

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 brèves

- Aethra a ajouté un pont multipoint intégré (à l'aide d'un nouveau logiciel) sur le produit d'entrée de gamme le terminal Véga X3. Le pont dispose de 4 ports, soit en mode mixte (IP +RNIS), soit en IP seulement. Les quatre sites (3+1) peuvent être affichés à l'écran avec un choix de 5 trames différentes et jusqu'à des débits de 384kbps sur chaque site, avec les options de présence continue ou de commutation à la voix. Les nouvelles options pour le Vega X3 incluent également un adaptateur réseau RNIS-4BRI baptisé XLNA. Le tarif public pour le X3 est \$3 890, \$5 090 avec l'option pont IP, \$5 160 avec le XLNA et \$6 910 le XLNA et le pont. L'option logicielle Dual vidéo vaut \$790 et le fonctionnement XGA/DVI également \$790. Disponible maintenant dans le monde entier.
- Juste 18 jours après avoir annoncé son intention d'acquérir Codian, Tandberg a annoncé que l'acquisition a été accomplie. Félicitations encore à l'équipe de Tandberg.
- Persony a annoncé Web Conferencing 2.0., une solution de Visio et de Webconférence destiné aux prestataires de service de communication et PME qui veulent posséder leur propre infrastructure de communication. Basé sur Flash d'Adobe, Persony Web Conferencing 12.0 Persony permet à des participants d'une réunion de partager leurs bureau, webcams, photos, tableaux blancs, streaming et audio sans télécharger un client spécial. La nouvelle version inclut un API complet pour l'intégration avec les services Web 2.0, le fonctionnement avec Windows, MacOS X, et Linux pour les modérateurs et les participants, en visioconférence et en audio duplex pour jusqu'à 100 participants, la capacité d'avoir six fenêtres de webcam ouvertes simultanément et le streaming audio et vidéo vers tous les participants avec la lecture directe et les annotations.
- Telanetix spécialisé dans la téléprésence et basé sur Linux a présenté la version V3.2 de son logiciel système de téléprésence. Les perfectionnements principaux incluent le fonctionnement avec une entrée vidéo auxiliaire et la possibilité de personnaliser les écrans qui sont utilisés pour des données et ce qui sont utilisés pour la vidéo, la capacité de fonctionner en multipoint, avec la gamme Executive bi écran de Telanetix, ainsi que des outils supplémentaires pour le panneau de commande.



Face à face avec Lisa Farley & Simon Moss PDG d'Avistar

WRB Vous avez récemment annoncé la formation d'une équipe d'adoption de la Visio . Qu'est-ce que c'est exactement ? Est-ce que c'est plus, qu'une action de vente ?



LF L'équipe de l'adoption d'Avistar est une équipe de satisfaction du client. Nous travaillons avec le client après la vente pour s'assurer qu'il optimise leur déploiement. Nous aidons le client à identifier des modèles de collaboration, identifier l'utilisation et par la suite, découvrir des secteurs où l'expansion du déploiement augmenterait la productivité des utilisateurs et l'accroissement ultérieur du retour sur investissement.

SM C'est un modèle de ventes, mais pas un boniment. Notre équipe travaille étroitement avec nos clients pour les aider à tirer profit de la Visio sur le bureau pour prendre des décisions plus rapides, pour réduire les risques de la mauvaise communication, et pour réduire les voyages. Tout cela augmente la productivité et le revenu avec des coûts inférieurs. Un de nos clients a économisé \$6M en coûts de déplacement en substituant 10% des déplacements par de la Visio. Un autre client a réduit les voyages de 10%, éliminant 10.000 billets d'avion et économisant \$20 M en coût et productivité, et de plus a permis d'économiser 4,6 tonnes de CO2

LF C'est exact. Avistar a 15.000 utilisateurs à travers 40 pays et ils ont utilisé plus de 25 millions de minutes de Visio en 2006 avec des projections de 34 millions de minutes en 2007. Nos deux plus grands clients ont mesuré globalement de 3.000 à 4.000 utilisateurs respectivement, avec certains en utilisant Avistar, deux heures par jour en moyenne. Avec toute cette expérience d'assistance au déploiement de la visio de bureau, il est inévitable que nous ayons développé une expertise qui rend des réalisations plus efficaces. Le travail de notre équipe d'adoption est de partager cette expertise avec le client par les recommandations pratiques qui fonctionnent réellement.

WRB Lisa, pouvez-vous donner un exemple spécifique du genre d'activité dans le répertoire de d'équipe d'adoption?

LF Maximiser l'investissement d'une société dans un système Visio d'Avistar, c'est ce qui est exigé dans un plan méthodique d'implantation. Avistar connaît les phases de l'adoption et comment guider les clients. Cela signifie : d'évaluer les avantages potentiels de la visio pour une équipe de travail particulière, la chorégraphie d'un déploiement à l'intégration et l'appui à long terme. L'étape principale dans le processus de déploiement, est la phase de planification de définition des modèles fonctionnant de collaboration dans l'organisation. Pour faciliter cette étape importante, l'équipe d'Avistar et ses associés exécutent un processus détaillé d'entretien de développement d'application du client (Client Application Development Interview ou CADI) pour identifier les besoins de la société et les défis spécifiques de communications. Nous déployons nos spécialistes pour rencontrer les personnes principales dans l'organisation pour aligner les processus et les challenges avec le projet et les critères de succès.

WRB Où Avistar se positionne –t-elle sur le marché de la communication et de la collaboration? Comment placez-vous Avistar entre Polycom/Tandberg du côté droit et Lotus de Microsoft/IBM du côté gauche?

SM Concernant nos concurrents, éparons le blé des paillettes. Nous avons deux genres de concurrents : les sociétés focalisées sur la Visio et les sociétés d'infrastructures. Elles sont toutes sur le marché des communications unifiées (UC). Avistar est une solution logicielle de Visio qui équipe bien des produits fournis par les sociétés d'infrastructure: Lotus d'IBM, Cisco,

etc.

Du côté de Polycom et de Tandberg, ces sociétés ont fait un mauvais service sur le marché en poussant des terminaux de salles inefficaces (et ils ont gagné beaucoup d'argent aux dépens du client). Tout le monde reconnaît maintenant que la valeur des UC est sur le bureau. IBM, Cisco et Microsoft ont réalisé cela et fournissent l'infrastructure pour le faire fonctionner. Avistar la fait fonctionner une solution Visio de bureau, qui est bien en avant de toutes, parce qu'elle est de haute qualité, facile à utiliser, facile-à-contrôler, et dimensionnable. Personne ne peut se comparer de façon concluante à nos performances, propriété intellectuelle, niveaux de services etc... Polycom et Tandberg sont allés dans une direction stratégique fautive et essaient maintenant de récupérer.

WRB Bien, votre commentaire est une chose, mais le fait est, que Tandberg et Polycom ont des revenus qui dépassent de plusieurs fois ceux d'Avistar, aussi semble-t-il bizarre. Pensez-vous que les applications de bureau et de salles sont vraiment totalement différentes et nous les analystes de marchés, devrions-nous toujours les maintenir séparées?

SM Il n'y a aucun doute que les applications de bureau et de salles sont totalement différentes. Notre vidéo de bureau est réellement utilisée. Nous entendons souvent des sociétés qui nous disent que leurs salles de Visio sont souvent vides. C'est vraiment dommage, parce qu'une organisation peut acheter 5.000 sièges Visio de bureau Avistar pour le même montant que pour 500 systèmes de salles moyens.

Ironiquement, Avistar aide des sociétés comme Polycom parce que la Visio de bureau peut aider à rendre les systèmes existants de salle plus productifs. Il n'est pas sensé de commencer à déployer des systèmes de groupe très chers, mais si vous les avez déjà, vous pourriez aussi bien essayer de les rentabiliser en donnant aux gens dans les bureaux, la chance de parler les yeux dans les yeux avec autant de collègues, clients et associés que possible. Cela peut seulement se produire avec la visio de bureau.

WRB Avistar a été sur le marché de la Visio de bureau depuis plus longtemps que beaucoup, mais la société est toujours très petite. Que pensez-vous qu'il doit arriver pour que cette situation change?



SM Quand vous dites, que nous avons été sur le marché plus longtemps que quiconque, je ne peux m'empêcher de penser à Burt Reynolds. Rappelez-vous, comment il a obtenu un Oscar pour son rôle dans Boogie Nights et chacun parlait de son retour remarquable? La réponse de Burt a été, qu'il a toujours fait son travail et l'a bien fait depuis longtemps. Avistar est le Burt Reynolds de la visio. Nous avons fait notre travail depuis 1993 et il est temps pour nous de sortir de cette situation en faisant un peu de bruit sur le marché, pour avoir notre Oscar.

Pour satisfaire les besoins du marché, nous mettons à jour également nos offres de produit. Nous avons un nouveau produit logiciel/Service, qui est une solution managée, clé en main. Avistar accueille l'infrastructure, donnant à des clients une autre option de déploiement ainsi ils peuvent répondre plus rapidement au marché. C'est disponible maintenant. Avec ce nouveau

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.

produit, nos offres courantes, et notre IP, je suis confiant qu' Avistar a tout, pour sortir de son rôle traditionnel de meilleure solution Visio pour le marché de services financiers. Maintenant nous allons le prouver

Conferencing & Collaboration <u>Event Calendar</u>	
WHEN & WHERE	WHAT & WHO
November 6-7, Philadelphia, PA	Point Nine User Forum
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