24.7	\$20.7	-16.1%	-12.3%

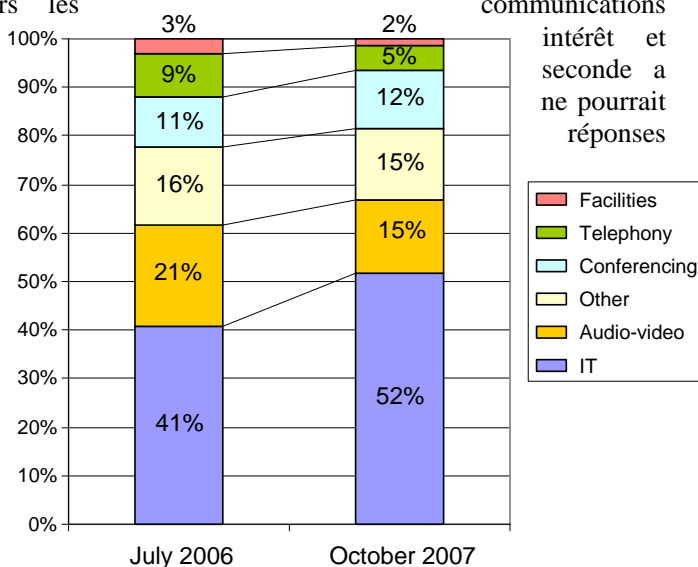
\*\* inclue les résultats de l'acquisition Spectral Link

Tandis que Polycom réussit bien, Tandberg est clairement à un point d'inflexion. La société est non seulement en tête pour le CA, mais elle croît plus vite que ses concurrents. On ne voit pas cette combinaison très souvent. Par ailleurs l'acquisition de Codian devrait encore ajouter du combustible au feu (à la fois sur l'infrastructure et les terminaux visio). Dépasser Polycom dans la Qté de terminaux vendus comme dans le chiffre d'affaires n'est plus hors de question. .

## Résultats de l'Enquête quantitative 2007 sur les Rich Media.

Les résultats de notre seconde enquête 2007 sont désormais disponibles. Le première enquête été essentiellement orientée vers les communications unifiées et en ce qui concerne leur des plans de déploiement, la été centrée sur la visioconférence les résultats montrés ici ce sont les de la question : qui a la responsabilité principale pour les achats de visioconférences dans votre société. Comme vous pouvez le voir les départements informatiques été en bonne position en 2006 et ils sont encore plus importants en 2007. Pour avoir les détails consulter le rapport complet

[www.wainhouse.com/reports](http://www.wainhouse.com/reports)  
[fargo@wainhouse.com](mailto:fargo@wainhouse.com)



## Face-à-face avec le PDG de Liquid Pixels Steve Kristy



Nous avons souvent pensé que la visioconférence et la collaboration occuperaient une place de choix sur les bureaux dans les entreprises, quand elle serait utilisée de façon routinière pour les ventes et de marketing. Quand la collaboration sera un contributeur efficace et pas seulement un générateur d'économies, alors les barrières que nous rencontrons aujourd'hui disparaîtront.. Si vous avez fait récemment des achats en ligne vous avez probablement observé des astuces basées sur le Web qui aident les acheteurs à prendre leurs décisions d'achats. Nous avons eu la chance dernièrement de pouvoir communiquer avec une société dans la nébuleuse Web, qui n'est pas sur le marché la collaboration mais qui s'oriente dans cette direction : LiquidPixels.

**WRB:** les grandes sociétés entrent souvent dans des nouveaux domaines d'activité en achetant des petites sociétés ayant une bonne technologie. Récemment nous avons vu Adobe acheter Scene7, un acteur dans le domaine de l'imagerie dynamique. Que sont les images dynamiques et pourquoi la société Adobe s'intéresse telle à ce domaine ?

**SK:** Dynamic Imaging ou les images dynamiques est une technologie qui permet de créer des images à l'instant où l'on en a besoin. Cela correspond aux images ce que le traitement de ce texte a fait pour l'écriture. Si par exemple vous surfez sur un magasin de ventes de vêtements en ligne et si vous voulez voir un article particulier dans les différentes couleurs, le Dynamic Imaging abritera instantanément une image avec le produit dans la couleur choisie. Vous voulez vos initiales brodées sur une chemise, le système fera instantanément la personnalisation. En partant avec un jeu d'images basiques et la possibilité de changer les propriétés des images telles que la couleur l'aspect, les vues à la demande vous obtenez un outil très puissant pour personnaliser une tentative d'achat sur le Web.

Les produits Adobe's sont au coeur de la construction de sites Web et la société a reconnu la

demande croissante pour l'intégration d'images dynamiques sur les sites Web. L'offre de ces fonctionnalités augmente la gamme des outils Web tout en apportant une source supplémentaire de revenus.

**WRB:** Très bien. Je prends conscience que le Dynamic Imaging peut être un outil très intéressant pour un site Web, mais qu'apporte-t-il aux téléconférences et au monde Web ?

**SK:** la possibilité de redimensionner, de faire tourner, de recolorer, de personnaliser les présentations d'une image diffusée, ajoute une valeur extrêmement précieuse à une discussion produit par exemple. Il est difficile d'anticiper une question telle que : a quoi cela ressemble-t'il en bleu, pouvez-vous le faire tourner pour avoir une autre vue ? etc. Le Dynamic Imaging permet alors aux participants de visioconférences de manipuler une image sans aide préparations lourde de la part de l'organisateur..

**WRB:** Intéressant. Quelle est la difficulté et quele est la dépense poua ajouter le Dynamic Imaging à une application de Web conférence telles que WebEx par exemple?

**SK:** l'une des clés de l'approche de LiquidPixels' est son ouverture. LiquiFire dynamic imaging peut être ajouté à virtuellement et facilement à tout environnement. LiquiFire communique de façon prioritaire via HTTP, le protocole sous-jacent du Web. Ainsi tout ce qui fonctionne dans cet environnement dont WebEX, peut être facilement intégré avec LiquiFire.

**WRB:** Comment la récente acquisition de Scene7 par Adobe a-t-elle affecté votre activité?

**SK:** Nous avons vu un tournant significatif à la hausse dans notre croissance quand le Internet Retailer show, en juin qui se tenait peu de temps après l'annonce de l'acquisition de Scene7 par Adobe.. Quand une société qui se situe parmi les premiers rangs dans le cœur d'Internet achète une société de technologie, cela oblige ses clients et concurrents à s'asseoir et réfléchir. Cela provoque une mise de toute activité d'imagerie dynamique sur l'écran radar de chacun. Comme nous sommes l'un des acteurs majeurs dans cet espace, nous avons bénéficié d'une attention accrue de la part de sociétés qui étudient l'intégration d'imagerie dynamique dans leur site. Ils considèrent désormais à la fois Scene7 et LiquidPixels. Quelques clients optent pour Scene7 quand leur décision d'achat est influencée par la marque et la stabilité financière qu'une société telle que Adobe peut offrir. D'autres clients ont découvert que notre support technique est meilleur et ils ont choisi LiquidPixels. Cela nous amène à un point intéressant, car je prétends que si notre technologie avait été inférieure ou même légèrement supérieure à celle de Scene7, nos clients se seraient indéniablement orientés vers la sécurité que peut apporter Adobe. Cela ne s'est pas produit et ceux qui nous suivent vraiment, ne reviennent pas en arrière.

**WRB:** Pourquoi le marché vient-il seulement de décoller ?

**SK:** Internet a démarré comme une brochure électronique, une source d'information statique des encyclopédies en ligne des documents et des formulaires. Le E-commerce a prouvé que les gens sont intéressés et veulent acheter en ligne. Malheureusement les quelques premières générations de magasins en ligne n'ont fourni rien d'autre qu'une vue hiérarchique de leur base de données produits. Des termes tels que le surf avec un navigateur sont utilisés pour décrire les choix des acheteurs dans la démarche homme/extérieur/chemise/manches

The Wainhouse Research Bulletin would like you to join us in thanking our 2007 sponsors who help keep distribution of the WRB free:

<a href="#">Aethra</a>	<a href="#">RADVISION</a>
<a href="#">AGT</a>	<a href="#">SPL</a>
<a href="#">Codian</a>	<a href="#">Sonic Foundry</a>
<a href="#">Compunetix</a>	<a href="#">Sony</a>
<a href="#">GlobalMedia</a>	<a href="#">Symetria</a>
<a href="#">HaiVision</a>	<a href="#">Talk &amp; Vision</a>
<a href="#">Huawei</a>	<a href="#">TANDBERG</a>
<a href="#">IOCOM</a>	<a href="#">Visual Nexus</a>
<a href="#">LifeSize</a>	<a href="#">VTEL</a>
<a href="#">Premiere</a>	<a href="#">York Telecom</a>

The fine print: [Sponsorship](#) of the WR Bulletin in no way implies that our sponsors endorse the opinions expressed in the WRB. Nor does it imply that the Bulletin endorses their products or services. We remain an equal opportunity critic.

longues/coton/bleu/taille X.L /achat. Ce n'est pas la façon dont les gens veulent acheter. L'acheteur potentiel va se rendre dans un magasin, prendre un pantalon et voir tout autour et constater comment cette chemise s'accorde avec ce pantalon. Il examinera les couleurs et leur accord. Le shopping repose beaucoup sur la visualisation. Il s'agit de mélanger, comparer, se rapprocher. C'est interactif. Le marché pour le Dynamic Imaging décolle parce que nous et les acheteurs veulent faire des achats. Les acheteurs demandent une meilleure visualisation des produits qu'ils veulent acheter. Les achats en ligne peuvent désormais fournir une meilleure offre que dans les magasins, car toutes les couleurs peuvent être affichées dans tous les matériaux et dans toutes les combinaisons, à tout moment

**WRB:** Quels sont les moteurs qui incitent le client à se diriger vers cette technologie ?

**SK:** Chaque étude que nous avons pu voir montre que d'avoir une image produit, qui peut être manipulée par le client à sa guise, augmente l'attraction vers le point de vente et incite à presser sur le bouton « commandé ». De plus nos clients réalisent que des outils de meilleure visualisation tels que le propose le Dynamic Imaging deviennent des fonctionnalités standards pour le e-Commerce.

**WRB:** Que le future réserve-t-il pour le e-Commerce et le Dynamic Imaging? Quels sont les autres segments ?

**SK:** Les humains sont des êtres visuels. La fourniture de meilleurs moyens de visualisation continuera à être une demande pour le e-commerce et des douzaines d'autres segments Dynamic Imaging est seulement le premier pas vers le Saint Graal des hologrammes interactifs en 3 D...

**WRB:** Maintenant que Adobe a acheté Scene7, pensez-vous que vos jours en tant que société indépendante sont comptés ?

**SK:** Andrew, c'est une grande question, à laquelle je ne peux répondre . !

<b>Conferencing &amp; Collaboration <a href="#">Event Calendar</a></b>	
<b>WHEN &amp; WHERE</b>	<b>WHAT &amp; WHO</b>
5 December, Basel, Switzerland	<a href="#">Point Nine User Forum</a> hosted by Novartis
8-10 April, 2008, Berlin, Germany	Wainhouse Research Collaboration Summit
July 16-18, 2008, Boston, MA	Wainhouse Research Collaboration Summit



Premier cabinet français spécialisé en visio et en « Rich Média »

- *Réalisation d'audits de parcs, d'études pour la migration vers IP*
- *Rédaction « indépendante » d'appel d'offres, aide au choix, assistance à la recette et au déploiement*

- *Assistance à la maîtrise d'ouvrage pour des salles intégrant l'audiovisuel et les télécoms (nombreuses références)*

Contact : **JF Pinchon** Tel :+33 1 30 36 12 55; Fax: +33 1 34 14 54 37

Mobile: +33 6 13 45 18 59 e-mail : jf@pinchon.net

Pour plus de renseignements Consultez le site : [www.irisressources.com](http://www.irisressources.com) **Site complètement remodelé.**

*Vous pouvez y télécharger directement les dernières éditions du WRB en français et obtenir d'autres informations,*

Le bulletin de Wainhouse Research est édité par LLC de Wainhouse Research, 34 Duck Hill • Duxbury, MA 02332 .Téléphone 1 617-975-0297. Email à : editor@wainhouse.com. PR to: news@wainhouse.com

Traduction IRIS Ressources 2007

Abonnement gratuits à : [www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com) © 2007 Wainhouse Research