

## 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](http://www.wainhouse.com/bulletin).

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

### Nouvelles brèves

L'interopérabilité interentreprises, pour la téléprésence a été annoncée par Cisco et BT, il y a quelques mois et par Cisco et AT&T il y a deux semaines. BT a effectué une intéressante démonstration cette semaine à la Cisco Expo 2008 à Berlin, Allemagne. Avec l'aide de notre ami John Erik Horn, (qui a fait une présentation lors de notre dernier séminaire) gestionnaire principal des innovations techniques chez Media-Saturne, BT et Cisco ont démontré des services business-to-business devant environ 4,000 participants à l'hôtel Estrel. Ils ont également annoncé la disponibilité commerciale de ce service en Septembre 2008.



La photo montre deux employés des Services Informatiques et télécom de Media-Saturn à Ingolstadt, près de Munich, qui communiquent avec (de gauche à droite) Michael Ganser, GM de Cisco Allemagne et Wolfgang Lux, DSI de Media Saturn et Marthin de Beer de Cisco sur scène. Cette connexion était entre deux systèmes Cisco CTMS 1000 connectés sur des « call manager » (logiciel Cisco) différents. Une session de border controller de BT a été utilisée pour traverser les différents réseaux et firewalls

*Commentaires:* Les forces en présence sont intéressantes ici. Dans le monde de la téléprésence, HP et Teliris, gèrent leurs propres réseaux spécifiques et sont capables de fournir de la connectivité B2B pour ceux qui le souhaitent. Cisco, d'autre part, n'est pas dans le métier des réseaux WAN d'entreprise et fait équipe avec les opérateurs pour fournir du service B2B aux clients utilisant les systèmes de téléprésence Cisco. La téléprésence inter-entreprise va aider

les entreprises à transformer leurs modèles d'entreprises, nous ne savons à quelle vitesse la

demande pour de tels services est susceptible de se développer et les opérateurs de télécoms sont habitués à répondre à la demande, mais pas à la créer. La puissance commerciale de Cisco ne devrait pas être sous estimée, car CISCO domine déjà l'espace de la téléprésence.

Pendant ce temps, nous ne sommes pas sûrs que tout le battage soit de la première importance (Voir notre avis sur un vidéo panel streamé le 27mai) Avec une norme de la profession pour la téléprésence (comprendre Polycom, Tandberg), établir une connexion inter-entreprise en téléprésence, ne devrait pas être plus compliqué que de faire une connexion inter-entreprise en Visioconférence. Pour parodier une fameuse phrase, pourquoi ce système de Visioconférence est différent de tous les autres systèmes de Visioconférence?

- Polycom a annoncé de nouvelles solutions renforcées dans une série de paramètres pour améliorer la qualité et la simplicité des communications visio. Les Video Border Proxy 4350W and 200 EW (\$ 1299 Prix public indicatif) combinent la traversée de NAT/Firewall dans, le routage sur les réseaux filaires et sans fil, une fonctionnalité gatekeeper, une mise en forme du trafic et une répartition de la capacité de la bande passante. L'appareil Polycom 4350W est conçu pour un environnement de petits bureaux, offrant 3 Mb/s de débit pour les connexions Visio. Le boîtier VBP 200 EW est conçu pour les bureaux à domicile offrant 1 Mb/s de débit pour les connexions Visio. L'avantage commun de ces solutions est la qualité vidéo pour les connexions dans ces environnements et la compatibilité avec les normes des systèmes de vidéoconférence.
- Polycom a également annoncé de nouveaux logiciels pour ses VSX et terminaux de groupe et de bureaux V-série, qui fonctionnent avec la technologie Lost Packet Recovery qui minimise les effets de congestion de réseau habituels et de pertes de paquets. La version logicielle V9 comprend également la signalisation SIP dans la bande, le fonctionnement avec Vista pour les remises à niveau logicielles et une icône de chiffrement AES.
- L'American Electronics Association a publié un rapport dans le cadre du Jour de la Terre qui s'attarde longuement sur le cas du télétravail. L'étude a constaté que si tous les employés américains dont le métier ou la situation permettaient de travailler à domicile deux jours par semaine, la demande de l'essence baisserait de 1.35 milliards de gallons. Nous avons longtemps pensé que la réduction des voyages ne se limitait pas uniquement à l'avion, mais concernait également les déplacements : Domicile-travail, et que les téléconférences et la collaboration pouvaient jouer un rôle majeur. Nous sommes en instance de signature avec un expert des transports quotidiens, pour sa participation au Boston Summit en Juillet.

## Dollars & \$ignifications

### Tandberg Q1-2008

Tandberg a connu un nouvel étonnant trimestre, avec un taux de croissance annuel global de 39 % (y compris le CA de Codian), très impressionnant, mais inférieur à ce que beaucoup de gens avaient prévu. Notez que le CA Visio était supérieur en pourcentage à celui du nombre de terminaux vendus. Cela est dû sans doute aux ventes de systèmes de téléprésence et terminaux HD. Tandberg annonce 1969 terminaux visio vendus à un OEM, qui ont été inclus dans les chiffres de vente globaux. Les ventes de produits d'infrastructure ont augmenté considérablement sur une base annuelle, (due en grande partie peut être à l'acquisition de Codian. Sur le trimestre les ventes d'infrastructure Tandberg ont diminué (comme ce fut le cas

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

[Aethra](#)

[Haedenbridge](#)

[AGT](#)

[HaiVision Systems](#)

[Cisco](#)

[LifeSize](#)

[Compunetix](#)

[Mirial](#)

[Dialcom](#)

[Talk & Vision](#)

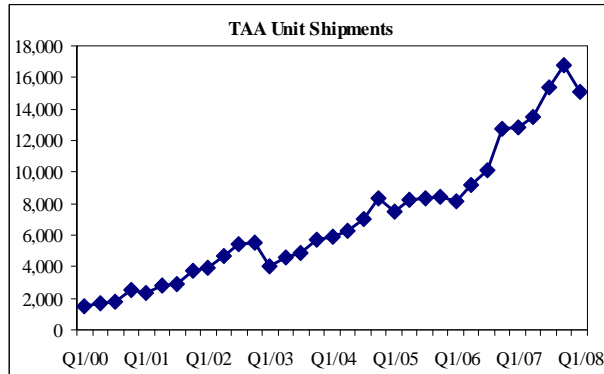
[GlobalMedia](#)

[Visual Nexus](#)

[VTEL](#)

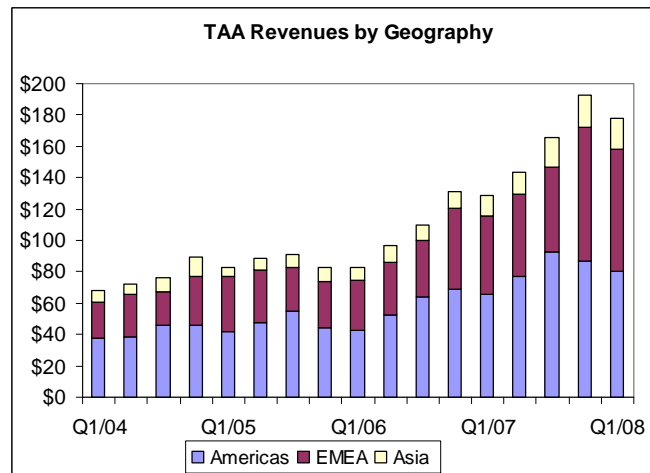
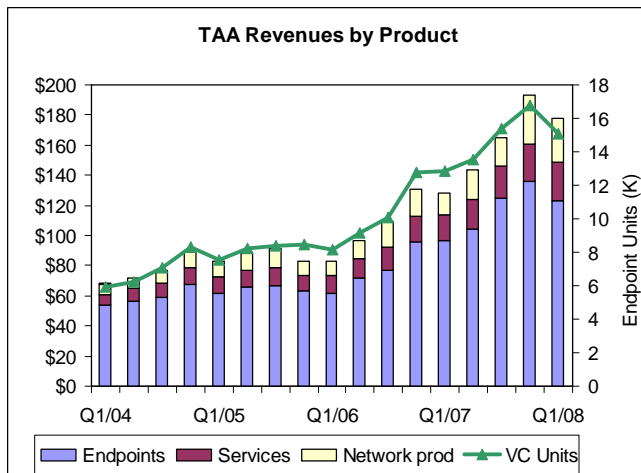
The fine print: [Sponsorship](#) of the WR Bulletin in no way implies that our sponsors endorse the opinions expressed in the WRB. Nor does it imply that the Bulletin endorses their products or services. We remain an equal opportunity critic.

pour Polycom, où le pourcentage baisse a été deux fois plus grand). La baisse de CA en Q1 est normale étant donné le caractère saisonnier de l'activité.



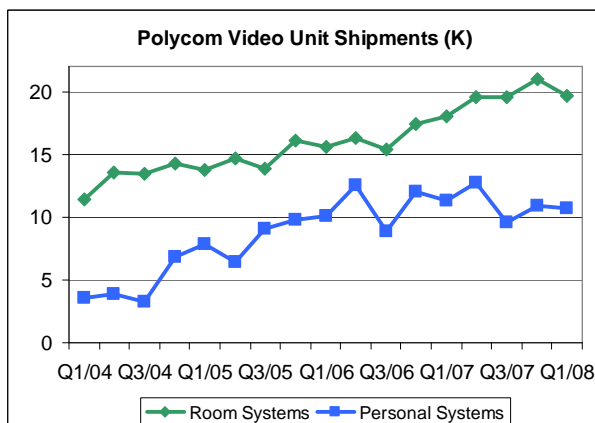
TAA	Q1 07	Q4 07	Q1 08	Sequential Growth	Annual Growth
Americas	\$65.9	\$86.7	\$80.4	-7.3%	22.0%
EMEA	\$49.8	\$85.5	\$77.7	-9.1%	56.0%
Asia	\$12.7	\$20.7	\$20.0	-3.4%	57.5%
Total Rev	\$128.4	\$192.9	\$178.1	-7.7%	38.7%
Endpoints	\$96.6	\$135.6	\$123.5	-8.9%	27.8%
Services	\$16.7	\$25.3	\$25.5	0.8%	52.7%
Infrastructure	\$15.1	\$32.0	\$29.1	-9.1%	92.7%
Op Inc	\$29.2	\$44.9	\$37.4	-16.7%	28.1%
Endpoint Units	12,866	16,787	15,077	-10.2%	17.2%

EMEA continue à être le moteur de la croissance pour le marché de la Visio (+ 56% année/année pour TAA; + 44% pour PLCM), avec TAA qui connaît de fortes croissances en Espagne, Bénélux, et pays nordiques.



## Polycom Q1-2008

Polycom a connu des résultats mitigés, avec la Visio montrant une croissance excellente, stimulée par une croissance trimestrielle de 20 % sur les systèmes HD et >50 % sur la téléprésence et avec voix en croissance 77 %, basée sur 11 % de croissance interne et l'acquisition de Spectralink. EMEA a également donné de bons résultats. Pour l'Amérique du Nord, Polycom mentionne que les cycles de ventes étaient allongés en raison de l'environnement macroéconomique qui frappe beaucoup de clients.



PLCM	Q1-07	Q4-07	Q1-08	Croissance trimestrielle	Croissance annuelle
Video	\$108.0	\$129.2	\$130.3	0.9%	20.6%
Network Systems	\$28.6	\$35.7	\$29.2	-18.2%	2.1%
Voice+Spectra	\$56.1	\$98.4	\$99.3	0.9%	77.0%
Total Rev	\$192.7	\$263.3	\$258.8	-1.7%	34.3%
Group Units	18,045	21,010	19,618	-6.6%	8.7%
Résultats opérationnels	\$10.2	\$26.6	\$15.0	-43.7%	46.0%
North America	\$102.7	\$139.5	\$136.7	-2.0%	33.1%
EMEA	\$47.6	\$65.7	\$69.4	5.6%	45.8%
Asia/Pacific	\$36.0	\$49.6	\$45.2	-8.9%	25.6%
Latin America	\$6.4	\$8.5	\$7.6	-10.6%	18.8%

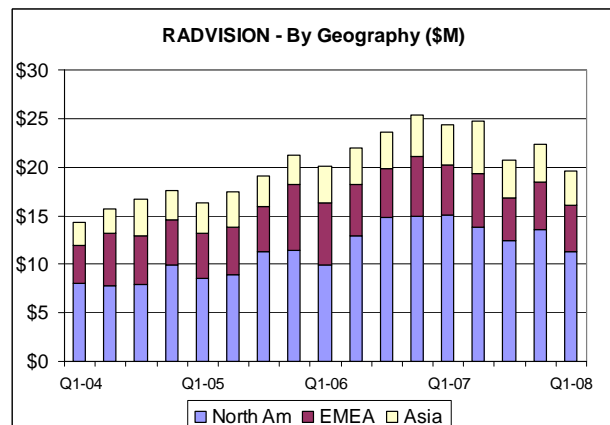
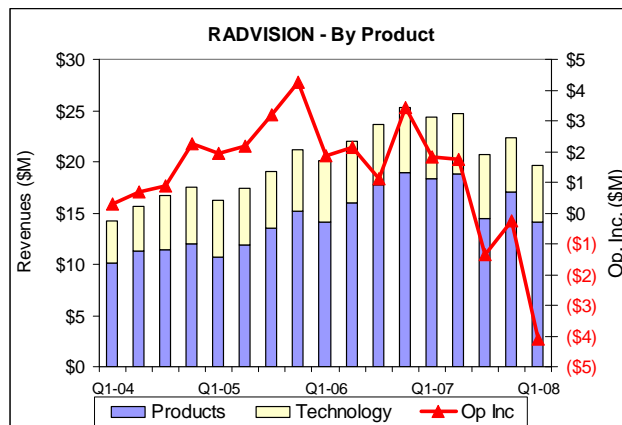
Note : Environ 15 % du CA total de Polycom est dans les services et se trouve réparti dans la voix, visio et réseaux dont les chiffres figurent ci- dessus. Par contre Tandberg n'inclue pas les services dans leur rapport Visio ou CA infrastructure, cela rend la comparaison entre les chiffres dans les tableaux pas très facile. On ne compare des pommes avec des pommes. Ces différences SONT toutefois prises en compte dans notre rapport SpotCheck (qui EST une comparaison « pommes à pommes »).

## RADVISION Q1-2008

Radvision a connu un premier trimestre en régression malgré trois grandes annonces avec Cisco : Scopia 5.5 avec les améliorations Cisco ; un partenariat Scopia Desktop ; et une plateforme de solution centre d'appels Visio ; Les ventes Nord américaines étaient la principale faiblesse de Radvision et la baisse des ventes à Cisco pendant le trimestre a contribué à alourdir le problème de l'Amérique du Nord.

Outre ces trois projets identifiés Cisco, Radvision a également discuté d'un quatrième projet lié à l'interopérabilité H. 323 de la ligne de produits Cisco de téléprésence, quelque chose Cisco a déjà annoncé mais n'est pas encore disponible. de surcroît le PDG Boaz Raviv a révélé que la société travaille sur un cinquième projet, maintenant retardé, avec Cisco qui a quelque chose à voir avec l'audio et le vidéo!

RVSN	Q1-07	Q4-07	Q1-08	Sequential Growth	Annual Growth
Products	\$18.3	\$17.1	\$14.1	-17.5%	-23.0%
Technology	\$6.0	\$5.2	\$5.5	5.8%	-8.3%
Total Sales	\$24.3	\$22.3	\$19.6	-12.1%	-19.3%
NA	\$15.1	\$13.6	\$11.3	-16.8%	-25.1%
EMEA	\$5.2	\$4.9	\$4.8	-2.5%	-7.5%
Asia	\$4.1	\$3.9	\$3.5	-8.1%	-13.1%
Op Inc.	\$1.84	(\$0.24)	(\$4.11)	NA	NA
3G sales	\$1.8	\$1.6	\$1.0	-37.5%	-44.4%
CTM sales	\$1.1	\$0.8	\$0.8	-2.5%	-29.1%



La société a connu une énorme perte d'exploitation pendant le trimestre, alimentée en partie (\$ 800K) par un problème de parité de change découlant de la faiblesse du dollar. Néanmoins, Radvision avait un cash flow positif et a fini le trimestre avec plus de \$ 127 millions de dollars de liquidités, approximativement équivalentes à \$ 6 par action. Radvision a annoncé une forte croissance trimestrielle avec deux de ses partenaires OEM, LifeSize et Aethra.

## Les trois grands.

		Q1-07	Q4-07	Q1-08	Croissance trimestrielle	Croissance annuelle
PLCM	Qté de systèmes de salles	18,045	21,010	19,618	-6.6%	8.7%
TAA	Qté de systèmes de salles (3)	12,866	16,787	15,077	-10.2%	17.2%
PLCM	Ca Terminaux (\$M) (4)	\$108.0	\$129.2	\$130.3	0.9%	20.6%
TAA	Ca Terminaux (\$M) (3)	\$96.6	\$135.6	\$123.5	-8.9%	27.8%
PLCM	CA Infrastructures (\$M)	\$28.6	\$35.7	\$29.2	-18.2%	2.1%
TAA	CA Infrastructure (\$M)	\$15.1	\$32.0 (1)	\$29.1 (1)	-9.1%	92.7%
RVSN	CA Infrastructure (\$M)	\$18.3	\$17.1	\$14.1	-17.5%	-23.0%
PLCM	CA Total	\$192.7	\$263.3 (2)	\$258.8 (2)	-1.7%	34.3%
TAA	CA Total (\$M) (3)	\$128.4	\$192.9 (1)	\$178.1 (1)	-7.7%	38.7%
RVSN	CA Total (\$M) (4)	\$24.3	\$22.3	\$19.6	-12.1%	-19.3%

- (1) Inclue les résultats de l'acquisition Codian
- (2) In clue Inclue les résultats de l'acquisition SpectraLink
- (3) Inclue les unités OEM vendues en North America
- (4) Inclue les composantes services

Croissances annuelles années par années pour le CA Total						
	Q4/06	Q1/07	Q2/07	Q3/07	Q4/07	Q1/08
Polycom	19.5%	22.2%	41.8%	38.6%	41.2%	34.3%
Tandberg	57.8%	55.4%	49.0%	50.8%	47.5%	38.6%
Radvision	19.5%	20.7%	12.3%	-12.3%	-11.9%	-19.3%

\*inclue les résultats de toutes les acquisitions.

- **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 pc

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) .

*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](http://www.wainhouse.com) © 2008 Wainhouse Research