

## INFOS EN LIGNE SUR LA VISIOCONFERENCE ET LES COMMUNICATIONS RICH MEDIA

*Nous avons commencé à compiler tous les chiffres pour Q3-05 et il me semble que celà reserve des surprises les détails dans le prochain numéro..*

*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](http://www.wainhouse.com/bulletin), mais nous serions ravis que vos collègues s'inscrivent directement, visitez [www.wainhouse.com/bulletin](http://www.wainhouse.com/bulletin).*

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

## Nouvelles brèves

- Si vous pensiez qu' AT&t allait disparaître et que vous alliez devoir vivre dans un monde sans mA Bell , vous vous mettiez le doigt dans l'œil. SBC a décidé de garder le nom après la fusion. Whew...
- J'ai été informé que mon évaluation sur le produit ClearOne « Converge » était erronée (bulletin de la semaine dernière). Le prix \$2.500-3.000 mentionné, était pour le produit RAV. Le prix de Converge sera divulgué dans les prochaines semaines, mais attendez-vous à quelque chose de plus élevé.
- Le LifeSize room system, a été livré à ses différents distributeurs du monde entier. Selon nos sources souterraines et secrètes à Austin, les unités de démo fonctionnent avec le hardware définitif et les logiciels quasi définitifs. La société teste encore dans tous les sens les logiciels, les interopérabilités et la résilience. Les partenaires des canaux de distribution ont déjà enregistré les commandes pour 60 systèmes chez 17 clients

## Dollars and \$ignifications

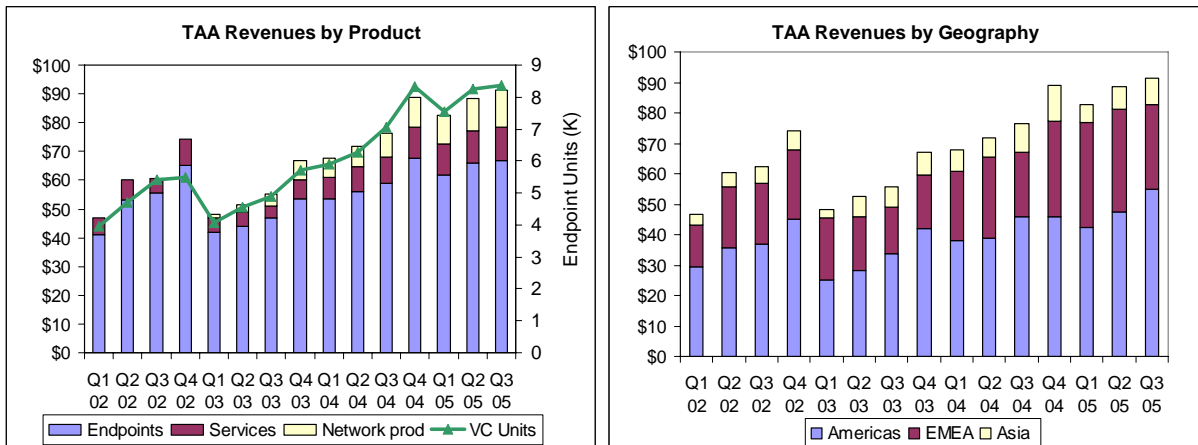
### TANDBERG – Q3/2005

TANDBERG a annoncé un CA de \$91.2 M pour Q3,avec la livraison de 8,371 unités. Cela représente une croissance de 19% par rapport à la même époque de l'année dernière, mais se situe apparemment en dessous des aspirations des financiers qui étaient de \$96 M. Le résultat est donc bon mais pas celui espéré . Le prix moyen de vente chute de \$8,006 à \$7,998,par rapport à l'année dernière, (ce qui n'est pas considérable) Les produits d'infrastructure ont généré des ventes de \$12.9 millions (ponts, passerelles, portiers, traversées NAT-firewall) en hausse de 53%. Dans la conférence de présentation des résultats, le PDG

Andy Miller a révélé, qu'en Amérique du Nord la progression des ventes aux entreprises était de 25% et celles aux administrations de 14%, ce qui conduit à une moyenne de 20% environ. Il apparaît dans le tableau, que la progression de l' Asie est stimulante, mais celle de l'Europe

Tandberg	Q3 04	Q2 05	Q3 05	Croissance trimest	Croissance annuelle
Ameriques	\$45.8	\$47.5	\$54.8	15.4%	19.7%
Europe MO	\$21.1	\$33.8	\$28.0	-17.2%	32.7%
Asie	\$9.6	\$7.2	\$8.4	16.7%	-12.5%
Total Rev	\$76.5	\$88.5	\$91.2	3.1%	19.2%
Terminaux	\$58.9	\$65.9	\$67.0	1.7%	13.7%
Services	\$9.2	\$11.4	\$11.4	0.0%	24.2%
Infrastructure	\$8.4	\$11.2	\$12.9	15.2%	53.3%
Ben d'exploitation	\$20.0	\$23.1	\$23.6	2.2%	18.0%
Nb de terminaux	7,040	8,238	8,371	1.6%	18.9%

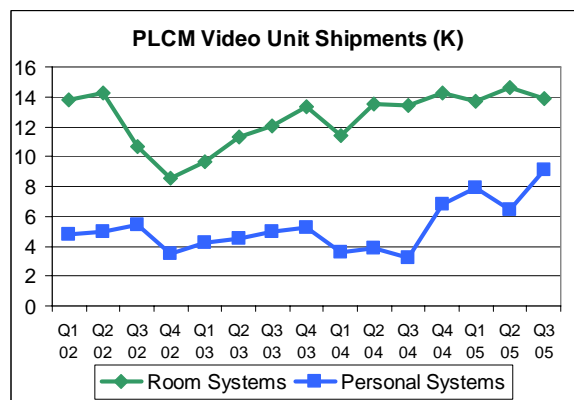
l'est beaucoup moins et elle est décevante. Nous pensons que la livraison de terminaux visio a toutefois, battu des records chez Tandberg, (qu'on nous corrige si c'est faux. !).

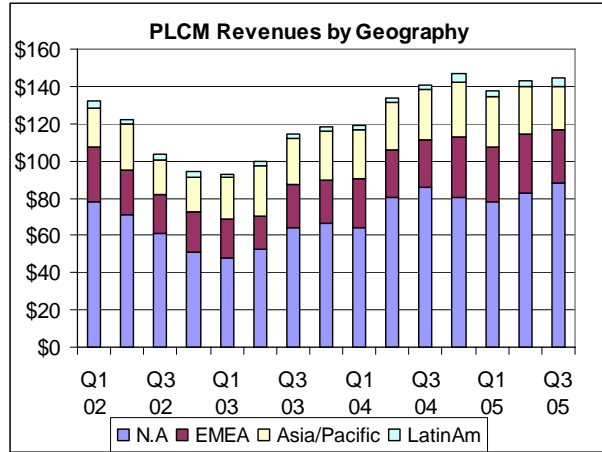
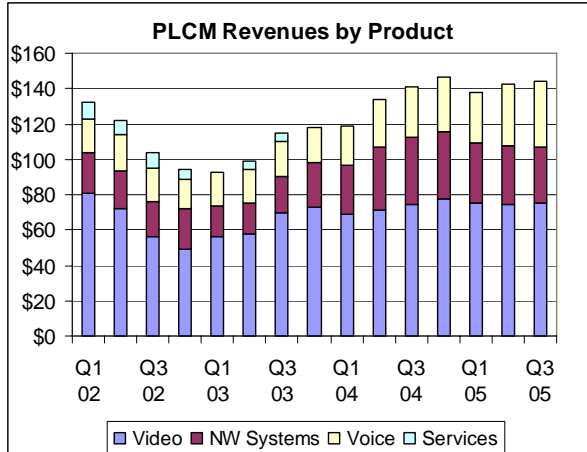


### Polycom – Q3/2005

Polycom a annoncé un CA global de \$144.4M en hausse par rapport aux \$140.8 M l'année dernière à la même époque. La croissance de Polycom est conduite par les produits audio et cette branche d'activité a été stimulée par la vente de produits en voix sur IP. Les quantités vendues de terminaux visio de groupe sont de 13 841, celles des systèmes individuels de 9 062, sans aucun doute boostés par le logiciel PVX. La société a révélé que 57 % de son business global est consacré à l'IP. Le tableau montre qu'Asie /Pacifique a été la région à problème, ce trimestre. De plus les résultats globaux ont été décevants pour la gamme de produits phare de la société et très décevants pour les produits de réseau. La société prétend que cette baisse est due à des commandes qui sont arrivées trop tard et que ce trimestre s'est achevé avec un portefeuille de commandes important. Néanmoins, les chiffres globaux pour Q3, la concurrence croissante venant d'horizons multiples, et les directives de la compagnie pour Q4 suggèrent que le bourgeon pourrait devenir une rose .

Polycom	Q3 04	Q2 05	Q3 05	Croissance trimestre	Croissance annuelle
Visio	\$74.4	\$74.8	\$75.6	1.1%	1.6%
Produits réseaux	\$37.7	\$32.9	\$31.5	-4.3%	-16.4%
Audio	\$28.7	\$35.0	\$37.3	6.6%	30.0%
CA Total	\$140.8	\$142.7	\$144.4	1.2%	2.6%
Qté Group	13471	14642	13841	-5.5%	2.7%
Op Inc.	\$13.1	\$19.3	\$19.8	2.5%	51.1%
Am Nord	\$85.9	\$82.8	\$88.1	6.4%	2.6%
Europ MO	\$25.3	\$31.4	\$28.9	-8.0%	14.0%
Asie/Pacifique	\$26.8	\$25.7	\$23.1	-10.1%	-13.6%
Am Latine	\$2.8	\$2.9	\$4.3	51.8%	53.8%





### RADVISION – Q3-2005

Radvision a annoncé des chiffres qui paraissent impressionnants à première vue (les commentaires après étude suivent). Le CA a totalisé un chiffre record de \$19.1 million, en hausse de 14% sur le trimestre et 19% annuellement. Les résultats ont été tirés par une forte pression en Amérique du Nord, mais les résultats ont été faible en APAC et Europe MO (une tendance dans la profession), mais qui s'explique dans ce cas par des changements dans les équipes et la distribution. L'Amérique a été dopée par les ventes aux administrations.

RVSN	Q3-04	Q2-05	Q3-05	Sequential Growth	Annual Growth
Products	\$11.4	\$11.9	\$13.5	13.8%	19.0%
Technology	\$5.3	\$5.6	\$5.6	-0.4%	4.3%
Total Sales	\$16.7	\$17.5	\$19.1	9.3%	14.3%
NA	\$7.9	\$8.9	\$11.4	27.5%	42.9%
EMEA	\$5.0	\$4.9	\$4.5	-7.1%	-8.4%
Asia	\$3.8	\$3.7	\$3.2	-13.1%	-15.9%
Op Inc.	\$0.88	\$2.16	\$3.19	47.7%	262.1%

Le PDG Gadi Tamari a souligné six points clés, qui méritent tous une réflexion : 1) Click to Meet (acquisition des actifs de FVC) est une composante essentielle pour le programme fédéral de Radvision et la société compte s'orienter plus vers le secteur commercial. 2) Click to Meet est une composante clé pour la relation avec Microsoft et l'intégration avec LCS. 3) La relation avec Cisco demeure forte et en croissance. 4) La pénétration vers le marché des prestataires de services 3G se poursuit avec des opérateurs relativement encore en phase d'essai. Les énormes investissements faits dans ce domaine devraient bientôt s'accompagner d'investissements fait vers des nouveaux services tels que les appels visio 5) Les partenariats avec Aethra et Sony sont importants avec ces sociétés capables de faire évoluer le marché en Am du nord car elles ne doivent pas se limiter à offrir à leur clients des solutions uniquement avec des terminaux. Radvision semble être le partenaire de choix pour les deux car nous croyons savoir que la relation Aethra Codian a fini par un divorce. 6) La division Technology Business de Radvision, possède une part de marché significative sur les briques logicielles et kits de développement et ce secteur de la société devrait croître avec le marché et non

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

- |                                 |                                    |
|---------------------------------|------------------------------------|
| <a href="#">AGT</a>             | <a href="#">Konftel AB</a>         |
| <a href="#">Aethra</a>          | <a href="#">LifeSize</a>           |
| <a href="#">Avaya</a>           | <a href="#">MVC</a>                |
| <a href="#">Compunetix</a>      | <a href="#">Polycom</a>            |
| <a href="#">Convedia</a>        | <a href="#">RADVISION</a>          |
| <a href="#">DSTMedia</a>        | <a href="#">ReView Video</a>       |
| <a href="#">DyLogic</a>         | <a href="#">Sony</a>               |
| <a href="#">Espre Solutions</a> | <a href="#">TANDBERG</a>           |
| <a href="#">GlowPoint</a>       | <a href="#">The Whitlock Group</a> |
| <a href="#">inSORS</a>          | <a href="#">Wire One</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.

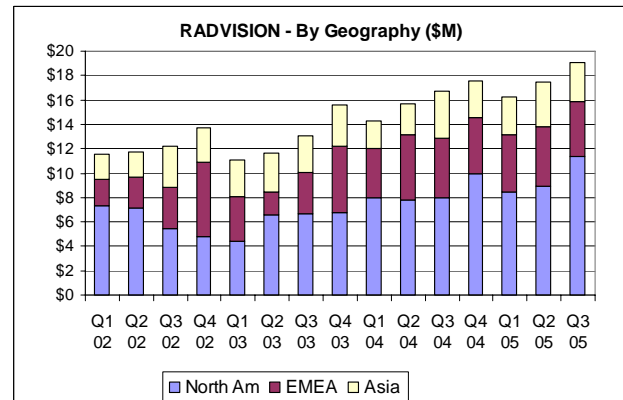
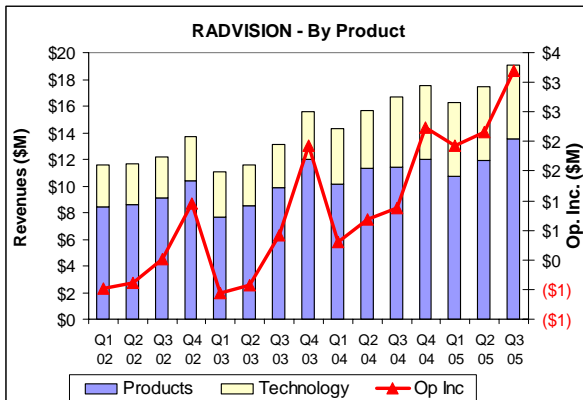
pas en gagnant des parts de marché.

Durant la conférence de présentation des résultats, il a été annoncé que la société faisait environ \$1.3 M de ventes dans le domaine 3G et que ces chiffres ont fluctué entre \$1 et \$2 M depuis plusieurs trimestres. Mes chiffres montrent que ce que je crois ont été le cœur des ventes des produits Radvision pour la période. En effet RVSN a acquis les actifs de Click to Meet (FVC) au milieu de Q2-05. Les ventes de CTM ont été de \$1 million environ en Q2 et ont été annoncées de \$2.6 million en Q3. Au total la hausse de 19% cache en fait une baisse de 4.4% à périmètre égal. Ceci ne paraît pas irraisonnable au regard de la poussée de Codian et TANDBERG dans ce domaine qui se fait partiellement au détriment de Radvision. Tandis que RVSN évoque une résurgence dans le marché de la visio de groupe et un regain d'intérêt dans sa gamme de produits ViaIP, il semble peu vraisemblable que RVSN bénéficie d'une relation suivie avec Sony et / ou Aethra; au moins en Amérique du Nord où ces fabricants de terminaux restent très fragiles.

RVSN	Q3-04	Q2-05	Q3-05	Croissance T	Annuelle
New Business Unit CA annoncé	\$11.4	\$11.9	\$13.5	13.8%	19.0%
NBU CA sans CTM	\$11.4	\$10.9	\$10.9	0.0%	-4.4%

Par ailleurs, Radvision a deux as dans sa manche. L'un est la relation OEM avec Cisco, une société qui fait du bruit dans la

visio et la collaboration en ce moment. Le second est la relation avec Microsoft et la possibilité pour Radvision de faire fonctionner les appels en multipoint pour Communicator. Bien sûr, d'autres dans ces grands espaces sauvages de l'ouest prétendent également à ces privilèges dont Arel, Polycom, TANDBERG. Radvision a ainsi le challenge de développer le business basé sur Click to Meet tout en insistant auprès de Microsoft que la société ne veut pas être sur le marché des terminaux. Bon courage !



### Comparaison des trois grands

Le tableau ci-dessous, inclue les chiffres annoncés par les fabricants. Le CA Polycom inclue les services. Le CA infrastructures de Radvision inclue Click to Meet. Nous attendons encore les retours, d'autres fabricants dans l'espace visio, avant de pouvoir commenter les parts de marché et dans notre analyse SpotCheck, nous retirerons ces chiffres de services afin de pouvoir comparer des choux avec des choux. Il apparaît, que la course est serrée avec TANDBERG qui prend la tête par moments dans la croissance. Nous persistons dans notre opinion que les chiffres les plus significatifs sont ceux de la croissance annuelle et dans ce domaine TAA connaît la plus grosse croissance en qtés et CA de terminaux, en CA infrastructure et CA global. PLCM est le fabricant le plus important, pour les produits d'infrastructure et le leader dans les domaines des téléconférences et de la collaboration.

		Q3-05	Croissance trimestrielle	Croissance annuelle
PLCM	Qté de terminaux	13,841	-5.5%	2.7%
TAA	Qté de terminaux	8,371	1.6%	18.9%
PLCM	CA Visio	\$75.6	1.1%	1.6%
TAA	CA Visio	\$67.0	1.7%	13.7%
PLCM	CA Infrastructures	\$31.5	-4.3%	-16.4%
TAA	CA infrastructures	\$12.9	15.2%	53.3%
RVSN	CA infrastructures	\$13.5	13.8%	19.0%
PLCM	CA total	\$144.4	1.2%	2.6%
RVSN	CA total	\$19.1	9.3%	14.3%
TAA	CA total	\$91.2	3.1%	19.2%



Conseil en Visiocommunication et Imagerie Télécom

**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](mailto:jf@pinchon.net)

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

*Vous pouvez y télécharger directement les dernières éditions du WRB, obtenir d'autres informations, 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](mailto:editor@wainhouse.com).

Traduction française réalisée par IRIS Ressources Copyright 2005. Les abonnements gratuits sont disponibles à [www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com). Copyright 2005 par Wainhouse Research