

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 financières brèves ;

AT&T and Interwise

AT&T a donné son accord pour acquérir la société privée israélienne Interwise, un fournisseur de produits et services, à la fois de solutions de voix convergée et de Web conférence (qui fonctionne également en vidéo). AT&T va payer comptant environ 121 millions de dollars pour acquérir cette société de 150 personnes. La transaction permettra d'aligner la solution pour le bureau et la collaboration avec le réseau d'entreprises et les services de collaboration ainsi que le réseau global IP-MPLS d'AT&T. À la suite de cette acquisition Interwise deviendra une unité d'affaires dans AT&T Global Business Services. AT&T espère garder l'équipe de directions et les opérations nationales et internationales, dont le centre de recherche et développement en Israël.

RADVISION

Dans ce qu'on pourrait qualifier d'une audio conférence précipitée, Radvision a annoncé qu'elle espère un chiffre d'affaires pour le troisième trimestre d'environ \$20.5M à comparer avec les premières prévisions de la société de \$25 M et avec les résultats du troisième trimestre de 2006, soit \$23,6 M. Selon la société un facteur majeur, qui expliquerait une chute de 15 % du chiffre d'affaires, par rapport à la même période de l'année dernière, a été la demande soutenue des clients pour la présence continue en haute définition. Nous sommes très dubitatifs sur cette explication. Nous souhaitons que cela soit vrai dans la mesure où les problèmes de la société seraient rapides et faciles à résoudre. En fait nous pensons que la société a des problèmes plus importants en ce qui concerne les ventes et le marketing. .

Deutsche Telekom

Selon le Wall Street journal, Deutsche Telecom ont conclu un accord pour acheter la filiale hollandaise Orange Netherlands Mobile and Internet Operations de France Telecom pour \$1,9 Md. Les activités hollandaises d'Orange seront fusionnées avec celle de T-Mobile business de DT.

Alcatel-Lucent

Après sa troisième annonce de baisse de résultats en neuf mois, Alcatel-Lucent cherche une méthode accélérée pour la phase d'intégration. Une fois de plus, les fusions ne vont pas toujours telles que cela était prévu. Le temps c'est de l'argent comme on dit.

eBay & Skype

Comme un fameux sénateur américain l'a dit une fois, un milliard par ci et un milliard par là, cela devient vite une somme. Ebay a annoncé qu'elle provisionnerait \$1,4 Md de provisions qui concernent l'acquisition de Skype. 530 millions iront aux anciens actionnaires de Skype, pour les aider à oublier les revenus basés sur les performances et qui faisaient partie de l'accord

final original. Ebay provisionnera environ \$900 M qui reflètent la valeur de Skype (par rapport aux 2,6 milliards de dollars + 1,7 milliards en bonus de performance qui faisait partie de l'accord initial). Le cofondateur de Skype Niklas Zennstrom a été sorti discrètement de son bureau de PDG et a obtenu un siège de président non exécutif au conseil d'administration.

Polycom

Le lendemain de la présentation révisée de Radvision, Polycom a annoncé qu'elle espère publier un chiffre d'affaires entre 239 et 235 millions de dollars. Bien que légèrement inférieur aux attentes des analystes (\$245M) ce résultat se compare favorablement aux résultats de Q3 2006, avec un CA de \$173.2M. Pendant cette présentation Mike Kourey, le directeur financier a expliqué que le petit manque, s'expliquait par des ventes inférieures aux prévisions sur le marché US.

Nouvelles brèves

- LifeSize a présenté la version v3.0 de son logiciel pour les systèmes de visio HD LifeSize Room et LifeSize Team high. Les améliorations de LifeSize 3.0 incluent 1) l'augmentation de la capacité du pont interne avec 6 ports en commutation à la voix et quatre ports en présence continue avec le streaming des données. 2) amélioration des performances de la caméra qui concernent l'auto focus, le diaphragme automatique, la correction couleur et les performances en milieu peu éclairé. 3) augmentation de la facilité d'utilisation grâce à une nouvelle conception de l'interface utilisateur et l'amélioration du répertoire des appels. Par ailleurs la société a introduit un adaptateur SDI, qui permet aux systèmes de salle LifeSize Room de se connecter avec une caméra HD tierce telles que la Sony EVI-HD1 prévues pour fonctionner dans des auditoriums ou salles de conférence. WR prévoit d'évaluer la V3.0 prochainement.

The Wainhouse Research Bulletin would like you to join us in thanking our 2007 sponsors who help keep distribution of the WRB free:

[Aethra](#)

[RADVISION](#)

[AGT](#)

[SPL](#)

[Codian](#)

[Sonic Foundry](#)

[Compunetix](#)

[Sony](#)

[GlobalMedia](#)

[Symetria](#)

[HaiVision](#)

[Talk & Vision](#)

[Huawei](#)

[TANDBERG](#)

[IOCOM](#)

[Visual Nexus](#)

[LifeSize](#)

[VTEL](#)

[Premiere](#)

[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.

Le face-à-face avec le PDG d'AVI Managing Martin Schaffel

Les rumeurs circulent depuis longtemps sur une fusion acquisition ou un mariage brutal entre Audio Visual Innovations (AVI) and SPL. J'ai décidé d'en savoir plus pour en avoir le cœur net et j'ai appelé Martin Schaffel, le propriétaire et PDG d' AVI.

WRB. Très rapidement pour ceux d'entre nous qui ne connaissent pas AVI, que fait précisément la société ?



MS: AVI, comme son nom le suggère, est une société experte dans les technologies audiovisuelles (nous fournissons des solutions d'intégration de systèmes personnalisés nous vendons des équipements et des services dans les entreprises sur le plan national). Nous sommes basés à Tampa, en Floride et nous avons des bureaux dans tout le pays. La société est privée. Elle existe depuis 28 ans. Nous pensons être le plus grand intégrateur de systèmes audiovisuels dans le pays.

WRB: Ok, que se passe-t-il avec SPL ?

MS: Nous sommes en discussions avec SPL depuis plus de deux ans. Rassemblées, les deux sociétés représenteraient une combinaison du numéro un et du numéro deux dans la profession et serait une société très forte en termes de puissance financière, de présence nationale, d'expertise

technologique et représenterait un poids pour les fournisseurs. Nous serions sans conteste le leader de cette profession.

WRB: Deux ans ? Pourquoi est-ce si long ?

MS: Cette lenteur vient de moi. Je voulais du temps pour réfléchir ou, pour être sûr des bienfaits pour les employés d'AVI et que cela soit fait sagement. Je veux être confortable pour les plans d'évolution et être sûr que nous la culture des organisations combinées fonctionnera bien. J'avais besoin de temps pour comprendre l'organisation de SPL.

WRB: Et alors ???

MS: Disons que nous sommes prêts à aboutir. Il y a encore quelques détails financiers à régler. Je ne veux pas vous en dire plus pour le moment.

WRB: Quels sont les grands défis qui attendent AVI et la profession en ce moment?

MS: Les challenges auxquels AVI doit faire face, ce sont les mêmes que ceux de la profession toute entière. La technologie aujourd'hui est très complexe et l'intégration est encore plus complexe. Vous avez besoin d'avoir des gens qui sont motivés et qu'ils veulent rester au niveau avec les produits, les technologies et bien entendu les services. Vous devez apporter un bon environnement de travail pour ces personnes. Au-dessus le challenge pour notre type de métier inclue le sens des urgences, chaque tache doit être effectuée à 100 %. Faire le travail à 90 ou 95 % dans un projet, cela sonne le glas d'un intégrateur de systèmes. Vous devez rester organisé et concentré. Par ailleurs, dans ce métier High Tech, vous devez avoir un bon contrôle de vos finances. Le stock c'est la mort.

WRB: Quelle est la part de la Visio dans vos activités

MS: Très importante et devenant encore plus importante au fur et à mesure que nous avançons. Nous connaissons une croissance actuelle en forme de bâtons de hockey

WRB: Quels conseils donneriez-vous à des clients prospects?

MS: Très simple, chercher un vendeur qui est financièrement stable et à une palette de talent technologique qui vous donneront le meilleur résultat. Cherchez un vendeur qui peut vous assister sur les lieux que vous utilisez que cela soit dans une simple ville ou dans le pays tout entier est où tout autour du monde.

Conferencing & Collaboration <u>Event Calendar</u>	
WHEN & WHERE	WHAT & WHO
November 6-7, Philadelphia, PA	Point Nine User Forum hosted by Reed Smith
5 December, Basel, Switzerland	Point Nine User Forum hosted by Novartis
8-10 April, 2008, Berlin, Germany	Wainhouse Research Collaboration Summit
July 16-18, 2008, Boston, MA	Wainhouse Research Collaboration Summit



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 2007

Abonnement gratuits à : www.wainhouse.com © 2007 Wainhouse Research