

## 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).*

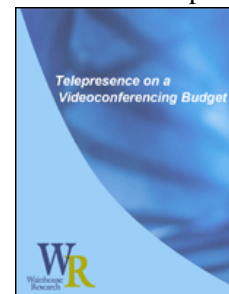
Andrew W. Davis, [andrewwd@wainhouse.com](mailto:andrewwd@wainhouse.com)

---

### Nouvelles brèves

- A partir d'InfoComm (Gd salon US): HaiVision Systems a sorti la version v8.1 de son codec MAKO HD pour la téléprésence (les produits HaiVision sont utilisés par deux fabricants de téléprésence, que nous connaissons bien, ainsi que pour quelques autres applications comme la télé-médecine). Outre ses 70 millisecondes de latence pour une définition de 1080p, le produit fonctionne en technologie double flux WXGA, en HiLo streaming et superposition graphique. Le MAKO-HD fonctionne désormais avec à la fois une entrée vidéo HD et un signal d'ordinateur de façon simultanée. Le flux de l'ordinateur (full H.264) et jusqu'à WXGA 1280x768 et un rafraîchissement de 30 images par seconde, peut être transmis à plusieurs endroits du réseau, soit en mode unicast soit en multicast. V8.1 fonctionne également avec HiLo streaming avec lequel un simple codeur peut être réglé pour envoyer simultanément un flux réplique en basse résolution de son flux original en haute définition.
- InfoComm connexes: Polycom va dévoiler ses visions VC2 pour la prochaine génération de solutions de conférences et collaboration. Les fondations de VC2 reposent sur quatre piliers, selon Polycom : la gestion: la simplicité, évolutivité, de sécurité, et étendre l'expérience HD. Tous ces éléments sont destinés à mettre visuel communications au cœur de l'entreprise, éliminer l'habitude d'avoir la vidéo isolée dans l'environnement de l'entreprise. Polycom a annoncé qu'il exposerait la première vague de certains développements VC2, y compris un renforcement de la téléprésence solution TPX en vidéo 1080p et un RMX 2000 renforcé. La nouvelle qui carillonne vraiment pour nous, est celle d'une solution de bureau évolutive avec affichage de présence et avec une application distribuée de gestion qui devrait être en démo sur le stand Polycom.
- InfoComm connexes : Masergy présente son service vidéo Extranet service pour des visioconférences sans soudure, sécurisées et interopérables d'entreprise-à-entreprise. Le service Extranet fournit une expérience de visioconférence de haute qualité aux entreprises cherchant à communiquer de façon privée au travers de différents fournisseurs de réseaux tout en gardant un service managé avec environnement réseau possédant de la qualité de-service (QoS)
- Nous nous sommes un peu emmêlés dans nos annonces de la semaine dernière concernant Tandberg/Codian annonce. La nouvelle lame HD, n'est pas un pont 4500 sur une seule lame; nous avons complètement tort : l'architecture, les microprocesseurs, etc. sont différents de ceux de la série MCU 4500. La lame fonctionne actuellement avec 20 ports HD, et soutiendra le SD à l'avenir (80 ports pensons-nous). Le même matériel sera vendu avec deux différentes licences : une pour la HD et une pour la SD. Il semble que nous pourrions avoir confondu certains noms de produits. Le châssis MCU est appelé MSE8000, mais la lame est appelée MSE 8510 Media2. Nos excuses à Tandberg.

- Ils sont de RETOUR (voir interview ci-dessous). Glowpoint a lancé son service Téléprésence Exchange Network (TEN), conçu pour résoudre le défi qui est de lancer des connexions en téléprésence entre sociétés sur différents réseaux ainsi que rendre possible les connexions avec les salles de Visio existantes et les environnements de bureaux service. TEN service permet aux clients de se connecter à un réseau public de haute qualité sécurisé avec des points d'entrée sur la plupart des réseaux des grands opérateurs autour du monde. ainsi que de bénéficier des solutions de traversée de firewall Glowpoint, de la programmation des conférences à partir d'une interface Web et des services de gestion d'un VNOC.(Video Network Operating Center
- A new WR whitepaper, *Telepresence on a Videoconferencing Budget*, explores a new breed of offerings that provide near-telepresence performance at a videoconferencing price point. Sponsored by Sensory Technologies, this paper provides insight and guidance into solutions and techniques that enterprises can use to enhance their current videoconferencing environment to achieve a superior visual collaboration experience. Visit [www.wrplatinum.com](http://www.wrplatinum.com) for your free copy.



## Face à Face avec le PDG de Glowpoint Mike Brandofino



**WRB:** Glowpoint semble ressusciter ... mes félicitations ! Brossez-nous un portrait rapide de la situation à ce jour, quels sont les segments d'activités qui génèrent du CA?

**MB:** Merci et d'accord. Pour utiliser une citation de Mark Twain, je dirai : "Les rumeurs de notre mort ont été grandement exagérées". Le fait est que Glowpoint perdu un peu de l'attention qu'on lui portait il y a quelques années et a dû surmonter certaines difficultés, mais nous avons fait des progrès importants. Depuis que mon équipe a pris ses fonctions en 2006, nous avons augmenté le CA de plus de 30 %, avec nos canaux et nous avons réduit nos dépenses annuelles de fonctionnement de \$ 10 millions de dollars. Notre revenu est principalement composé d'abonnements à nos services de Visio managés, qui englobent souvent nos réseaux gérés. Nous voyons de plus en plus de demandes de services de gestion pour les réseaux de clients ou pour des réseaux tierce partie, notamment en ce qui concerne la Téléprésence. Le VNOC, assurera une grande partie de notre croissance comme nous avançons. Nous avons également été en croissance pour notre activité de pont multipoint pour les entreprises qui représente maintenant environ 16 % de nos recettes.

**WRB:** Quel effet, s'il y en a eu la HD a t'elle représenté dans votre activité?

**MB:** L'introduction de la HD a été un catalyseur pour nous sur un certain nombre de fronts. Nous avons été axés sur des solutions de rechange pour des accès satellite, qui fonctionnent depuis des années dans l'industrie de la télédiffusion. L'introduction de la HD, nous a permis de faire croître ce segment de notre entreprise de 137 % entre 2006 et 2007. En outre, nous voyons des clients qui avaient abandonnée les réseaux convergés et mis la Visio sur leurs propres réseaux, revenir à nous parce qu'ils disent qu'ils ont eu des moments difficiles pour faire fonctionner la Visio à 384 et 512Kb/s sur leur réseau. Avec des cadres exigeant la qualité HD, mais qui ne veulent pas s'en occuper, les clients viennent nous voir pour leur fournir une solution facile à connecter, quand ils font la migration vers la HD.

**WRB:** Quel effet, s'il y en a eu, la Téléprésence a t'elle représenté dans votre activité?

**MB:** Un gros impact! Au lieu d'avoir des réunions à distance en Visio plus faciles, la téléprésence est plus compliquée et conduit à des missions critiques de support pour les services et pour des réseaux de haute qualité, qui nécessitent beaucoup de bande passante. Tout à coup, les clients, les fabricants et les opérateurs réseaux cherchent partout quelqu'un pour gérer leurs salles de téléprésence et permettre des fonctionnalités particulières comme les liaisons d'entreprise à entreprise ou l'accès aux environnements publics et privés. Tout cela, nous le pratiquons depuis quelque temps maintenant. Les défis à relever pour exécuter correctement des

connexions Visio d'entreprise-à-entreprise et de réseau-à-réseau sont vraiment manifestes et mettent Glowpoint dans une position enviable. Nous avons lancé VNOC services et nos services Téléprésence Exchange Network (TEN), en réponse à ces demandes et la conséquence est que cela nous apporte de nouveaux revenus.

**WRB:** Quelles sont vos relations avec Polycom et Cisco dans le monde de la téléprésence?

**MB:** Nous avons toujours été agnostiques, comme il est souhaitable pour soutenir tous les produits vidéo sur le marché et nous avons adopté également cette approche comme il se doit, pour la téléprésence. Nous appuyons Polycom en tant qu'un de leurs fournisseurs de VNOC, en tant que marque et nous avons des équipements de Téléprésence à la fois RPX et TPX dans nos laboratoires. Nous avons également signé un accord avec Tata Communications pour fournir un service de VNOC à la marque pour les salles de Téléprésence Cisco. En outre, nous avons travaillé avec tous les différents produits y compris Haivision qui est utilisé à la fois par les solutions HP Halo et Teliris. Je crois que cela nous conduit à être le seul fournisseur de services avec ce type d'expérience sur des plateformes multiples.

**WRB:** Pourquoi devrait-on faire du business avec Glowpoint, quand on peut le faire avec des sociétés qui une surface financière plus significative comme ATT, Verizon, ou même Masergy dans ce domaine?

**MB:** Je pense que la première chose à signaler est que vous nous comparez à des opérateurs de réseaux et nous ne nous considérons pas comme une société de réseau. Nous sommes une société de services vidéo managés, qui se trouve être en mesure de fournir également de la bande passante en utilisant notre propre réseau comme une option. Cependant, nous sommes fournissons de plus en plus nos services sur les autres réseaux notamment les trois, que vous avez cités. Nous sommes donc plus axés sur des partenariats avec ces autres sociétés que d'être juste un de leur concurrent. Cela dit, Glowpoint a prouvé à être extrêmement résistant et fiable avec sa propre organisation depuis son lancement fin 2000. Je pense que c'est notre capacité unique et notre vaste expérience de fournisseur de services de Visio managés, avec des clients dans plus de 1200 villes et 35 pays du monde. Ceci donne confiance aux clients en nos service et aide à éclipser toute mauvaise image de notre stabilité.

**WRB:** Ok, en tant que PDG de Glowpoint, qu'est-ce qui vous empêche de dormir ?

**MB:** Il y a un "avis de tempête" qui se prépare pour l'industrie de la Visio. Les paramètres qui concourent à cet "avis de tempête" sont l'entrée d'une société locomotive dans cet espace, la hausse du coût des carburants, la mondialisation des entreprises, le ralentissement économique, le réchauffement planétaire, et un changement de la démographie de la population active qui a une culture Vidéo est à l'aise avec et s'attend à utiliser la communication vidéo. Glowpoint est en plein milieu de cette tempête et nous devenons rapidement la société incontournable pour les fabricants, les opérateurs réseaux et revendeurs. Ce qui me tient la nuit, c'est d'atteindre le juste équilibre des partenariats et des débouchés. Nous gérons nos affaires soigneusement et croyons en la croissance organique, nous devons donc choisir nos partenaires sagement. Le dimensionnement du business et le soutien de la demande, est un bon équilibre sur lequel nous travaillons dur, chaque jour.

The Wainhouse Research Bulletin would like you to join us in thanking our 2008 sponsors who help keep distribution of the WRB free:

[Aethra](#)                      [Haedenbridge](#)  
[AGT](#)                              [HaiVision Systems](#)  
[Cisco](#)                              [LifeSize](#)  
[Compunetix](#)                      [Mirial](#)  
[Dialcom](#)                          [Talk & Vision](#)  
[GlobalMedia](#)                      [Visual Nexus](#)  
[VTEL](#)

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.

<b>Conferencing &amp; Collaboration <a href="#">Event Calendar</a></b>	
<b>WHEN &amp; WHERE</b>	<b>WHAT &amp; WHO</b>
16-18 July, Boston, MA	<a href="#">Wainhouse Research Collaboration Summit – Boston</a>
27 October, Boston, MA	Wainhouse Research CSP Summit
22-23 April, 2009, Berlin, Germany	Collaboration Futures



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](mailto: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](mailto:editor@wainhouse.com). PR to: [news@wainhouse.com](mailto:news@wainhouse.com)  
 Traduction IRIS Ressources 2008  
 Abonnement gratuits à : [www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com) © 2008 Wainhouse Research