

As always, please feel free to forward this newsletter to your colleagues. To be added to our FREE automated email distribution list, simply visit www.wainhouse.com/bulletin.

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

Nouvelles brèves

- Dassault Systemes, la société Française qui conçoit des logiciels de CAO /DAO et modélisation 3D, a choisi Arel Anyware (plug-in voix et visio sur IP), pour sa communication corporate par le biais de Microsoft Office Live Meeting. La solution Anyware d'Arel lui sera fournie par Comiris Technologies, un fournisseur français de solutions de collaboration et de téléconférences. Live Meeting est généralement un service, mais nous pensons que Microsoft devient plus souple avec les business models des Grands Comptes et vis-à-vis des solutions de communication en temps réel. En fait la solution Arel Anyware de Dassault, sera utilisée à la fois avec le moteur de présence instantanée LCS et le service de collaboration Web Live Meeting. Le serveur Arel sera installé sur le réseau Dassault et le support assuré par Comiris. Cette affaire se présente donc en tant que vente de logiciel qui vient chevaucher le domaine des services managés, avec Arel qui a la flexibilité de s'adapter aux business models changeants de Microsoft.. Cette affaire illustre bien l'agressivité croissante de Microsoft et son utilisation sensée de partenaires innovants tels qu' Arel. Cela devrait encore un coup porté à IBM et à son équipe Sametime.
- Skype semble être dans tous les esprits en ce moment. Nous avons parlé de Skype V2, il y a quelques semaines (WRB 640 F), qui ajoute la fonctionnalité de Visio gratuite(NduT : performances impressionnantes et installation facile). La semaine dernière, la société hollandaise Philips a annoncé le VoIP321, un combine téléphonique sans fil avec amplification) avec une double fonctionnalité . Les utilisateurs peuvent ainsi lancer et recevoir des appels sur Skype ou sur le réseau standard, en utilisant la technologie DECT. Le produit comporte un affichage qui permet à l'utilisateur de voir, qui est disponible sur Skype. Le combiné est équipé d'une sonnerie polyphonique qui permet de différencier les appels « Skype » ou standards..
- Nous avons également un autre sujet Skype, qui concerne la Webconférence. WebDialogs a lancé une version bêta d'un plug-in qui s'appelle WebDialogs Unyte for Skype. Le programme Bêta permet aux utilisateurs Skype de se connecter avec jusque 4 participants. En conclusion, il est possible de partager avec un participant gratuitement, ou avec plusieurs et des fonctionnalités avancées avec un abonnement modeste, dont les tarifs sont totalement en décalage avec les tarifs habituels. La transition du chat en MI vers la voix et le Web est très douce. Unyte fonctionne avec Windows 2000 et Windows XP. Les utilisateurs doivent avoir installé Skype avant de pouvoir partager une session. Les observateurs n'ont pas besoin d'avoir le plug-in d' Unyte pour participer à une session de partage, un navigateur Web avec Java ou active X est suffisant. Si vous continuez à penser que Skype, n'est bon que pour les consommateurs qui cherchent à éviter la barrière de péage, il serait temps de revoir vos positions. Si la facturation des clients à la minute pour les appels voix est le moyen de payer votre loyer, il serait bon de se mettre en quête d'un appartement plus petit...

- Le fournisseur de réseaux MPLS MASERGY a présenté un nouvel outil logiciel : Network Analyst; un analyseur de trafic intégré. Construit avec une technologie fournie par Alcatel, le Network Analyst service traque les performances des applications, les flux de données n'importe où dans le Wan des sociétés. Intégré dans le VPN de Masergy, le service intègre les services en éliminant les besoins d'intégration logicielle et matérielle la validation ou la maintenance sur la partie entreprises grâce à la simplicité d'utilisation d'un portail Les analystes réseau permettent d'obtenir une vue granulaire du trafic sur le réseau par protocole d'application, par port, de niveau de QoS et adresse IP.

The Wainhouse Research Bulletin would like you to join us in thanking our 2006 sponsors who help keep distribution of the WRB free:

AGT	LifeSize
Avistar NEW!	MVC
Convoq NEW!	Polycom
DSTMedia	RADVISION
Huawei NEW!	TANDBERG
inSORS	WebDialogs NEW!
Konftel AB	Wire One

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.

..

- NTT a annoncé le MB-1000 (voir photo) qui fonctionne pour des appels en RTC et VoIP et qui intègre un pont et autres fonctionnalités intéressantes, telles que semble être un contrôle de gain automatique directionnel.



Le forum européen sur les rails .



Vérifiez les détails sur www.wainhouse.com/berlin, et inscrivez 'vous pour l'événement le plus intéressant de la profession des téléconférences et de la collaboration en Europe 19-20-21 Avril, 2006 au Steigenberger Hotel, à Berlin,. L'événement de cette année se focalisera sur le défi que représente un

déploiement en IP face aux prestataires de services et et aux utilisateurs.

- Nous avons passé des accords avec le [Steigenberger Hotel](#) 5* pour obtenir des tarifs à 125 Euro par nuit (NdT je participerai et il y a encore des vols disponibles sur Orly BerlinAR à 102 € Taxes comprises) . Ce tarif inclue un « deluxe breakfast », l'utilisation de la piscine et du sauna et de la salle de musculation, le service et la TVA. Pour bénéficier de cette offre vous devez réserver avant le 21 Mars, par tél au 49 30 21 27 702 ou fax 49 30 21 27 799 et signaler à l'Hôtel que vous réservez pour le Séminaire Wainhouse Research..

Face à face avec Dennis Murphy, VP de SPL

Cet interview, fait partie de notre couverture continue du monde des services managés .Nous croyons que ces services contribueront de façon importante à la croissance de notre profession.



Restez en ligne pour savoir pourquoi et comment cela va arriver. Dans des numéros précédents nous avons écouté AGT, WireOne, et York Telecom, des sociétés spécialisées dans les services managés pour les téléconférences et la collaboration. Cette semaine, c'est au tour de SPL. Dennis Murphy est bien connu dans la communauté des téléconférences, ayant été impliqué dans la Visio, depuis la découverte de l'électricité. .

WRB: SPL a démarré en tant qu'installateur de sonorisations pour les grands espaces comme les stades ou les théâtres. Comment SPL est-il arrivé sur le marché de la visio ?

DM: SPL Integrated Solutions est en fait la combinaison de 3 sociétés d'AV. Signal Perfection LTD a démarré en 1992. Vous avez raison dans le fait qu'elle était connue pour les installations de grands systèmes AV et à la fin des années 1990, elle est devenue leader sur son marché de l'intégration audio pour les stades. En 1998 et 1999, SPL a absorbé deux intégrateurs AV régionaux, qui nous ont apporté leur expérience sur le marché entreprises et celui de l'enseignement. A cette époque, il y avait une tendance forte du marché pour faire converger l'AV et les infrastructures télécom, dont le souhait de faire fonctionner la Visio sur IP. Ainsi les départements IT sont devenus soudain, responsables de la Visio et ont cherché à s'entourer d'experts A.V. pour améliorer les performances des connexions.

WRB: Vous affirmez que SPL a été un des pionniers dans le placement de techniciens sur les sites des utilisateurs. Comment SPL s'y est-il pris et comment cela a-t-il évolué??

DM: C'est une histoire classique, d'écoute, de demande et d'adaptation d'un service, pour répondre aux besoins des utilisateurs. Au début des années 1990, nous avons installé des systèmes Visio dans une société du Fortune 100 et une grande institution financière, deux clients très exigeants, qui attendaient un bon retour sur leur investissement technologique. Ils étaient déçus par la fiabilité et le nombre d'appels rejetés. Tous ceux qui étaient dans la visio dans ces années pionnières en connaissent les raisons : des connexions trop tardives, des sites isolés pendant les réunions, pas de son distant de bonne qualité etc. Ces sociétés n'appréciaient pas que leurs cadres supérieurs, bien rémunérés, perdent leur temps en attendant qu'une assistance puisse récupérer les connexions dans la conférence

Ce problème a retardé un déploiement plus important de la Visio, qui de notre point de vue nous a empêché de vendre davantage de systèmes. Nous avons trouvés que nous avions des ressources et des expertises dans nos équipes, qui pourraient contribuer à rendre plus productifs, les équipements de nos clients. Les services managés viennent de là.

WRB: OK., mais qu'entendez-vous exactement par services de conférences managés. Qu'est-ce qui est inclus et qu'est ce qui ne l'est pas ?

DM: Les services de conférence managés sont des opérations de consulting, implémentation support, solides et personnalisées, conçues pour que les systèmes audio vidéo et multimédia des entreprises soient optimisés et pour fournir des plannings proactifs comme une assistance immédiate et réactive quand des incidents se produisent.



WRB: Qu'est-ce qui n'est pas inclus ?

DM: Nous ne fournissons pas de réseau de transport. Nous avons toutefois des partenariats avec un certain nombre de sociétés qui sont dans ce domaine .

WRB: De combien d'employés disposez-vous dans les services managés de téléconférences, à la fois sur les sites de clients et en dehors?.

DM: Nous avons actuellement plus de 100 collaborateurs sur les sites des clients et environ 10 collaborateurs connectés pour une assistance distante avec un centre d'appel qui fonctionne en 24x7.

WRB: Donc vous avez 10x plus de gens sur site qu'en support à distance. Cela fait de vous une boîte de placement. Pensez-vous que ce modèle est

reproductible?

DM: Nous ne sommes ni une "agence de placement", ni une agence d'intérim. Nous fournissons une solution complète, fondée sur des expertises et destinée à satisfaire les besoins de nos clients. N'importe quel contrat client, est basé sur un éventail de tâches à accomplir. La portée spécifique de ces tâches peut, ou ne peut pas dicter la nécessité de fournir le personnel sur place.

WRB: Que diriez-vous est l'avantage principal que vous fournissez à vos clients?

DM: SPL offre à ses clients la capacité de développer un modèle de support qui convient le mieux à leur besoin et à leur demande. Nous sommes flexibles et nous affectons des responsables de compte expérimentés, de la conception à la fourniture de services en passant par la construction de l'offre et maintenons tous les aspects du rapport avec le client. Là où il y a du personnel sur place, SPL se concentre sur la construction d'un rapport d'équipe. Tout est dans l'alchimie des relations.

WRB: Pouvez-vous soutenir les installations mondiales?

DM: Absolument, SPL établit des partenariats avec des organismes partout dans le monde pour fournir la compétence adaptée locale, dans toutes les sortes de réalisations.

WRB: Comment vous garantissez-vous l'exécution quand ce ne sont pas des personnes de SPL qui fournissent le service, disons quelque part en Europe.

DM: Nous garantissons de la même façon l'exécution, en identifiant les meilleurs talents dans les entreprises et en fonctionnant avec eux. C'est vrai pour le personnel que nous employons et les partenaires avec lesquels nous nous associons. Je crois que notre modèle est conforme à d'autres acteurs principaux comme IBM, EDS, et HP.

WRB: Comment vous différenciez-vous SPL, des autres prestataires de téléconférences managées ?

DM: L'expertise technique et applicative profonde que SPL a accumulée. Nous avons plus de 150 ingénieurs audiovisuels. En outre, nous avons un service 24/7 qui peut expédier des ressources à partir de 20 bureaux aux États-Unis. Nous avons également un réseau étendu de partenaires, avec qui nous faisons des affaires, de façon régulière.

WRB 简体中文版发布啦!

Бюллетень WRB теперь доступен на русском языке!

Désormais disponible en Français

Ahora disponible en Español

Agora disponível em Português

See www.wainhouse.com/bulletin to subscribe ...

Chinese, Russian, French, Spanish, and Portuguese



IRIS
Ressources

Conseil en Visiocommunication et Imagerie Télécom

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 39 59 41 09; Fax: +33 1 39 59 41 11

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, obtenir d'autres informations, participer à des forums en français et trouver des informations complémentaires

Le bulletin de Wainhouse Research est édité par LLC de Wainhouse Research, 112 Sumner road, Brookline, MA 02445.Téléphone 1 617-975-0297. Email à : editor@wainhouse.com .
--

Traduction française réalisée par IRIS Ressources Copyright 2006. Les abonnements gratuits sont disponibles à www.wainhouse.com. Copyright 2006 par Wainhouse Research