

## 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](http://www.wainhouse.com/bulletin).*

Andrew W. Davis, [andrewwd@wainhouse.com](mailto:andrewwd@wainhouse.com)

---

### Nouvelles brèves

- Visual Nexus a sorti la version V3.2-2 de son logiciel de collaboration avec les nouvelles applications de modules de partage et un fonctionnement amélioré à la fois pour Microsoft Windows et Vista ainsi que pour les applications d'Office 2007 (pour sécuriser les opérations Visual Nexus ne fonctionne pas en partage de bureau). Le CNC fonctionne en partage d'application en peer to peer, comme en multisite. Les participants peuvent avoir plusieurs des applications ouvertes partagées en même temps. Le CNC remplace l'ancien module de partage d'application T 120 fourni dans les versions précédentes de Visual Nexus et permet ainsi des nouveaux niveaux de flexibilité, d'échelle et d'utilisation. Les utilisateurs peuvent désormais choisir entre cinq modes de partage de données et d'application : (i) VN Data Sharing pour partager des documents de Microsoft et des présentations, (ii) Partage de données H.239 pour l'interopérabilité avec les systèmes de visioconférence, (iii) dans les réunions streaming vidéo et audio, (iv) d'application de collaboration VNC (v) texte et messagerie instantanée.
- Bien qu'aucun communiqué formel n'ait été publié, les fuites en provenance de l'Adobe MAX 2007 User Conference, indiquent que la société prépare de services hébergés, qui permettront aux développeurs d'ajouter des capacités de collaboration en temps réel dont la voix sur IP et des applications Internet. Pacifica est un service qui permettra aux développeurs d'intégrer la voix, la messagerie et les informations de présence dans des applications utilisant Adobe Flex, AIR (Adobe Integrated Runtime) ou les technologies Flash.

### 3Com devient privée ;

*Brent Kelly, [bkelly@wainhouse.com](mailto:bkelly@wainhouse.com)*

Un phénomène discret derrière la scène, est en train de se dérouler sur le marché de la communication. Pendant que les entreprises font converger les réseaux de la voix donnée et visioconférence, il y a également une convergence parmi les fabricants qui fournissent ces produits et services. En complément à Codian racheté par TANDBERG, WebEx qui est tombée dans le giron de Cisco et IBM qui a acheté WebDialogs, plusieurs sociétés de capital-risque se sont mises et ont ressorti des sociétés de télécommunications, du marché de la cotation boursière.

Cette semaine 3Com a été rachetée par le fonds d'investissement Bain Capital pour 2 milliards de dollars. Bain Capital possédera 80 % de la société. La société Huawei est fortement capitalisée par le gouvernement chinois.

Nous savons que Siemens Communications est toujours à la recherche d'un partenaire ou une fusion est que Sphère communications a été rachetée par NEC. Nous nous attendons à voir d'autres regroupements particulièrement sur le marché de la téléphonie.

### Face-à-face avec Mario Rimini d'Aethra

Nous avons fait la connaissance de Mario en 2006, quand il découvrait le champ inexploré de l'Europe de l'Est. Nous avons eu l'occasion de discuter ensuite de quelques marchés dans le

monde de la visioconférence. Mario a récemment pris de nouvelles responsabilités, avec un rôle essentiel dans Aethra Inc. en ouvrant le bureau de la société à Miami. J'ai eu l'opportunité de discuter récemment avec lui, au sujet d'Aethra sur les opérations aux États-Unis et de ses efforts pour être présent sur le marché de l'Amérique du Nord.



**WRB:** Quel est votre rôle dans Aethra Inc et depuis combien de temps le jouez-vous?

**MR:** J'ai rejoint Aethra Inc début mai 2007 en tant que Vice-Président des ventes après une année en tant que Directeur des ventes pour l'Europe d'Aethra Spa. C'est la même fonction que j'exerçais précédemment pour une autre société de visioconférence quand nous nous sommes rencontrés pour la première fois. Mon objectif est d'investir sur notre réseau actuel de partenaires et clients existants pour étendre notre présence en Amérique du Nord. Cela augmentera notre chiffre d'affaires et continuera à démontrer notre volonté et notre application à être sur ce marché. En Asie, en Europe au Moyen-Orient et en Amérique Latine, Aethra gagne des parts de marché. Nous prévoyons également une croissance agressive aux États-Unis.

**WRB:** Quels seraient les points clés que vous aimeriez, que les gens connaissent au sujet d'Aethra ?

**MR:** Quatre points : Aethra 1) à une gamme complète, 2) fait des bénéfices 3) favorise le partenariat 4) utilise des technologies de classe opérateur de télécom. Nous pensons également que nous avons un design italien de classe. Quoi que par certains côtés, Aethra Inc. puisse être considérée comme une start-up sur le marché américain, nous sommes fiers d'être l'acteur qui est le plus ancien sur le marché de la visioconférence. Fondée en 1972, Aethra célèbre cette année son 35e anniversaire et ses succès. Avec un chiffre d'affaires supérieur à 100 millions de dollars sur l'année fiscale 2006, Aethra est un acteur global avec un champ d'action qui dépasse largement la visioconférence. Nous fournissons actuellement une gamme complète de solutions technologiques aux plus grands opérateurs de télécoms du monde dont des modèles XDSL, des routeurs, de la voix sur IP, des équipements locaux clients et de l'instrumentation pour tester les réseaux. Cette culture et cette activité dans le monde des professionnels et des opérateurs nous différencient largement de nos concurrents dans la visioconférence. Bien que nous vendions aux entreprises, nous restons attachés aux opérateurs et à tout ce que cela représente.

**WRB:** Polycom et Tandberg sont bien installés en Amérique du Nord. Comment allez-vous les concurrencer et pourquoi un client devrait-il prendre en compte un système de visioconférence Aethra ?

**MR:** D'abord abordons le fait que les partenaires puissent travailler avec Aethra. Ils gagneront la situation privilégiée que l'environnement n'est pas actuellement et ne sera pas sur-distribué.. Cela permet d'avoir un meilleur territoire, des opportunités de protection, la fidélisation des clients, des marges plus importantes et un meilleur support.. Nous souhaitons créer un club amical et protéger un endroit où le professionnalisme et l'engagement seront toujours récompensés par des marges et de l'attention.



À la fois les clients et les partenaires bénéficient de notre développement produit. Aethra propose des qualités et des performances qui seront très compétitives si l'on considère le prix. On doit considérer également que la perception de la fiabilité est toujours un paramètre dans notre profession. Aethra obtient régulièrement des scores supérieurs à ceux des autres fabricants, dans ce domaine. C'est une des raisons principales, qui fait que nous sommes régulièrement sélectionnés dans les choix de l'US Army, pour des environnements tactiques.

Enfin je devrais mentionner le design particulièrement élégant

de nos produits, conçus par une des meilleures d'entreprise de design du monde.

**WRB:** Aethra a eu la chance de vendre au gouvernement américain, ce qui semble peu courant pour une société italienne. Pouvez-vous expliquer cela?

**MR:** Les rapports d'essais de l'US Army expliqueraient cela mieux que mes propres mots. C'est une conséquence de la supériorité et de la haute qualité de nos produits de classe opérateur. Comment le gouvernement américain choisit-il les équipements destinés à l'utilisation dans des environnements extrêmes pour les troupes qui servent dans les déserts du Moyen-Orient : ils testent toutes les solutions disponibles sur le marché et sélectionnent sans ambages ceux qui montrent la meilleure résilience aux parasites et les meilleures performances avec de faibles bandes passantes telles que 64-128 kb/s avec des essais comparatifs pratiques. Ils choisissent Aethra

**WRB:** Votre plus récente annonce produit, a été le système HD X7. Quel est l'importance que la HD prendra pour Aethra et pour le marché en Europe et en Amérique du Nord?

**MR:** Très important, la HD est certainement la nouvelle frontière pour notre profession et cela croîtra calmement jusqu'au remplacement complet de la Visio standard. Souvenez-vous toutefois, que le marché de la visioconférence tout entier est limité par la bande passante. Pendant que la HD prend des parts de marché La Visio SD est toujours en croissance, ce qui signifie que de nouveaux marchés s'ouvrent pour des applications Visio, et que la SD est leur option, à la fois pour des raisons de coût et de bande passante.

<b>Conferencing &amp; Collaboration <a href="#">Event Calendar</a></b>	
<b>WHEN &amp; WHERE</b>	<b>WHAT &amp; WHO</b>
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](http://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](http://www.wainhouse.com) © 2007 Wainhouse Research