

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

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.

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

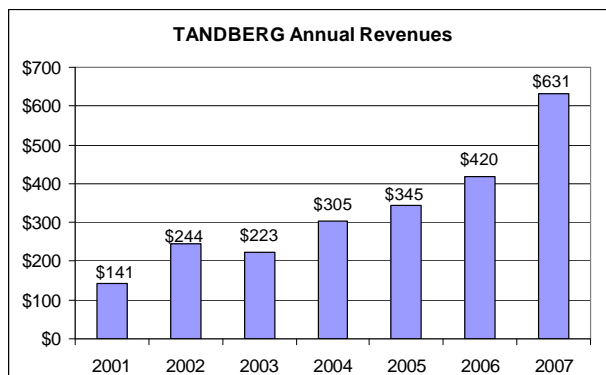
Nouvelles brèves

- Wire One a lancé son offre de service automatisé de visioconférences. Il s'agit un concept de self-service conçu pour faciliter la programmation et les appels automatisés ainsi que l'abaissement des coûts pour le client. En utilisant l'outil de programmation basé sur le Web qui s'appelle « EngageMeeting Manager », les clients sont capables de vérifier la disponibilité des salles de programmer les réunions à distance avec un lancement automatisé ou de lancer des réunions imprévisibles avec un accès à la demande.
- Phoenix Audio Technologies a annoncé un partenariat stratégique avec Spire Global, le bras armé et le support commercial et marketing de Sony aux États-Unis, pour coupler le produit portable haute définition de Phoenix avec les produits de visioconférences de Sony

Dollars & Significations

Tandberg Q4-2007

Tandberg a connu un nouveau trimestre impressionnant avec des taux annuels de croissance stratosphériques partout sauf en Amérique du Nord, qui en dépit de la croissance trimestrielle négative a tout de même connu une croissance annuelle impressionnante de 26 %. Le CA trimestriel de Tandberg pour le trimestre ont été de \$192.9M, ce qui conduit à un chiffre d'affaires annuel supérieur à \$630.5M, et une croissance de 50.2% par rapport à 2006. Le chiffre d'affaires des terminaux étant en hausse de 41% si l'on compare au quatrième trimestre de 2006 et de 31.7% pour l'année. Le chiffre d'affaires des terminaux tel qu'il est annoncé par Tandberg inclue les systèmes personnels vendus en OEM a un grand vendeur d'autocommutateurs téléphoniques.



TAA	Q4 06	Q3 07	Q4 07	Croiss trimestrielle	Croiss annuelle
Americas	\$68.9	\$92.4	\$86.7	-6.2%	25.8%
EMEA	\$51.5	\$54.0	\$85.5	58.3%	66.0%
Asia	\$10.4	\$18.9	\$20.7	9.5%	99.0%
Total Rev	\$130.8	\$165.3	\$192.9	16.7%	47.5%
Terminaux	\$95.7	\$124.9	\$135.6	8.6%	41.7%
Services	\$17.3	\$21.5	\$25.3	17.7%	46.2%
Infrastructure	\$17.9	\$18.9	\$32.0	69.3%	78.8%
Ben d'exploit	\$31.5	\$38.7	\$44.9	16.0%	42.5%
Nombre de terminaux	12,744	15,398	16,787	9.0%	31.7%

Note: les chiffres de 2007 incluent un trimestre de CA de Codian

Ce cela a été le premier trimestre entier avec le chiffre d'affaires de Codian (l'affaire a été signée en septembre 2007), qui intègre les chiffres de croissance de Tandberg (Codian a fait \$10.5M de CA au 3^{ème} T et probablement beaucoup plus que cela en Q4). Le chiffre de l'infrastructure Tandberg s'élève à 32 millions de dollars (améliorés par by Codian), si on les

compare aux \$18M du même trimestre de l'année précédente. Tandberg a également bien marché en Europe MO Afrique avec des revenus croissance 66% année par année (malgré une certaine mollesse déclarée en Grande Bretagne).

Si l'on se base sur le rapport de nos partenaires Thomas Weisel Partners, Polycom and Tandberg ont annoncé une baisse respective de 3% et 6% au quatrième trimestre 2007 pour les ventes nord-américaines. Un domaine clé pour les ventes qui peut avoir des répercussions en 2008 et sur les ventes internationales. D'un autre côté, il y a quelques raisons pour être optimiste puisque la visioconférence promet des économies et des gains de productivité, même dans un environnement économique plutôt peu porteur.

The Wainhouse Research Bulletin would like you to join us in thanking our 2008 sponsors who help keep distribution of the WRB free:

[Aethra](#) [HaiVision Systems](#)

[AGT](#) [LifeSize](#)

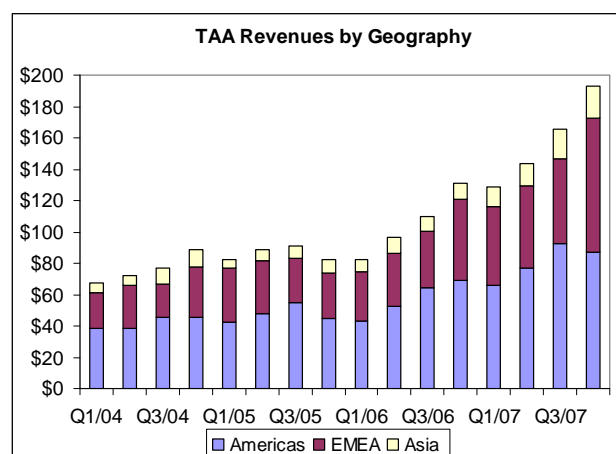
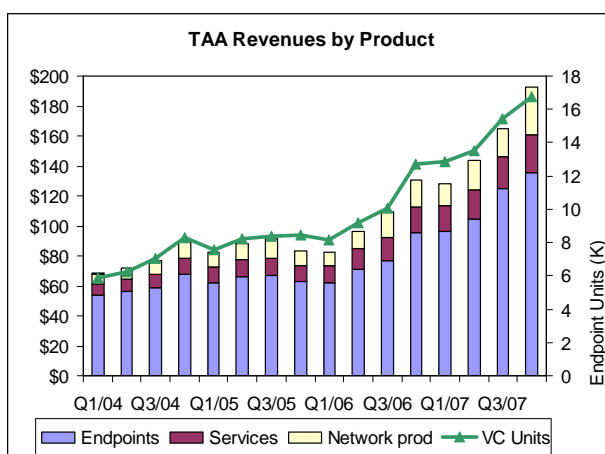
[Cisco](#) [Mirial](#)

[Compunetix](#) [Talk & Vision](#)

[GlobalMedia](#) [Visual Nexus](#)

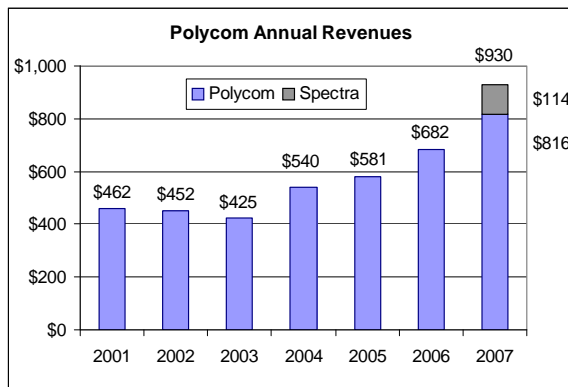
[Haedenbridge](#) [VTEL](#)

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.



Polycom Q4-2007

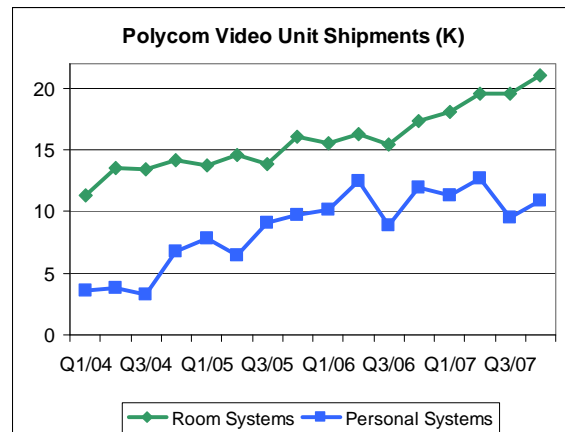
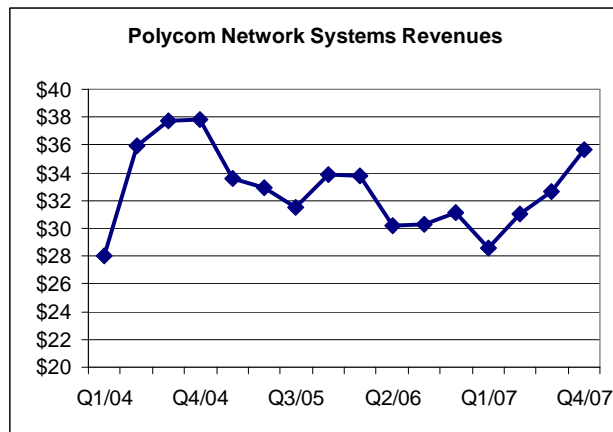
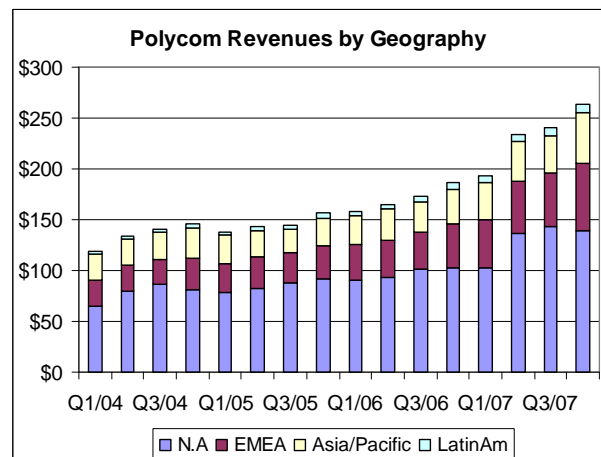
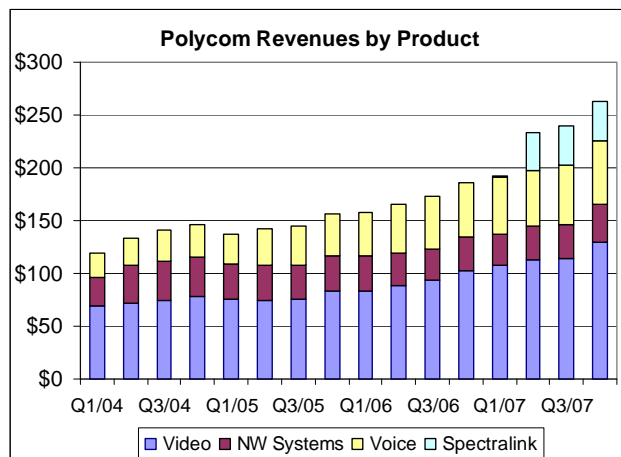
Polycom a connu un trimestre sans équivalent avec un chiffre d'affaires de \$263.3 (qui incluent \$37.2M de SpectraLink), ce qui représente une croissance annuelle de 41%. Le chiffre d'affaires de l'année a été de \$929.9M, en hausse de 36,3%, si on le compare aux chiffres de l'année 2006. L'unité d'affaires « video business » a connu une croissance annuelle de 21% en nombre d'unités et de 25% en CA annuel. Si on se base, sur les commentaires de la direction de Polycom, il apparaît que les produits haute définition représentent environ 25 à 30% du chiffre d'affaires total de la visio (nous croyons que c'est 25% à la fois des terminaux et infrastructures qui sont maintenant combinés dans la BU « video solutions business » mais ce calcul est un peu vague). Il est également annoncé que la vente de télé présence s'est accrue de 100% trimestre après trimestre, bien que partant de très bas. Le point faible dans ces tableaux de chiffres est la croissance trimestrielle, pour l'Amérique du Nord, qui se retrouve de façon très proche chez le concurrent le plus actif ; Tandberg. Par opposition Europe Moyen-Orient Afrique ont donné des résultats très satisfaisants pour les deux sociétés. Ce serait peut-être une compensation pour les temps difficiles à venir en Amérique du Nord...



PLCM	Q4-06	Q3-07	Q4-07	Croissance trimestrielle	Croissance annuelle
Visio	\$103.0	\$113.7	\$129.2	13.6%	25.4%
Infrastructures	\$31.1	\$32.6	\$35.7	9.5%	14.8%
Voice+Spectra	\$52.4	\$93.7	\$98.4	5.0%	87.8%
CA total	\$186.5	\$240.0	\$263.3	9.7%	41.2%
Term groupes	17,394	19,529	21,010	7.6%	20.8%
Benef exploit.	\$25.5	\$23.1	\$26.6	15.0%	4.2%
North America	\$103.2	\$142.9	\$139.5	-2.4%	35.2%
EMEA	\$43.4	\$53.3	\$65.7	23.3%	51.4%
Asia/Pacific	\$33.5	\$36.9	\$49.6	34.4%	48.1%
Latin America	\$6.4	\$7.0	\$8.5	21.4%	32.8%

Les détails à remarquer pour Polycom ce trimestre est l'augmentation du CA pour les systèmes d'infrastructure (qui fait partie maintenant de la division solutions visio). On peut également penser que les ventes en haute définition continueront à accélérer avec les annonces récentes des HDX 8000, 7000 and 4000.

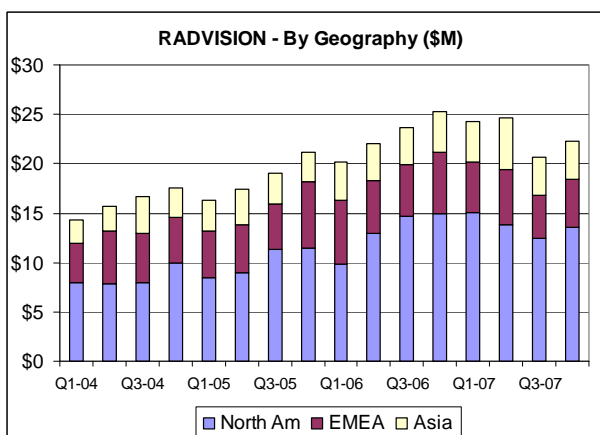
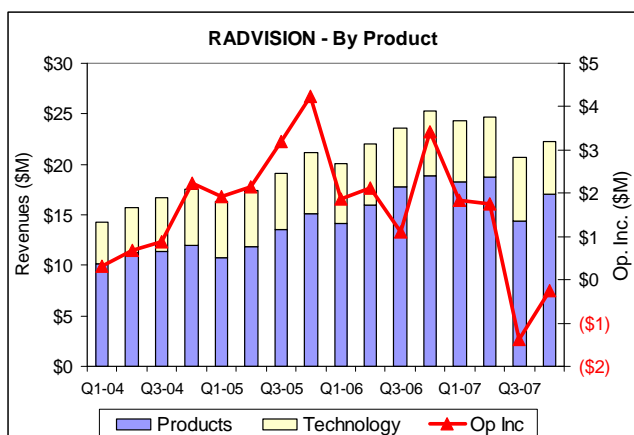
Note: environ 15 % du chiffre d'affaires de Polycom se situe dans les services à la fois Voix, visio et systèmes d'infrastructures. Comme Tandberg n'inclut pas les services dans les chiffres d'affaires Visio cela rend la comparaison plus difficile. Dans le tableau ci-dessus la comparaison n'est pas pomme à pomme. Ces différences sont toutefois prises en compte dans notre rapport SpotCheck report (qui est un rapport de comparaison de carottes avec les carottes et des choux avec les choux).



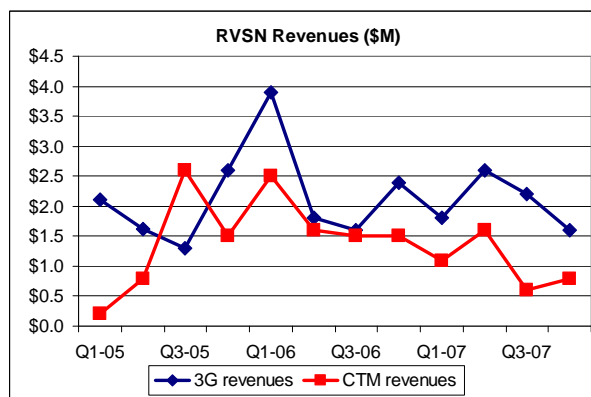
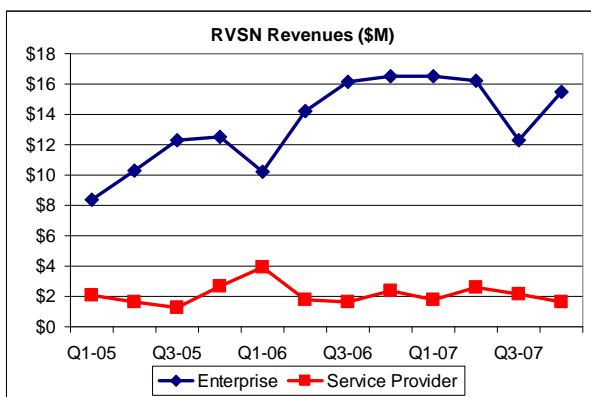
RADVISION Q4-2007

Radvision à fini son année trimestre avec de bonnes ventes trimestrielles et une croissance dans les systèmes d'infrastructure qui aident à compenser le déclin important dans les ventes de technologies. Q4-2006 a été un trimestre fort pour la société qu'il a été difficile de renouveler. La croissance annuelle est donc faible. Comparés aux chiffres des concurrents ceux de Radvision pour EMEA et AsiaPac sont dérangeants. La société a toutefois annoncé que les ventes de visio au travers de partenaires de la distribution étaient en hausse de 49% sur le trimestre et les ventes OEM au travers de de Cisco étaient en hausse de 15%. Pour l'année complète le chiffre d'affaires est de \$92 million (en hausse de 1%) incluant \$30M de Cisco.

RVSN	Q4-06	Q3-07	Q4-07	Sequential Growth	Annual Growth
Products	\$18.9	\$14.5	\$17.1	18.3%	-9.5%
Technology	\$6.4	\$6.3	\$5.2	-16.9%	-18.8%
Total Sales	\$25.3	\$20.7	\$22.3	7.7%	-11.9%
NA	\$15.0	\$12.4	\$13.6	9.0%	-9.4%
EMEA	\$6.1	\$4.4	\$4.9	10.8%	-20.5%
Asia	\$4.2	\$3.9	\$3.9	0.2%	-7.5%
Op Inc.	\$3.42	(\$1.37)	(\$0.24)	-82.6%	-107.0%
3G sales	\$2.4	\$2.2	\$1.6	-27.3%	-33.3%
CTM sales	\$1.5	\$0.6	\$0.8	33.3%	-46.7%



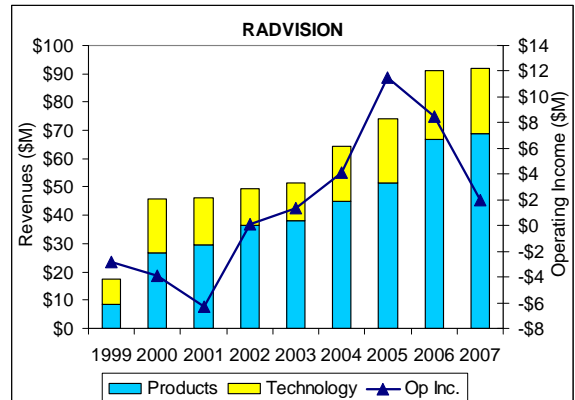
Durant la téléconférence des résultats, le PDG Boaz Raviv a évoqué pour 2008 un glissement et une augmentation des efforts de vente et marketing vers les entreprises au détriment des efforts vers les prestataires de services. Boaz a également déclaré que la vidéo mobile ne décolle pas vraiment et que les prestataires de services ne savent pas comment déployer et vendre des services vidéo et la plupart du business s'est déplacé vers les ASP (Application Service Providers). Nous suspectons que bon nombre d'entre eux soient situés dans les loisirs pour adultes (X), qui partagent leurs revenus avec les prestataires de services et opérateurs.



Nous avons largement exprimé notre opinion dans le passé sur le fait que la Visio mobile n'est pas attirante. Les écrans sont trop peu petits, l'ergonomie est à revoir, le coût est probablement trop élevé. Les chiffres des trois dernières années de Radvision dans la 3 G renforcent cette

opinion car elle montre un encéphalogramme plat. La gamme Click to Meet est un peu plus difficile à interpréter car beaucoup de la technologie de CTM est passée dans la gamme de produits Scopia Desktop.

Radvision a fini l'année 2007 essentiellement de façon similaire à 2006 avec \$130 M de réserves en liquidités. La société est optimiste pour 2008. Elle a mentionné 1) les opportunités d'affaires en hausse avec Cisco 2) un bon partenariat avec IBM basé sur la version 8. de Sametime 3) le changement du paysage dans les ventes d'infrastructures au, maintenant que Radvision devient le partenaire privilégié de Sony, LifeSize, Aethra, et Avistar; 4) Scopia 5.5 est maintenant disponible 5) IMS (qui est, nous le croyons une des technologies communications les plus complexes jamais inventée par l'homme ou la bête) se rapproche à l'horizon.







Les trois grands

		Q4-06	Q3-07	Q4-07	Croissance trimestrielle	Croissance annuelle
PLCM	Room Video Units	17,394	19,529	21,010	7.6%	20.8%
TAA	Room Video Units***	12,744	15,398	16,787	9.0%	31.7%
PLCM	Video revenues (\$M)	\$103.0	\$113.7	\$129.2	13.6%	25.4%
TAA	Video revenues (\$M)	\$95.7	\$124.9	\$135.6	8.6%	41.7%
PLCM	Infrastructure revenues (\$M)	\$31.1	\$32.6	\$35.7	9.5%	14.8%
TAA	Infrastructure revenues (\$M)	\$17.9	\$18.9	\$32.0*	69.3%	78.8%
RVSN	Infrastructure revenues (\$M)	\$18.9	\$14.5	\$17.1	18.3%	-9.5%
PLCM	Total revenues (\$M)	\$186.5	\$240.0*	\$263.3**	9.7%	41.2%
TAA	Total revenues (\$M)	\$130.8	\$165.3	\$192.9	16.7%	47.5%
RVSN	Total revenues (\$M)	\$25.3	\$20.7	\$22.3	7.7%	-11.9%

* inclue les résultats de l'acquisition de Codian ** inclue les résultats de l'acquisition de SpectraLink
 *** inclue les ventes OEM en Am du Net les terminaux Tandberg 1000 (les deux vont probablement être utilisés pour les solutions de conférence personnelle, plutôt que dans les salles de visio).

Communications visuelles et Téléprésence au Berlin Collaboration Summit: 8-10 Avril

Cette année au sommet de Berlin porteront une attention soutenue applications émergentes et aux solutions de communication visuelle. En parallèle de deux présentations sur les services de Visio, nous sommes très fiers d'annoncer deux clients utilisateurs qui parleront de leur expérience Visio, et téléprésence. Voici quelques points forts des 19 présentations de cette année :

			
Robert Mayer-Klamm Qimonda (Germany)	John-Erik Horn Media Saturn (Germany)	Andrew W. Davis Wainhouse Research (USA)	Ernest Company's Techno Trends (Spain)
Experiences with Qimonda's Near Telepresence Video Communications Systems	From Communications to Collaboration to Telepresence	Visual Communications: Turning today's hype into tomorrow's reality	Professional Videoconferencing : Using the Internet for an Outsourced Service

➤ Robert Mayer-Klamm, responsable de l'architecture IT à Qimonda, parlera stratégie pour monter une cellule pour étudier les besoins dans le domaine des réunions en tables rondes. Qimonda est un fabricant fabricant de mémoires RAM destinées à un grand nombre d'applications. La présentation de Robert mettra en avant les bénéfices de systèmes de téléprésences customisés déployés en Amérique du Nord en Asie et en Europe .

➤ John-Erik Horn, responsables des innovations techniques au Media-Saturn-Holding GmbH expliquera comment Media-Saturn commença un déploiement de

VoIPen 2004, avec pour objectif d'implémenter une plateforme commune de télécommunications, pour tous les magasins et comment ces applications multiples ont été ajoutées pour améliorer la communication entre les magasins et les clients. Au niveau international le déploiement de 20 systèmes de téléprésence a amélioré la qualité des échanges entre le siège et les filiales opérationnelles . Cette présentation mettra en exergue la façon dont la téléprésence a accéléré les processus de décisions au sein de Media Saturn.

Andrew W. Davis analyste à Wainhouse Research fera un retour en arrière de 18 mois sur les annonces et les tendances et évoquera comment les les fabricants et

les clients s'adaptent aux nouvelles technologies, les nouveaux acteurs du marché et insistera sur l'utilisation élargie des nouvelles ressources.. D'autres présentations évoqueront les communications visuelles entant que nouvelle classe de services pour pour les entreprises et PME et l'intégration de la visioconférence dans les offres de communications unifiées.de Microsoft, Cisco et d'autres industriels tournés cvers l'entreprise.

Le WR Collaboration Summit, en est maintenant à sa quatrième édition en Europe. Il est devenu le premier événement de la profession et rassemble les dirigeants ou responsables des téléconférences et collaboration, les professionnels de la visio , les prestataires d eservices spécialisés et experts. L'événement comprend une conférence générale , des ateliers , des zones de démonstration des technologies et des opportunités de rencontres professionnelles et de networking pour tous les participants ..

Visit www.wainhouse.com/berlin08 pour les détails pratiques. The Berlin Collaboration Summit has a limited number of sponsorship opportunities remaining - contact Sara Fargo, sfargo@wainhouse.com .

WR Collaboration Summit Berlin Sponsors



Conferencing & Collaboration <u>Event Calendar</u>	
WHEN & WHERE	WHAT & WHO
26 February; London, New York, Boston, Washington D.C., Atlanta, and Amsterdam	Point Nine User Forum via multipoint telepresence session, hosted by Cisco.
8-10 April; Berlin, Germany	Wainhouse Research Collaboration Summit - Berlin
16-18 July; Boston, MA	Wainhouse Research Collaboration Summit – Boston
27 October, Boston, MA	Wainhouse Research CSP Summit

Face-à-face avec les dirigeants de VTEL Bob Swem et Richard Ford



J'ai rencontré récemment plusieurs membres de l'équipe dirigeante de Vittel dont le PDG Richard Ford (à droite) et le directeur du développement Bob Swem (à gauche), sous le soleil d'Austin au Texas. Nous étions sur un terrain desséché et infesté de serpents dans ce qui est supposé être un parc d'Etat, mais les gars avaient pris avec eux, un de leurs systèmes de visioconférence et une carte USB pour le réseau sans fil de l'opérateur Sprint. Ainsi, nous pouvions appeler au secours ou commander des déjeuners par la Visio. J'ai été impressionné. Qui savait qu'il y avait un réseau cellulaire au Texas ?

WRB: Vous avez attiré notre attention récemment sur quelques grands succès avec la gamme de produits IPanel. A quoi attribuez-vous de succès? En quoi l'IPanel est-il spécial ?

RF: Le IPanel, qui vous le savez est basé sur un PC, apporte un tas d'avantages à nos clients dont la versatilité pour les téléconférences, la collaboration et les applications multimédias, ainsi que la facilité d'utilisation et l'intégration complète dans un package unique. Nous pensons également que le prix est attractif car un système complet de salle au-dessous de \$6,000 200 000 \$ est maintenant disponible.

WRB: Les systèmes de visioconférences basés sur un PC ont un passé en dents de scie. Comment le IPanel a-t-il pu surmonter les problèmes ?

BS: Le marché a changé. La visioconférence n'est plus basée sur un modèle téléphonique, tel qu'il l'était initialement en tant qu'application isolée destinée à fonctionner de façon prioritaire avec le RNIS. Ce n'est plus du tout un modèle téléphonique. Une architecture dédiée propriétaire était nécessaire pour traiter le haut niveau de traitement du signal et le contrôle des communications et le réseau RNIS devait fournir de la bande passante élevée. Maintenant la visioconférence est simplement une application sur une plate-forme générale qui fonctionne sur des PC avec le LAN et des connexions Internet IP. De nos jours la plate-forme générale est clairement le PC. L'IPanel est un super système de visioconférence et il lit également les DVD et fonctionne avec les applications de bureautique. Nos clients voient l'IPanel comme un autre PC sur leur réseau.

WRB: Qui sont les clients d'IPanel ?

RF: Généralement des entreprises commerciales TPE ou PME avec 3 à 10 sites des salles de classe de type K12 (norme US), où les fonctionnalités de « tout en un » plaisent aux utilisateurs et où les capacités de réception cellulaire sont appréciées, avec des projets spéciaux (marché émergent). Le rapport prix/performance et la flexibilité rend compétitive notre proposition.

WRB: Quelle est votre stratégie de distribution pour l'IPanel? Est-ce la vente directe par VTEL? Vendez-vous en dehors des États-Unis ?

RF: De façon prioritaire, nous utiliserons notre réseau de revendeurs. Nous leur proposons une bonne marge pour vendre et assurer la promotion de l'IPanel. Quand nous n'avons pas revendeur local nous prenons l'affaire en direct. C'est possible car l'IPanel est basiquement un produit « plug and play ». Le fonctionnement est largement compris par les utilisateurs et par les équipes de support. Nous vendons également à l'international au travers des partenaires dans le monde entier,

Centre de réservation unique
Organisez vos visioconférences multisites en 3 clics

MADRID

BERLIN MOSCOU

Chardin
Génération e média

LONDRES PARIS

Accès 24h/24 - 7j/7
Tél : +33 (0) 1 46 80 60 00
mail : chardin@chardin.fr
www.chardin.fr

dont la liste s'allonge activement. Nous expédions également les IPanels dans le monde entier, car il est assez courant pour nos clients de PME commerciales d'avoir plusieurs sites partenaires à l'extérieur des États-Unis.

WRB: Quels sont les principaux challenges que vous ressentez pour VTEL dans les deux prochaines années ?

BS: Le financement de nos programmes marketing et ventes et l'extension du réseau. Ce n'est pas terriblement difficile. Mais nous avons besoin de trouver des voies innovantes pour montrer à nos clients potentiels la facilité d'utilisation et le fonctionnement de nos produits. Ceci nécessite une démonstration en direct. Une fois que le client voit toutes les fonctionnalités de l'IPanel (et le prix attractif de l'ensemble), nous concluons avec la majorité des prospects. A cette fin, nous avons été très satisfaits par la mise en place du service haut débit sans fil de Verizon et Sprint. Nous connectons les cartes directement sur un port USB de l'IPanel et pouvons nous connecter ainsi à tout autre réseau H.323 dans le monde, sans avoir à passer au travers des pare-feux de notre prospect et assurer la démonstration en 10 mn.

WRB: Vous êtes une société privée. Que pouvez-vous nous dire au sujet de vos finances?

RF: VTEL a eu, une année 2007 très bonne et bénéficiaire. Nous avons été capables de racheter la dette de plusieurs millions de dollars, qui était attaché au rachat de la société par ses employés en 2002. Les bilans rassurants avec les bénéfices continus, nous permettront d'augmenter nos ventes et le marketing.

Nouveau : Soyez présent dans ce bulletin, grâce à un espace publicitaire.
Contactez JF Pinchon



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 .

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 2008

Abonnement gratuits à : www.wainhouse.com © 2008 Wainhouse Research