

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

Trois nouvelles séries d'annonces chez les grands de la Visio

On dit que tout arrive par trois. La semaine dernière a été un carrefour intéressant des événements et des annonces avec Tandberg et LifeSize organisant en même temps les conférences EMEA pour leurs partenaires, alors que le Polycom User Group (PUG) a organisé la conférence annuelle de son organisation. Naturellement, les fabricants ont fait quelques annonces de produits importantes afin de garder tout le monde mobilisé. Ainsi, dans l'ordre alphabétique inverse



Profile 65: avec double affichage



Téléprésence T1

TANDBERG: La nouveauté principale annoncée publiquement a été le système Téléprésence T1, une vraie version à écran unique du système de T3 du constructeur. Quelques jours après toutefois, Tandberg a annoncé une série « Profile » considérablement élargie. Les systèmes à la conception sophistiquée de la société sont destinés à fournir un contact visuel amélioré, des performances de pointe et la simplicité d'installation. Tous les « Profiles » incluent désormais le NPP de Tandberg (logiciel de présentation). La ligne de produit devient toutefois un peu complexe, c'est pourquoi nous allons essayer de résumer l'essentiel dans le tableau suivant :

Profile 42" with C20plus	Il s'agit d'un nouveau système en utilisant le codec C20plus, inclut le support multivoie mais pas le multisite	\$21,900
Profile 42"	Ce n'est pas un nouveau système. Il est basé sur le codec C60, inclut le fonctionnement multi-sites et le partage multimédia	\$38,900
Profile 52"	Système déjà existant.	\$44,900 (mono écran) \$56,900 (bi-écran)
Profile 65"	Ce n'est pas un nouveau produit. C'est essentiellement le système T1 avec un codec C60 à la place du C90. Pour la version bi écran il faut le voir pour le croire. Au premier regard, on pense que c'est un T2!	\$65,900 (mono-écran) \$99,000 (bi-écran)
Telepresence T1	C'est la version mono écran du T3. Le système inclut une table, l'éclairage, et le nouveau système de commande à écran tactile et son logiciel. Une salle construite avec des murs et fond d'écran bleu est facultative, ainsi que la caméra document	\$139,000 système \$36,000 fourniture de salle immersive.

POLYCOM : a annoncé deux nouvelles plates-formes d'infrastructure, le pont RMX 4000 MCU (152K \$ et plus) basé sur l'ATCA et le RSS 4000 (22.5K \$), un enregistreur de haute capacité et serveur de streaming. Les principales caractéristiques du pont incluent un fonctionnement jusqu'à 320 connexions vidéo et 1600 connexions audio, le fonctionnement en 1080p, l'optimisation de la qualité perçue pour tous les participants à une connexion par le transcodage des résolutions, fréquences de rafraîchissement et les options d'affichage des sites sur l'écran et la connexion à de multiples réseaux. Les points clés de la RSS de 4000 comprennent l'offre de multiples résolutions vidéo allant jusqu'au 1080p pour des enregistrements de haute qualité, la possibilité d'enregistrer jusqu'à 15 connexions Visio complètes et simultanées, avec des contenus vidéo audio et présentations par serveur et fournit des flux multiples en deux résolutions : définition standard et haute définition. Les options de distribution de contenu sont l'unicast et le multicast



LIFESIZE étant clairement positionnée en que présence perturbatrice sur le marché de la visioconférence, elle a introduit une nouvelle génération de produits portant le surnom de "220" qui porte le rapport : prix / performances pour l'entreprise à un nouveau niveau. LifeSize s'enorgueillit d'une série de premières mondiales, dont le premier pont HD intégré prenant en



charge jusqu'à 8 sites, le premier système de Visio HD avec pont HD intégré au dessous des \$ 12,000, et le premier système de communications Visio HD pour moins de 7000 \$ qui fonctionne en 1080p30 et 720p60. Le fonctionnement avec un affichage double écran, le partage des contenus intégrés et LifeSize Adaptive Motion Control sont les fonctionnalités standard des produits de la série « 220 ». La gamme LifeSize 220 comprend : LifeSize Express 220 (6999 \$), LifeSize Team 220 (11.999 dollars) et LifeSize Room 220 (16,999 \$).

Nouvelles brèves

- Ciena a fait une offre (521M \$) pour Nortel Networks optical networking business. Avaya a versé \$ 915 millions pour la BU Entreprises de Nortel, Ericsson a acheté l'activité de réseau sans fil pour \$ 1.13 Md \$. Donc, si l'opération Ciena se réalisait, que resterait'il ?
- Un événement d'interopérabilité de téléprésence a été réalisée au congrès d'automne Internet2, réuni à San Antonio, TX.. Cet événement a démontré l'interopérabilité entre Polycom, Tandberg, LifeSize et Sony et les systèmes de téléprésence HD, avec 1,2,3 et 4 écrans.

The Wainhouse Research Bulletin would like you to join us in thanking our 2009 sponsors who help keep distribution of the WRB free:

[Aethra](#)

[Haedenbridge](#)

[AGT](#)

[LifeSize](#)

[Cisco](#)

[Talk & Vision](#)

[Compunetix](#)

[Teliris](#)

[York Telecom](#)

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.

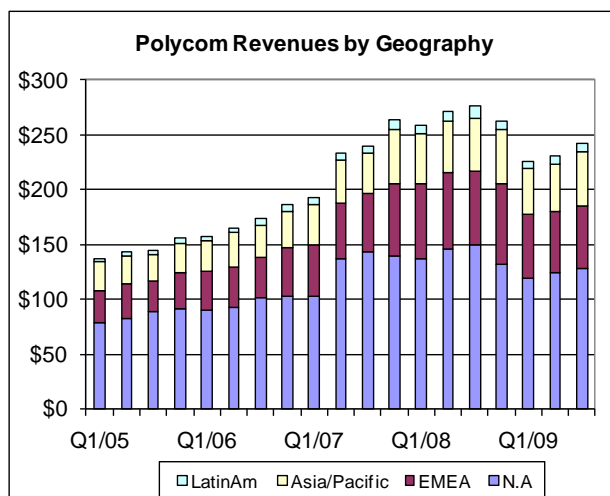
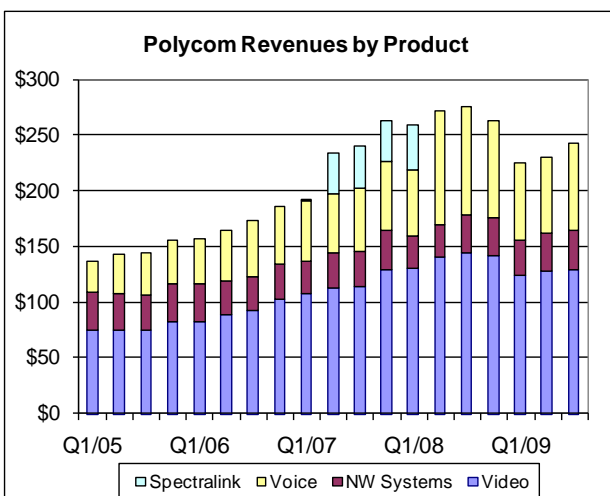
Polycom 3 ièmeT 2009

Je pense que nous ne savons pas quoi dire sur les chiffres Q3 de Polycom. Les bonnes nouvelles sont la croissance trimestrielle dans tous les domaines. Les chiffres sont positifs, mais les chiffres de croissance annuels sont plus problématiques. Le CA de la Visio et les quantités ne sont pas des chiffres particulièrement importants quelle que soit la façon dont on les examine. La voix a connu la plus belle croissance pour ce trimestre,

PLCM	Q3-08	Q2-09	Q3-09	Croissance trim	Croiss annuelle
Video	\$144.2	\$128.7	\$130.0	1.0%	-9.8%
Système Infra	\$33.9	\$33.0	\$35.0	6.1%	3.2%
Voix	\$97.7	\$69.0	\$78.0	13.0%	-20.2%
CA Total	\$275.8	\$230.7	\$243.0	5.3%	-11.9%
Syst de Groupe	21,126	20,522	20,080	-2.2%	-5.0%
Benef exploit.	\$22.7	\$21.4	\$18.1	-15.6%	-20.4%
Amerique N	\$149.7	\$124.7	\$128.4	3.0%	-14.2%
Europe MEA	\$67.6	\$55.9	\$56.2	0.5%	-16.9%
Asie/Pacifique	\$48.4	\$43.2	\$50.2	16.2%	3.7%
Amerique Latine	\$10.2	\$6.9	\$7.8	13.2%	-23.4%

mais les chiffres annuels demeurent plutôt déprimants. Les quantités et le CA de la téléprésence ont diminué à la fois sur le trimestre et sur l'année, même si aucun chiffre n'a été fourni. Au cours de la conférence des résultats, le thème a été nous le dirons "In Andy Miller we trust," la société a parlé de cinq initiatives clés, qu'Andy et ses anciens élèves de l'équipe Tandberg sont en train de gérer: 1) Stratégie commerciale « Aller vers le client », axée sur les ventes et le marketing conjoints, 2) des partenariats (lire Avaya, Microsoft, HP, etc), 3) les prestataires de services (lire les opérateurs télécom), 4) la téléprésence et 5) les services professionnels. La Direction de Polycom a été très habile à mettre en évidence les opportunités pour Polycom, basées sur la prochaine (mais encore incertaine) acquisition de Tandberg par Cisco.

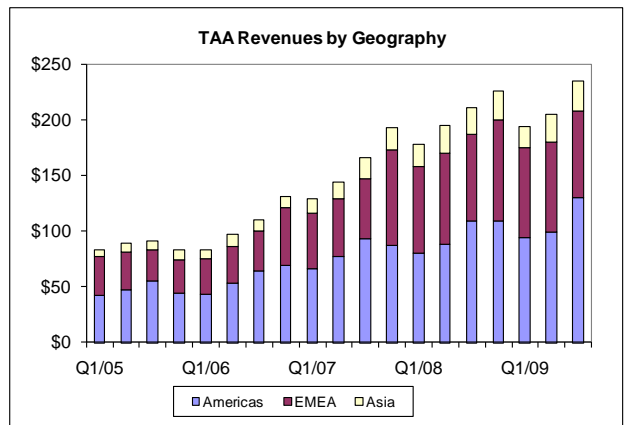
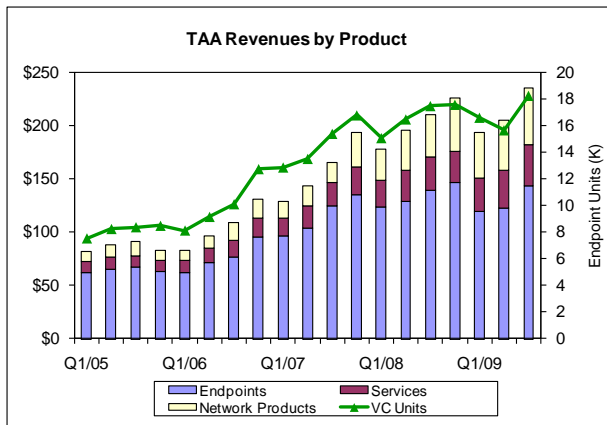
Note: Environ 15% du CA de Polycom est constitué par du service et ce CA est réparti entre la Voix, la Visio et les systèmes d'infrastructure dans les chiffres ci-dessus.



Tandberg 3ième T 2009

Tandberg a réalisé un trimestre impressionnant, revenant à des chiffres de croissance annuels positifs sur tous les fronts, dominé par les Amériques. Le secteur des produits d'infrastructure, pour Tandberg continue de dominer le marché, avec à la fois le taux de croissance et la part de marché, une arithmétique difficile à maintenir. Un point intéressant ce trimestre est que le nombre d'unités Visio a augmenté légèrement plus vite que le CA Visio, indiquant un déclin global ASP. Cela est dû sans doute à une évolution des mélanges des produits entre les unités OEM Tandberg, les terminaux E20, les systèmes de téléprésence, et les terminaux de salle de réunion. Il y a trop de variables pour hasarder une hypothèse ici. Tandberg a également annoncé que 68% du chiffre d'affaires dans les Amériques provenaient du secteur public et 32% par sur les comptes privés.

TAA	Q3-08	Q2-09	Q3-09	Sequential Growth	Annual Growth
Americas	\$109.1	\$99.0	\$129.7	31.0%	18.9%
EMEA	\$77.4	\$80.7	\$78.1	-3.2%	0.9%
Asia	\$23.8	\$24.9	\$26.9	8.0%	13.0%
Total Rev	\$210.3	\$204.6	\$234.7	14.7%	11.6%
Endpoints	\$138.8	\$122.8	\$143.1	16.6%	3.1%
Services	\$31.5	\$34.8	\$38.3	10.1%	21.4%
Infrastructure	\$40.0	\$47.1	\$53.3	13.3%	33.4%
Op Inc	\$45.3	\$43.0	\$50.0	16.3%	10.4%
Endpoint Units	17,487	15,663	18,260	16.6%	4.4%



Sans rapport avec cette publication Tandberg, plusieurs sources d'informations financières ont indiqué que les détenteurs d'environ 24% des actions Tandberg n'ont pas l'intention de soumettre leurs actions à l'offre \$ 3 Md de Cisco. Ils pensent que le prix est trop bas. L'offre de Cisco a commencé le 9 Octobre et dure jusqu'au 9 Novembre. Une clause importante : "L'offre doit au plus tard à l'expiration de la période d'offre être acceptée par des actionnaires représentant plus de 90% du capital et des droits de vote de Tandberg sur une base pleinement diluée." Que le jeu de poker commence!

Event Calendar

Conferencing & Collaboration Events	
When & Where	Who & What
April 20-21, 2010, Berlin, Germany	Wainhouse Research Collaboration Summit
July 20-21, 2010, Boston, MA	Wainhouse Research Collaboration Summit

Face à face avec Ken Scaturro, Sr. VP of Global Sales and Business Development at York Telecom



WRB: Nous avons récemment vu un communiqué de presse d'Australie annonçant votre partenariat avec Vantage Systems et la société britannique VideoCall. Cette Alliance OnePresence a été décrite comme une alliance mondiale. Quel est l'objectif principal ici?

KS: Regardez ce qui se passe aujourd'hui. Les entreprises mondiales ont accéléré leur déploiement des services de communication visuelle. Cela va de la conception, la réalisation, la maintenance et de services gérés, des systèmes de téléprésence et plus applications simples de type WebEx. Maintenant, ajoutez à cela le fait que certains acteurs de l'industrie ont les briques et le mortier de la présence mondiale, mais pas nécessairement la largeur et la profondeur de la capacité sur certains théâtres d'opérations, pour répondre à ces exigences complexes. C'est la situation que nous constatons. L'alliance OnePresence a été formée pour fournir aux clients un guichet unique pour répondre à l'ensemble des besoins de leur communication visuelle globale, indépendamment des frontières.

WRB: Diriez-vous que les sociétés au sein de l'alliance sont les mêmes, juste situées dans des continents différents, ou y a-t-il une différence fondamentale ou une compétence distinctive qui sépare les membres de l'Alliance

KS: Cela est fondamental, pour être en mesure de fournir un niveau élevé de service à travers l'organisation et à travers le globe. Bien sûr, certains partenaires ne disposent pas de certaines capacités uniques et ils ont bien sûr l'avantage d'avoir l'expertise dans le paysage culturel local.

WRB: Comment fonctionne l'Alliance OnePresence pour se présenter à des fournisseurs comme Polycom, Tandberg, etc? Ne voient-ils cela comme un nouveau partenaire différent des autres compagnies de l'Alliance?

KS: Polycom a joué un rôle intégral dans le développement du concept de l'Alliance. Nous avons dû travailler en étroite collaboration avec leur équipe des opérations commerciales pour assurer que notre entité répond à leurs exigences mondiales pour la certification et le service. Il est important que nos membres de l'Alliance doivent d'abord se certifier auprès du fabricant, avant qu'ils puissent faire partie de notre Alliance. Par conséquent, les fabricants ont été présentés à la fois par les membres individuels de l'Alliance, ainsi que l'Alliance elle-même. La qualité de l'Alliance OnePresence doit respecter toutes les exigences pour le service et le support mondial avec presque tous les grands OEM. En fait, nous sommes en pourparlers et en négociations finale avec de nombreux autres équipementiers majeurs.

WRB: Comment l'Alliance OnePresence se présente-t-elle aux prospects? Ne voient-ils pas cela comme un partenaire nouveau différent de celui des entreprises individuelles Alliance? Est-ce que quiconque prend des commandes au nom de l'Alliance OnePresence ?

KS: Nous croyons que nos clients voient cette alliance comme un multiplicateur de forces pour nos capacités de soutien existantes au niveau mondial, Nos clients pourront profiter de ce soutien accru par effet de levier acquise par nos partenariats ayant d'étroites relations dans d'autres endroits. Pour répondre à votre question, cependant, le client peut sélectionner l'un des partenaires de l'alliance, pour agir en tant que maître d'œuvre et générer un bon de commande unique pour ce fournisseur. Cette priorité, peut servir à servir tous les services de manière organisée, ou se fonder sur une combinaison des partenaires pour le soutien dans le pays. Enfin, nous croyons que l'alliance permet aux clients, un point de responsabilité unique à travers leur présence mondiale.

WRB: En bref, quel est le principal avantage pour le client utilisateur final de l'Alliance OnePresence ?

KS: Le client reçoit trois avantages majeurs. L'un est le support mondial porté par des leaders

reconnus du secteur avec une compétence large et une expertise. Le second est un point de contact unique. Le troisième gain est financier. En utilisant les forces d'achats et de l'expertise de déploiement du partenariat, le plus haut niveau de rabais est assuré et des questions telles que la TVA et droits à l'importation peut être minimisé pour l'intérêt du client.

Le courrier des lecteurs

Andrew: Dans votre bulletin WR daté du 6 Octobre, 2009 (#1020F), vous écrivez " Nous croyons que l'alliance Tandberg- Microsoft s'oriente déjà vers les juridictions de divorce" Avec cette déclaration vous suggérez que l'acquisition proposée par Cisco de TANDBERG sera préjudiciable aux clients, à la suite d' une dégradation notoire des relations TANDBERG et Microsoft. Ceci est tout simplement inexact.

L'approche du marché TANDBERG a toujours été celle des standards ouverts et l'interopérabilité. Cette approche est validée par notre leadership sur le marché (42% en terminaux et infrastructures combinés, selon le rapport SpotCheck T2-09 de WR et par le projet d'acquisition lui-même.

Nous livrons l'interopérabilité transparente dans des gammes allant du bureau à des studios immersifs et il est dans l'intention de TANDBERG de continuer à fournir à l'interopérabilité en profondeur avec d'autres solutions UC comme ceux de Microsoft, HP, IBM, Avaya et Siemens. Avec TANDBERG et son approche de partenariat avec des fournisseurs de l'UC, comme Microsoft, les organisations sont capables de déterminer les échelles de coûts, l'efficacité du temps et des avantages environnementaux de toute l'entreprise utilisant la Visio. Nous croyons que nous sommes encore dans la phase de lune de miel pour cela et envisageons d'autres relations. Ensemble, nous allons surmonter les difficultés créées par les protocoles d'appel différents, les infrastructures réseau et les méthodes de collaboration de données. TANDBERG reste attachée à des normes d'interopérabilité conformes et à «continuer la romance" pour garantir une approche ouverte pour nos clients. L'espace Unified Communications est en soi un environnement multi-vendeur et peut impliquer la collaboration dans de nombreux domaines tout en restant concurrents. Mais à la fin de la journée, quand il s'agit de l'interopérabilité et la livraison des solutions intégrées que les clients veulent vraiment et dont ils ont besoin, il y a des chances d'être plus dans la romance que dans le divorce.

Dans ce cas et pour paraphraser Mark Twain, «les nouvelles de la mort de la collaboration MS/Tandberg est grandement exagérée".

Meilleures salutations,

Stephen Vobbe,

Sr. Director, Unified Communications and UC Alliances (stephen.vobbe@tandberg.com)



- Notre métier le conseil en Visio
 - Vous souhaitez faire le point sur les offres du marché les plus récentes
 - Vous souhaitez poser des questions à un professionnel expérimenté de la Visio, ou prendre son avis sur un problème qui vous préoccupe, faire valider un CCTP que vous aurez rédigé...
 - TPE, PME, grande organisation publique ou privée, vous souhaitez vous renseigner sur des solutions économiques de services ou déployer des terminaux et des infrastructures
 - Vous cherchez une grande réactivité
-
- *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 2009

Abonnement gratuits à : www.wainhouse.com © 2009 Wainhouse Research