

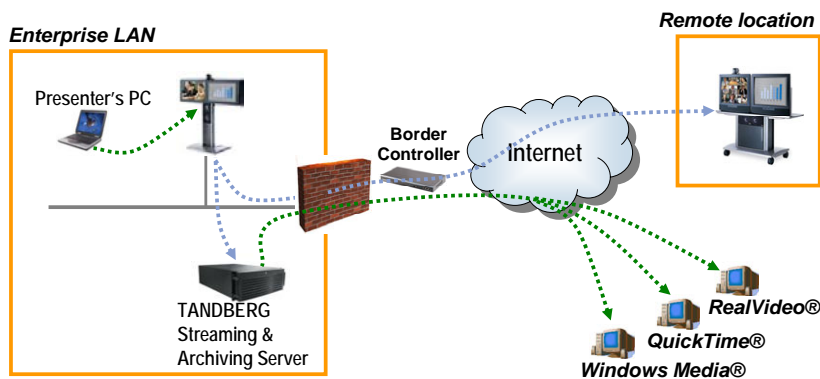
N'hésitez pas à envoyer ce bulletin à vos collègues. Pour le recevoir automatiquement, il suffit de s'inscrire gratuitement sur www.wainhouse.com/bulletin, mais nous serions ravis que vos collègues s'inscrivent directement, visitez www.wainhouse.com/bulletin Andrew W. Davis

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

La vie des affaires

TANDBERG rachète Ectus

TANDBERG a de nouveau franchi les frontières intercontinentales, pour faire une acquisition, Il s'agit cette fois, de la société Néo-Zélandaise Ectus. Le mouvement permet à TANDBERG de fournir n'importe quand, n'importe où, du streaming et de l'archivage de vidéo de qualité



entreprises, dans n'importe quel format. Ectus, qui a été très présent dans les 3 derniers « WHR Summits », propose une technologie, qui permet aux utilisateurs de visio d'enregistrer une connexion visio en même temps qu'une présentation multimédia et permet à une assistance nombreuse d'accéder facilement à ce contenu. Le premier produit

résultant de l'acquisition, sera un serveur de streaming et d'archivage, étroitement intégré dans la solution visio de bout en bout de TANDBERG, avec des tests « bêta » programmés pour Q4-2005.

Le serveur TANDBERG-Ectus fonctionnera avec des formats répandus comme Windows Media, RealVideo et Apple QuickTime, la capacité de streamer à la fois un présentateur et une présentation et pourra être administré par le logiciel TMS. Une future version permettra également le visionnement de contenus de téléphones mobiles 3G en utilisant une passerelle 3Gde TANDBERG's.

Voici Ce que j'en pense. C'est encore une action astucieuse de l'équipe de TANDBERG, et étant donné leur expérience professionnelle des acquisitions, je m'attends à voir la puissance de TANDBERG et les possibilités d'Ectus (et les brevets) dans des directions multiples. L'une est la visio stricto sensu avec un enregistrement, un archivage, et une lecture faciles. Une fonctionnalité sympa est la capacité de fonctionner aussi bien en H323 qu'en H239 avec deux flux, donnant au serveur la capacité de prendre en compte les présentateurs et les présentations simultanément. Par ailleurs, en combinant le serveur de streaming et la solution d'archivage avec la solution Expressway de TANDBERG pour traverser les pare-feux des réseaux, les utilisateurs visuels peuvent recréer le contenu à partir de la maison, d'un bureau à distance et même d'une chambre d'hôtel. Ce sera une solution de bout en bout complète. Ectus a commencé à se focaliser sur l'éducation et cette acquisition est susceptible de renforcer la présence de



TANDBERG dans l'éducation et la formation des entreprises et l'eLearning en général. Le streaming est bien connu des professionnels de ce secteur et Ectus pourrait être une entrée normale pour que TANDBERG présente aux formateurs des entreprises les avantages de la visio avec son interactivité. Une autre acquisition récente de TANDBERG était une société de technologie (Ivigo) qui travaille dans le domaine des passerelles 3G. En rassemblant tout cela, les utilisateurs de mobiles seront

capables d'accéder à la visio et aux contenus des présentations de n'importe où. Une grande agitation aujourd'hui, bien que je ne sois pas vraiment sûr, que beaucoup voudront regarder cela sur des affichages à cristaux liquides de 2 " .

Arel Communications revient vers le privé

Arel Communications and Software, société publique cotée, qui a annoncé un CA en Q2 de \$1,08 million et une perte d'exploitation de \$1,54 million, a déclaré que son comité financier a approuvé le rachat total de ses actions à un coût unitaire de \$1.50 les actions cotaient à la fermeture à \$1.06 vendredi de la semaine dernière.. Il y a 13.2 millions d'actions ce qui rend le montant de la transaction à quelque \$20 millions. Cette évolution est gérée par Cetus Corp., une société contrôlée par Clayton Mathile, l'actionnaire majoritaire d'Arel. Le plan proposé nécessite le rachat des parts d'Arel par la société.

Ce que j'en pense: Il n'est pas courant de voir une société anonyme cotée aller vers le privé, mais c'est une bonne opération pour Arel. Il est évident que de nos jours avec les enquêtes, les litiges et bien d'autres frais, les coûts sont élevés pour être cotés sur un marché, un peu trop pour Arel

aujourd'hui. En revenant à une gestion privée simple, Arel pourra plus facilement réduire ses frais généraux et donnera au management, les moyens de construire une société plus forte. Clayton Mathile a lancé dans le passé une société victorieuse. et semble être lié à Arel pour le long terme.

Nouvelles brèves

- On2 Technologies et VitalStream, un fournisseur de solutions de streaming et réseau international de livraison de contenu, ont annoncé qu'ils ont engagé un partenariat pour créer une solution unique combinant les outils puissants de haute qualité de codage de Macromedia Flash Video de On2 avec la fourniture de contenus et de streaming de VitalStream, destiné aux services de media numériques des entreprises.

WRB 简体中文版发布啦!

Бюллетень WRB теперь доступен на русском языке!

Désormais disponible en Français

Ahora disponible en Español

Agora disponível em Português

See www.wainhouse.com/bulletin to subscribe ...

Chinese, Russian, French, Spanish, and Portuguese

The Wainhouse Research Bulletin would like you to join us in thanking our 2005 sponsors who help keep distribution of the WRB free:

[AGT](#)

[Konftel AB](#)

[Aethra](#)

[LifeSize](#)

[Avaya](#)

[MVC](#)

[Compunetix](#)

[Polycom](#)

[Convedia](#)

[RADVISION](#)

[DSTMedia](#)

[ReView Video](#)

[DyLogic](#)

[Sony](#)

[Espre Solutions](#)

[TANDBERG](#)

[GlowPoint](#)

[The Whitlock Group](#)

[inSORS](#)

[Wire One](#)

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.

Tête à Tête avec le PDG de Vapps: Ben Lilienthal



WRB Vapps a été sur le marché depuis un moment. Vous vendez un pont audio IP destiné aux prestataires de services. Est-ce que vous progressez encore?

BL Notre succès dans le marché se corrèle avec une plus grande tendance, qui est la demande croissante de l'infrastructure de Voix sur IP et plus spécifiquement de l'audioconférence en voix sur IP. Notre produit, le CB1000, a été en production en Décembre 2003. Il a fallu attendre jusqu' à décembre 2004 pour que notre deuxième client le mette en service opérationnel. Vous avez raison, nous sommes là depuis un moment, mais nous commençons juste à progresser.. Depuis décembre 2004, nous avons équipé une douzaine de prestataires en Amérique du Nord et en Europe.

WRB Comment voyez-vous le marché s'orienter ?

BL Notre thèse depuis le premier jour a été que les fournisseurs de TDM sont exactement les personnes qui ne conviennent pas pour vendre de la VoIP, parce que la VoIP est un animal complètement différent. Vapps est du bon côté du lot de ces macro tendances que j'évoquerai plus tard. La disparition et l'implosion de Spectel et de Voyant ont créé des occasions multiples et importantes pour les fabricants naissants comme nous de gagner le ticket d'entrée sur marché des prestataires de service. En second lieu, la transition vers la VoIP chez les prestataires de services et les réseaux d'entreprise a créé la demande d'équipement en VoIP-natifs en provenance de fournisseurs comme nous.

WRB En une ou deux phrases, quelle est la compétence particulière de Vapps?

BL Vapps a des produits fiables à 99,999% et des produits d'une flexibilité unique et travaille très étroitement avec ses clients pour adapter les offres aux besoins de ses clients prestataires.. De plus nos produits s'intègrent dans les systèmes de réservation, d'administration et de facturation existants. Enfin nous livrons une interface utilisateur, très semblable à ce que les personnels de centres d'appels de TDM sont habitués à voir et à utiliser..

WRB Vous êtes une petite société, essayant de vendre à de grandes sociétés. Ce n'est pas une voie facile. Pourquoi n'importe quelle organisation voudrait-elle faire un investissement stratégique avec une petite société comme Vapps ?

BL: Excusez notre manque d'humilité, mais la plupart des gens, ne se rendent pas compte comment notre organisation est sophistiquée. Entre Jerry Norton, le directeur technique de Vapps, Co-fondateur et moi-même, nous avons trois démarrages réussis à notre actif et plus de 35 ans d'expérience de telecom et de logiciels. Chez Vapps, Jerry a construit une équipe de recherche sur deux rives, construit un réseau professionnel de VoIP et déposé un certain nombre de dossiers de brevets auprès de l'Office des brevets des USA. Aucune de ces tâches n'est vraiment simple

WRB Il y a eu beaucoup de discussions autour du terme « serveur de media » sur ce marché, pourtant Vapps n'emploie pas une telle désignation Pouvez-vous expliquer?

BL Nous pensons que les conférences exigent toujours des ressources dédiées en DSP pour faire le mélange audio, ainsi la question devient-elle " où obtenez- vous ces ressources de DSP?" Vapps a étroitement évalué plusieurs options de serveurs de média, lorsqu'elle a commencé la conception, il y a plus de 3 ans. Il s'avère que quand vous démontez un serveur de média, vous trouvez juste un groupe de cartes de DSP à l'intérieur. Aussi, nous nous sommes rendus compte, que nous pourrions créer plus de valeur pour nos clients et obtenir un produit techniquement supérieur en travaillant directement avec des fabricants de DSP comme Natural Micro Systems (NMS). Nous avons utilisé le hardware directement disponible et écrit le

logiciel qui fait fonctionner notre système d'audioconférence en VoIP. Le hardware de NMS continue à suivre la loi de Moore, aussi nous et nos clients en retirons les avantages. Nous avons déjà vu la densité de notre plateforme de 4U passer de 600 ports par châssis à 2.000 ports en 18 mois, en fonction des avancées de NMS..

WRB Le mot de la fin ?

BL Vapps est du bon côté d'un certain nombre de tendances beaucoup plus grandes qui affectent toute l'industrie technologique et l'économie globale dans l'ensemble. Ceci inclut la transition du TDM à l'IP dans les réseaux de voix, mais plus généralement les macro tendances, comme le glissement des systèmes propriétaires vers les systèmes ouverts, la pression accrue sur les prix pour les fabricants et les prestataires de services, la montée en charge de logiciels libres comme Linux, la globalisation de la main-d'oeuvre, et la tendance vers l'augmentation de la nature collaborative du travail. Quand Thomas Friedman écrit que l'audioconférence en VoIP est un des 10 facteurs qui accélèrent la globalisation, vous comprendrez que Vapps est une composante essentielle d'infrastructure permettant l'évolution. d'un écosystème global Rendez-vous à Chicago!



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 39 59 41 09; Fax: +33 1 39 59 41 11

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

Pour plus de renseignements Consultez le site : www.irisressources.com

Vous pouvez y télécharger directement les dernières éditions du WRB et obtenir d'autres informations et participer à des forums en français et trouver des informations complémentaires

Le bulletin de Wainhouse Research est édité par LLC de Wainhouse Research, 112 Sumner road, Brookline, MA 02445.Téléphone 1 617-975-0297. Email à : editor@wainhouse.com.

Traduction française réalisée par IRIS Ressources Copyright 2005. Les abonnements gratuits sont disponibles à www.wainhouse.com. Copyright 2005 par Wainhouse Research