

*Moins de nouvelles fracassantes dans la profession cette semaine. Nous faisons un rapport sur les activités de Radvision ci-dessous. Il se termine par un entretien avec le PDG de la société.*

*Alors que Radvision et Polycom ont publié leurs résultats du quatrième trimestre 2009, nous attendons ceux de Tandberg et publierons tous les chiffres simultanément. Restez à l'écoute*

## **RADVISION ACQUIERT DES ACTIFS d'AETHRA**

Un autre regroupement est en cours dans l'industrie de la visioconférence. Dans le secret le moins bien gardé depuis que Mark McGwire a admis avoir utilisé des stéroïdes, Radvision a annoncé la compagnie est en train d'acquérir certains éléments d'actif (propriété intellectuelle et technologie) d' Aethra (AE), C'est la défunte société de fabrication de produits de Visioconférence basée en Italie, qui, il n'y a pas si longtemps était au coude à coude avec Sony pour être # 3 dans le monde. Le prix d'achat est d'environ 7,0 millions d'euros en espèces (environ 10 millions de dollars). En outre, RADVISION assumera certaines responsabilités spécifiques liées à l'acquisition d'environ 3 millions d'euros (environ 4,3 millions de dollars). La transaction devrait être réalisée dès le quatrième trimestre de 2010. L'accord a été approuvé par les Conseils d'administration des deux sociétés et a été incorporé dans le pré dépôt de bilan qu'a Aethra a déposé auprès du tribunal italien.

*Voici ce que j'en pense :* Oui, Radvision a eu le produit de bureau SCOPIA DESKTOP et a récemment annoncé le VC 240 un terminal « executive », mais cet accord permet à la société d'être carrément présente sur le marché des terminaux de salles de visioconférence pour les entreprises. Depuis 2005, l'Aethra était un partenaire OEM qui revendait les produits d'infrastructures de RADVISION, ainsi les deux sociétés se connaissent assez bien et l'acquisition est totalement complémentaire, il n'y a vraiment pas de chevauchement. Bien sûr, Radvision aura à traiter les questions de partenariat pour la distribution et la redynamisation des canaux de l'ancien Aethra en EMEA et APAC, tout en essayant d'établir une présence en Amérique du Nord où la distribution part de pratiquement rien en ce qui concerne les terminaux. Et naturellement, les partenariats Radvision avec LifeSize et Sony sont à risque. Quel partenaire choisir ?

Aethra sera un cas d'école intéressant à disséquer lorsque l'histoire de la vidéoconférence sera écrite. La société s'est lancée dans la visioconférence dans les années 1980. Elle a donc été plus longtemps sur ce marché que tous les autres acteurs actuellement existants. Mais AE n'a jamais fait une percée en Amérique du Nord. Les premiers produits combinés à une interface

The WR Bulletin would like you to join us in thanking our 2010 sponsors:

**HAEDEN BRIDGE**  
TWOWAY IP MULTICASTING SOLUTIONS

**AVI**  **SPL™**

Get your company's name & link here! Sponsor the WR Bulletin for 2010.  
Lots of benefits. [Contact Sara](#).







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.



## Wainhouse Research in Berlin: April 19-20-21, 2010





WAINHOUSE RESEARCH  
**COLLABORATION  
FUTURES  
SUMMIT 2010**

Once again we are planning our April conferences in Berlin. The CSP Summit will be a half day conference on 19 April, while the Collaboration Summit will follow on 20-21 April. We are lining up some dynamite speakers on key challenges facing the conferencing and collaboration industry. The market is changing rapidly, and we will be addressing business and technology issues that are of interest to a wide range of end users and service providers alike. If you would like to speak at this event, contact [andrewwd@wainhouse.com](mailto:andrewwd@wainhouse.com); if you would like to learn more about being an event sponsor, contact [sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com).

Collaboration Summit Sponsors		
 RADVISION Delivering the Visual Experience	 MASERGY	 compunetix
 LINDEN BAUM CONFERENCING · VIRTUAL DIALOGUES	 EMBLAZE VCON	 MVC Mobile VideoCommunication GmbH

**SAVE THE DATES:** The Collaboration Summit this year **will be streamed live and FREE** courtesy of Easymeeting. Registration details to follow.

Just a few of the featured speakers and presentations at this year's event include:

 Thomas Pind CEO Futurecom <i>Seven reasons your employees and colleagues don't adopt conferencing and what you should do about the situation</i>	 Andrew Davis Wainhouse Research <i>Where is videoconferencing heading?</i>
 Marc Beattie Wainhouse Research <i>The Transformation of Communication Service Providers</i>	 Chris Carr Masergy <i>The Future of Networks for Video</i>

### Face à face avec Boaz Raviv le PDG de RADVISION

Les fusions et acquisitions, ainsi que des entrées et sorties, continuent de secouer le marché. LifeSize, et Sony ont apporté des changements majeurs. C'est au tour maintenant de la société israélienne RADVISION experte en infrastructures de visioconférence d'acquiescer certaines propriétés intellectuelles, technologiques et autres actifs spécifiques de la société italienne financièrement chahutée Aethra. Pour 2009, les six premiers acteurs en termes d'unités livrées ont été (ordre alphabétique) Aethra, Huawei, LifeSize, Polycom,

Sony, Tandberg. Pour 2010 nous prévoyons que la liste sera Cisco, Huawei, Logitech, Polycom, RADVISION, Sony. Il y a aussi quelques sociétés nouvelles qui tentent de percer les murs des six grandes ... On peut s'attendre à vivre des moments intéressants... Après avoir appris la dernière initiative de RADVISION, nous avons immédiatement contacté le PDG Boaz Raviv pour essayer de connaître toute l'histoire derrière l'histoire.

**WRB :** Qu'est-ce exactement que RADVISION achète ici?

**BR :** Nous achetons des actifs sélectionnés de sociétés dans le groupe Aethra (à savoir la vidéo Aethra Srl et Aethra SpA), principalement la propriété intellectuelle et la technologie pour les terminaux en haute définition. Nous achetons aussi des stocks sélectionnés, certains actifs immobilisés et de certains contrats commerciaux sélectionnés. En outre, une équipe expérimentée d'employés Aethra fournira des services à RADVISION, et continuera à développer des produits et aider à formuler la feuille de route.



**WRB:** Ainsi, pour être clair .... êtes-vous dans le marché des terminaux ?

**BR:** : Oui, mais nous avons effectivement été sur le marché des terminaux depuis longtemps avec notre produit SCOPIA Desktop fournissant un client logiciel terminal . Nous avons récemment étendu cette solution avec un terminal matériel en vertu de notre joint-venture avec Samsung et de la VC 240.

**WRB:** Qu'est-ce qui vous a décidé, à ajouter un système de salle ?

**BR :** Alors que le VC 240 est en cours de livraison et se trouve bien accueilli sur le marché, il est conçu pour des visios personnelles et nos partenaires et clients nous demandent également une solution de conférence de groupe. C'est pourquoi nous avons ajouté des terminaux supplémentaires Aethra, qui sont conçus spécifiquement pour les exigences des salles de réunion d'entreprises.

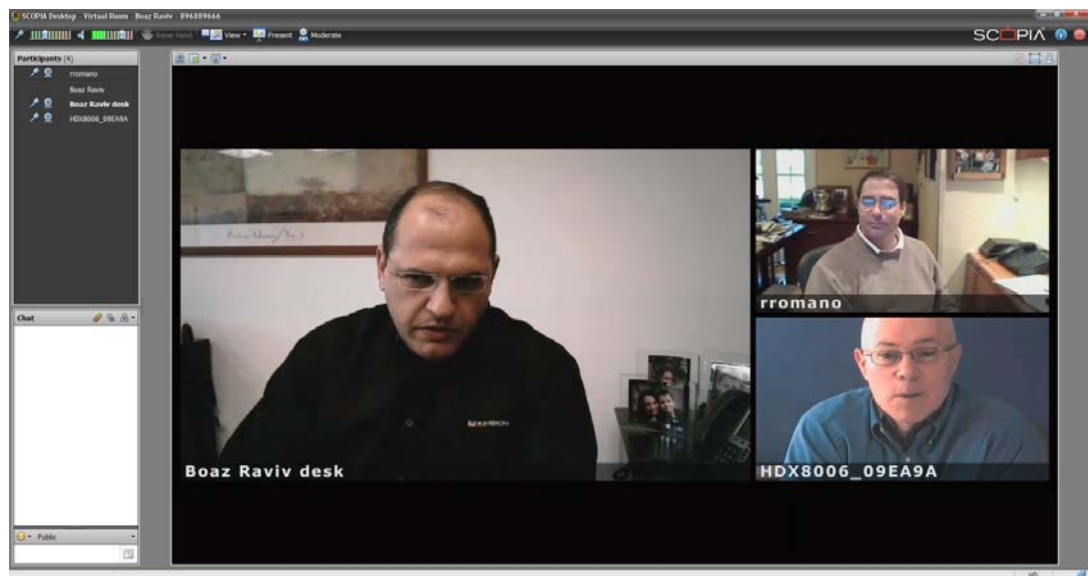
**WRB:** N'est-ce pas modifier votre stratégie de marché?

**BR** Il ya plusieurs années, nous avons entrepris une stratégie visant à élargir notre pénétration dans le marché grâce au développement de nos ventes à la marque RADVISION auprès des partenaires et à travers de nouveaux partenariats avec des sociétés comme IBM UC, Alacatel –Lucent et Microsoft. Tous ces partenaires et beaucoup d'autres voulaient une solution plus complète de notre part pour proposer à leurs clients leurs clients. Le VC-240 a été le début et la base Aethra de terminaux va la développer davantage. En outre, le marché est en train de changer radicalement et nous voyons une grande opportunité pour nous développer et grandir. Acquisition en cours de Tandberg par Cisco a affecté nos relations avec eux, mais il a également légitimé la communication visuelle à un moment où il ya une nécessité accrue de cette solution, plus que jamais depuis les 25 ans qu'existe cette industrie. Elle a également réduit le nombre de solutions sur le marché à un moment de demandes accrues. Nous avons l'intention de capitaliser sur

cette dynamique de marché et la sensation que, pour ce faire nous avons besoin d'un portefeuille complet de solutions.

**WRB** : Quand prévoyez-vous de livrer les produits liés à cette acquisition?

**BR** : Tout d'abord, il est important de comprendre que nous n'avons pas acheté une entreprise en exploitation, car Aethra n'a pas eu d'activité pendant de nombreux mois en raison de ses difficultés financières. Au contraire, nous achetons essentiellement la propriété intellectuelle et des actifs technologiques. Nous prévoyons de les intégrer dans notre portefeuille de produits existants afin de créer un portefeuille de solutions plus complètes. Sur cette base, nous prévoyons de commencer à expédier des produits basés sur la technologie Aethra à la fin du 2e trimestre 2010. Après nous aurons intégré la technologie de terminaux et la conception des produits avec notre portefeuille de produits SCOPIA, terminé les essais et la certification, et rodé l'exploitation.



**WRB** Aethra annoncé leur nouvelle ligne de produits baptisée Xtreme il ya quelques mois avec des caractéristiques impressionnantes, au moins sur le papier. Pourquoi n'êtes-vous pas d'expédition de ce produit? Pourquoi faut-il encore cinq mois pour vous de commencer à expédier les paramètres? Xtreme était juste un papier à base de produits?

**BR** : Nous avons prévu la livraison du produit basé sur la technologie Extreme. Cependant nous avons besoin de temps pour intégrer ce paramètre dans notre portefeuille de produits, y compris notre SCOPIA Management Suite. Il y a aussi d'autres tests et certifications qui doivent être remplis. Et finalement, nous devons pleinement gérer jusqu'à l'approvisionnement, la distribution, et les opérations de fabrication. Cela nous permettra de nous assurer que nous donnons à nos clients un bout entièrement solution intégrée complète de bout en bout. Toutefois cela va nous prendre un peu de temps et nous demandons à nos clients d'attendre. Nous pensons qu'ils pourront jouir d'une expérience unique et d'une meilleure qualité vidéo à cause de lui.

**WRB**: Est-ce à dire maintenant, que vous êtes en concurrence avec vos partenaires des terminaux ?

**BR** La plupart de nos affaires d'aujourd'hui vient par les produits à la marque RADVISION vendus uniquement par nos partenaires de distribution, stratégique UC partenaires ou prestataires de services. L'exception notable à cela sont Cisco et LifeSize où nous allons maintenant avoir un certain chevauchement avec leurs solutions de terminaux. Mais notre relation avec Cisco a déjà changé à la suite de leur acquisition de Tandberg. Nous continuerons à faire des affaires dans de nombreux secteurs de produits Cisco à l'avenir mais nous aurons les offres qui se chevauchent aujourd'hui, tant dans les infrastructures et les paramètres, avec les produits Tandberg. Toutefois, l'acquisition de Tandberg par Cisco a changé l'ensemble du marché. Cependant Cisco / Tandberg ne pourra pas servir l'ensemble du marché et il ya un fort besoin de solutions d'autres fournisseurs que nous avons l'intention de combler. Quant à LifeSize nous continuerons en tant que partenaires mutuels à aller de l'avant tant que LifeSize attend de nous de fournir une composante essentielle de leur solution globale. Au fil du temps, nous allons devenir plus indépendants les uns des autres et nous essayons tous les deux de capitaliser sur les opportunités considérables sur le marché des communications visuelles et nous avons tous deux regardent pour augmenter nos portefeuilles indépendante. Mais pour l'instant nous faisons face à des concurrents commun et ne peut le faire plus efficacement lorsque nous coopérons. Coopérer avec un partenaire et être en même temps concurrent devient un fait normal dans le business par les temps qui courent.

**WRB:** Est-ce que RADVISION a suffisamment de distributeurs solides pour aller sur le marché des terminaux ?

**BR:** Il faut examiner la question de deux points de vue. Hors Amérique du Nord, nous avons des partenariats forts avec les distributeurs de vidéoconférence traditionnelle et des revendeurs. Nous avons l'intention d'utiliser ces canaux et d'étendre au-delà de nos solutions d'infrastructure renforcées de très haut niveau avec des terminaux de premier plan. Nous croyons que notre portefeuille élargi sera très intéressant pour canaliser les partenaires qui, aujourd'hui plus que jamais, sont à la recherche d'un fournisseur avec une solution unique complète. En Amérique du Nord, nous sommes traditionnellement sur le davantage, grâce à nos partenaires OEM et leurs canaux de distribution. Bien sûr, cela va changer et nous sommes à nouveau en train réaligner nos ressources de marketing et de vente en conséquence pour aller chercher des partenaires revendeurs traditionnels. Encore une fois, notre offre de bout en bout est maintenant très différente et nous prévoyons que notre nouvelle stratégie et la ligne de produits résonner là où cela ne se passait pas auparavant. En outre, il ya beaucoup de turbulence dans les canaux de distribution maintenant, en raison de l'acquisition de Tandberg par Cisco et en raison du départ Aethra du marché. Nous recherchons par conséquent activement de nouveaux partenaires de distribution dans le monde entier.

**WRB:** Aethra a eu des partenaires de distribution plus solide dans la zone EMEA et APAC. Je soupçonne que bon nombre d'entre eux ont flétri ou perdu leur enthousiasme au cours des six à neuf mois en raison du gâchis Aethra. Alors, que faites-vous pour les retenir et de les faire entrer dans le cercle RADVISION, avec une énergie renouvelée ?

**BR :** Les canaux Aethra et les clients, avec qui nous avons parlé sont restés très fidèles aux solutions Aethra et nous avons bon espoir. Il y aura un moyen de continuer à leur vendre et à les faire promouvoir . RADVISION. L'acquisition de la technologie vidéo Aethra est la meilleure solution pour eux, car ils sont déjà entièrement formés sur la combinaison

des terminaux Aethra et l'infrastructure RADVISION ainsi que les solutions de bureau. Il ya beaucoup de clients Aethra en cours de grands déploiements, qui sont à la recherche d'un soutien continu pour assurer l'extension de leurs parcs. Nous avons l'intention de capitaliser sur cela , non seulement en continuant les solutions technologiques Aethra mais aussi en les renforçant avec des solutions RADVISION supplémentaires et des technologies comme SVC.



**WRB:** Comment envisagez-vous de rivaliser avec les acteurs beaucoup plus importants dans votre marché?

**BR:** Tout d'abord, nous croyons que notre portefeuille de solutions est la meilleure sur le marché aujourd'hui. Nous avons actuellement le pont disponible le plus puissant, avec l'Elite SCOPIA, la principale plate-forme de bureau du marché est SCOPIA Desktop, et la suite de gestion la plus complète qui fonctionne avec une architecture distribuée. En outre, nous sommes la seule solution pour faire fonctionner la soutenir technologie SVC sur une pont basé sur les standards. Cette fonctionnalité renforce l'interopérabilité avec les solutions existantes et renforce la meilleure expérience de qualité disponible aujourd'hui. Nous allons être en concurrence très favorablement sur le fond de nos seules..

**WRB** Pouvez-vous être un peu plus précis.

**BR :** OK, nous allons rivaliser avec les grands acteurs de deux manières. Tout d'abord, ces sociétés ont traditionnellement ciblé le marché des grandes entreprises. Bien que nos solutions, en particulier nos produits d'infrastructure, s'intègrent bien à ce marché, nous pensons que le marché des PME est très mal desservi. Nos solutions comme SCOPIA Desktop, le VC-240 et de nos nouveaux points de terminaison s'intègrent parfaitement dans ce marché, surtout lorsqu'elle est associée à notre infrastructure SCOPIA. Nous croyons avoir une supériorité significative dans ces secteurs. Ensuite, en allant vers l'avant, les communications visuelles seront déployées dans le marché des entreprises en tant que composante de la solution de communication unifiée apportée par Microsoft, IBM, Alcatel-Lucent LU et les autres. Nous travaillons en partenariat avec eux, et fourniront un élément essentiel des solutions de ces sociétés. .

**WRB:** Merci pour votre temps pendant cette période très mouvementée pour vous. Et bonne chance avec cette acquisition.

**BR:** En effet, je vous remercie.

## Collaboration Event Calendar

Conferencing & Collaboration Events	
When & Where	Who & What
March 23-25 2010, via the Internet	<i>Education for Everyone</i> Virtual Symposium
April 19, 2010, Berlin, Germany	Wainhouse Research CSP Summit - Europe
April 20-21, 2010, Berlin, Germany	Wainhouse Research Collaboration Summit
July 20-21, 2010, Boston, MA	Wainhouse Research Collaboration Summit
October 12, 2010, Boston, MA	Wainhouse Research CSP Summit - North America



- *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](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 en français et obtenir d'autres informations,*

© 2010 Wainhouse Research 34 Duck Hill, Duxbury, MA 02332 Téléphone 1 617-975-0297  
Email à : [andrewwd@wainhouse.com](mailto:andrewwd@wainhouse.com) PR to: [news@wainhouse.com](mailto:news@wainhouse.com)  
Traduction IRIS Ressources 2010. Abonnement gratuits à : [www.wainhouse.com/bulletin](http://www.wainhouse.com/bulletin)