

# Juniper affiche un résultat à +66% pour son 1er trimestre

La firme de Sunnyvale, grand rival de Cisco, n'est plus très loin du milliard de dollars par trimestre... Elle vient de franchir le cap des 800 millions trimestriel, à **822,9 millions de dollars**, soit une progression impressionnante de +31% par rapport à la même période en 2007.

La marge bénéficiaire est tout aussi encourageante puisque le résultat net de son premier trimestre fiscal s'affiche à **110,4 millions** de dollars, soit un bond de +66%, par rapport à l'exercice précédent.

Ces bons scores, selon la firme, ne s'expliquent pas ou peu, par la croissance externe. Force est de constater que les acquisitions de ces dernières années (Netscreen, Peribit, Redline...) portent leurs fruits.

Le chiffre d'affaires de Juniper se répartit essentiellement sur **deux divisions** :

1- les produits d'infrastructure (*infrastructure products group* ou 'IPG') à destination des opérateurs et des grandes entreprises (principalement des routeurs). Son chiffre d'affaires, sur le trimestre écoulé, est de 621,8 millions de dollars, en hausse de +35%.

Les ventes aux opérateurs représentent encore 70% du chiffre d'affaires. Au près des opérateurs et des grandes entreprises, la gamme MSeries connaît un réel succès, ainsi que le récent routeur T1600. La gamme des routeurs TSeries a enregistré la vente de 4.000 pièces.

Autres succès, la gamme MX pour les « carriers » Ethernet et la plate-forme multi-service BX 700 « backhauling » (rappatriement des flux sur un seul lien

rappatriement sur un seul lien.

2- les services technologiques ou '*service layer technologies*' ou SLT) : il s'agit notamment des produits de sécurité, d'optimisation de flux, des routeurs sécurisés et des diverses 'appliances'. Le chiffre d'affaires trimestriel de cette division s'élève à 201,1 millions de dollars (en croissance de +21%).

Les ventes se développent autour de la nouvelle génération de dispositifs de détection d'intrusion (gamme d'appliances IDP) ainsi que des appliances de sécurisation avec cryptage sur 'tunneling' privés ( SLL VPN appliances), créneau où Juniper revendique la première place).

Il faut y ajouter la percée de la gamme WX d'origine Peribit (optimiseurs de flux).

Scott Kriens, p-dg, a souligné qu'il n'avait pas détecté d'affaiblissement de la demande sur le marché des opérateurs télécoms. Au passage, il a annoncé, sans en préciser le montant, un contrat majeur avec l'opérateur NTT au Japon pour le développement d'un réseau de nouvelle génération.

Selon les analystes, ces bons chiffres seraient en grande partie dus aux investissements des « *service providers* » (opérateurs et fournisseurs de services Internet) qui redimensionnent leurs équipements réseaux afin de répondre à la hausse du trafic sur Internet ainsi que des utilisateurs

de services haut débit et de vidéos en ligne.

La répartition géographique du chiffre d'affaires trimestriel s'établit de la manière suivante : Amérique 51%, Europe Moyen Orient et Afrique 29%, Asie Pacifique, 20%.

Bruno Durand, directeur Europe du Sud, constate le dynamisme des pays émergents : Dubaï, Arabie Séoudite, Algérie Maroc.

*« En Europe, nous avons certainement pris des parts de marché à CheckPoint (domaine des 'firewalls' ou pare-feux) » .*