

## 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)

---

### Cisco achète Jabber

Cisco a annoncé qu'elle était en train d'acquiescer la société privée Jabber, Inc. Jabber est le dernier des fournisseurs indépendants de solutions de présence et MI. Cisco a l'intention d'utiliser la technologie Jabber et de fournir un service disponible sur le réseau. Cisco intégrera également la solution Jabber dans sa plateforme existante de serveur de présence (CUPS) plateforme. Les conditions financières n'ont pas été divulguées.

L'affichage de présence est une pierre angulaire de la stratégie de Cisco. Les offres précédentes répondaient à tous les besoins, mais pour les plus grandes entreprises, CUPS ne serait pas dans à l'échelle des nuages, où il ya des millions d'utilisateurs de MI et de présence. Par conséquent, l'une des motivations de l'achat de Jabber, est la stratégie de Cisco pour fournir des offres hybrides, où il ya des services en amont dans les nuages et des services basés sur les lieux des utilisateurs, laissant aux entreprises la possibilité de choisir la quantité respective de chaque service qu'ils préfèrent. Cisco voit clairement le logiciel en tant que service (SAAS) et services web 2.0 comme un élément fondamental de la vision à long terme.

Cisco intégrera Jabber avec sa téléphonie UC et d'autres composants de communication unifiée à l'aide du logiciel d'intégration développé dans le cadre de son produit CUPS. Comme les composants se stabilisent, Cisco voit également le déplacement des éléments stabilisés vers le dans le réseau de tissu, tandis que les fonctions de présence des fonctions qui sont dans le flux resteront sur un serveur distinct.

*Ce que Brent et Andy en pensent*

[bkelly@wainhouse.com](mailto:bkelly@wainhouse.com), [andyn@wainhouse.com](mailto:andyn@wainhouse.com)

Jabber a eu une neutralité digne de la Suisse dans le monde de la présence et la messagerie instantanée, avec un certain nombre de sociétés qui distribuent le produit en OEM. Parmi eux, Avaya, qui plus tôt cette année, a annoncé que Jabber était une des composantes de son propre Intelligent Presence Server. Cisco continuera à honorer les accords OEM, mais il est clair que l'acquisition de Jabber, cause la consternation au sein d'entreprises telles qu'Avaya, qui doit maintenant décider si elle va soutenir indirectement Cisco par le biais de Jabber, ou essayer de trouver un autre moteur de présence.

Quand on lui demande si l'achat Jabber a été défensive à l'encontre de Microsoft et IBM, qui ont tous deux moteurs présence robustes, Cisco a déclaré que ce n'était pas une acquisition défensive. On peut toutefois, en douter, parce que Microsoft va clairement dans le nuage commun avec des versions d'OCS, et maintenant que Cisco a également une solide plate-forme de services Web par le biais de la plate-forme WebEx e-mail et / capacité d'agendas avec l'acquisition de PostPath, il a clairement besoin d'un moteur présence robuste / IM de la concurrence. IBM est également en mouvement dans le nuage avec son acquisition de WebDialogs, désormais baptisé IBM Sametime Unyte avec ses offres Bluehouse, qui fournissent un service hébergé pour le stockage et le partage de fichiers, web rencontres, chat, contacts, etc Pas un mot d'IBM sur Notes et Sametime hébergés,

même si nous savons que certaines tierces parties offrent ces services..

En outre, la société qui en fin de compte est propriétaire du moteur présence aura un contrôle majeur sur les autres composantes, qui sont ajoutés au système. Par conséquent, avec un grand nombre d'entreprises qui envisagent d'OCS Microsoft et IBM Lotus Sametime, qui tous les deux finiront par avoir suffisamment de capacité et de contrôles d'appel en remplacement d'un autocommutateur téléphonique. Cisco à probablement le ressenti des pressions pour protéger ses solutions PBX Cisco Unified Communication Manager. Lorsqu'on lui demande une comparaison entre Jabber basé sur XMPP- par rapport au simple SIP, Cisco a répondu que XMPP est un protocole très solide qui est très facile à intégrer. Cisco a également un engagement vers le SIP, toutefois depuis que Jabber est complètement multi protocole, il fonctionne à la fois en XMPP et SIP. Cisco l'intention d'utiliser la plate-forme Jabber pour fédérer et intégrer avec presque tout le monde autour de la présence et la messagerie instantanée. Globalement, nous considérons cette acquisition comme une mesure positive pour Cisco et un autre coup de semonce pour Microsoft, IBM, Avaya, qui montre que Cisco joue le jeu des Communications Unifiées pour gagner.

## Polycom DMA Debuts

Pour répondre à l'usage croissant de la visioconférence dans le monde des affaires, en particulier les connexions à la volée, Polycom a présenté le Polycom Distributed Media Application (DMA) 7000, une application basée sur le réseau (sur serveur) qui gère




plusieurs ponts Visio (MCU) et distribue des connexions multipoint au sein d'un environnement

réseau d'entreprise. Le Polycom DMA 7000 est conçu pour unifier les infrastructures de communications Visio d'entreprise, en améliorant l'efficacité, la fiabilité et la tolérance de panne (clustering et l'équilibrage de charge) des connexions Visio et de les rendre plus faciles et plus rentables pour les organisations et offrir des services de Visioconférence à la demande pour les employés. Plus précisément, l'application DMA 7000 prend en charge jusqu'à 10 ponts RMX 2000. La première version est basée sur le H.323. Le SIP viendra plus tard. Le produit est actuellement en version bêta avec disponibilité commerciale prévue pour Janvier. Le prix de base de \$ 29K comprend un serveur DMA 7000 redondant et des logiciels. Le logiciel pour fonctionner avec 1 à 5 ponts, coûte respectivement \$ 25K, \$ 39K, \$ 64K, \$ 84K et \$ 104K.

## Nouvelles brèves

- Quanta a récemment mis en place un dispositif qui permettra la Visioconférence à partir de votre téléviseur haute définition. Le Quanta Video Messenger, co-fabriquée avec OoVoo, est un set-top-box qui se connecte directement à votre téléviseur Haute Définition et transmet un signal vidéo (1280 x 720 pixels / 30 fps) sur votre connexion Internet personnelle. Le produit est prévu pour être lancé à la fin de cette année.
- Les actions Nortel Networks sont notées à un niveau de faiblesse inconnu depuis plusieurs décennies, avec des mauvaises perspectives d'affaires. Le constructeur envisage une autre série de réductions d'emplois dans le cadre d'une économie peu florissante.
- SMART a annoncé l'ajout de sept langues au logiciel de collaboration SMART Meeting Pro collaboration. Le logiciel fonctionne désormais en français, allemand, espagnol, norvégien, portugais, japonais et chinois (traditionnel et simplifié) en plus de l'anglais et canadien (hey!) ..

- La semaine dernière, à l'Interop Show à New York nous avons revu un système de visioconférence, que nous n'avions pas vu depuis plus de trois ans. Le ViPr a probablement été le premier terminal de Visio basé sur le SIP. L'unité fonctionne désormais en compression H264 (pas MPEG ) et fonctionne avec Microsoft Live Meeting. Jusqu'à 100 personnes peuvent se réunir en une seule réunion avec 10 visibles à la fois. La solution client-serveur fonctionne également avec le chiffrement AES 128 bits. Le ViPr (environ 10K \$ chacun) est maintenant un produit en provenance de la société Canadienne Aastra, bien connu dans le monde de la VoIP. Aastra a acheté la gamme de produits (et quelques-uns des employés de Pittsburgh) lorsqu'elle a acquis l'activité entreprise d'Ericsson, Ericsson a acquis l'entreprise quand elle a racheté Marconi, qui est l'endroit où nous l'avons vu la dernière fois.
- 
- Une autre remarque d'Interop: Nous avons eu la chance de voir ConferenceMe, une capacité non annoncée (nous pensons) intégrée en option dans les ponts Tandberg Codian. Jusqu'à 12 utilisateurs / conférence peuvent se connecter à une interface Web et se connecter à une conférence, avec TMS qui fournit automatiquement les identifiants pour entrer dans la conférence. Les utilisateurs basés sur PC peuvent recevoir, mais pas envoyer du H.239. Tandberg a également montré la nouvelle application Movi, disponible en Q1 2009. À 1 Mbit /s, Movi fonctionnera en 720p sur des PC adaptés. Le logiciel (basée sur un client Java) est fourni par les plate formes TANDBERG VCS plate-forme qui fournissent la bande passante et les fonctions de gestion et de contrôle critique. Il est possible de déployer des milliers d'utilisateurs. Entre la Movi de Tandberg, la CMA de Polycom, et quelques autres offres, nous entrons dans la prochaine génération de Visio personnelles. Nous espérons que plusieurs vendeurs accepteront une interview interactive via le WRB, pour comparer les différentes approches adoptées. Restez à l'écoute

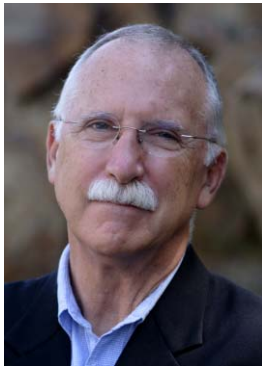
<b>Conferencing &amp; Collaboration <a href="#">Event Calendar</a></b>	
<b>WHEN &amp; WHERE</b>	<b>WHAT &amp; WHO</b>
27 October, Boston, MA	<a href="#">Wainhouse Research CSP Summit</a>
18 November, Andover MA - Chicago - NY - Washington DC	<a href="#">Point 9 User Forum: Selecting a Conferencing Managed Service Provider</a>
5 November, Munich - Paris - Slough UK	<a href="#">Point 9 User Forum: Selecting a Conferencing Managed Service Provider</a>
12-13 November, San Francisco, CA	<a href="#">IMTC Forum</a>
22-23 April, 2009, Berlin, Germany	WR Collaboration Futures Summit

## Face à Face avec Bob Johnson, DG de Dialcom et President son unité opérationnelle N Américaine

**WRB:** Très brièvement, pouvez-vous nous dire qui est DIALCOM tous et quelle est la relation entre DIALCOM et Spontania

**BJ:** : DIALCOM a été fondée à Madrid, il y a près de 8 ans pour mettre sur le marché, quelques grandes technologies vidéo de point à point. Le cadre de travail et les principaux clients étaient en Espagne. La société a élargi la portée de son offre avec une plate-forme multimodale de communication IP pour les entreprises. Cette solution est offerte aujourd'hui dans le cadre de la marque Spontania.

**WRB:** Depuis combien de temps avez-vous été dans l'entreprise et qu'avez-vous fait avant?



**BJ:** Je suis là depuis presque un an. J'ai rejoint l'entreprise lorsque DIALCOM a pris l'engagement d'étendre sa présence largement en Europe continentale, au Royaume-Uni et en Amérique du Nord. Avant DIALCOM, j'étais DG de SecureWave, une autre société du portefeuille Mangrove Capital Partner, que j'ai fait croître avec succès, en mettant son produit de sécurité Sanctuaire sur le marché mondial et en fusionnant avec la société PatchLink, pour devenir Lumension, la plus grande entreprise privée de Sécurité informatique.

**WRB:** Il ya beaucoup de sociétés aujourd'hui qui vendent des solutions de collaboration qui combinent audio, vidéo et Web. Qu'est-ce qui fait

l'originalité de Spontania ?

**BJ:** Contrairement aux solutions de "plomberie" qui sont complexes et coûteuses à mettre en place et également à la différence des extensions traditionnelles de terminaux de salles qui proposent des éléments non intégrés, Spontania, met le tout dans une application simple. Le logiciel a été construit à partir de zéro pour les entreprises : l'utilisateur initie et contrôle par un clic de souris. Nous sommes favorables aux architectures existantes avec l'intégration simple des différentes politiques et la gestion de la bande passante, et nous pouvons être installés et en service dans une journée, contre des mois dans certains autres déploiements..

**WRB:** Vendez-vous en direct, quelle est votre politique de distribution. Est-ce différent entre l'Europe et l'Amérique du Nord ?

**BJ:** Les marchés géographiques sont différents, et notre approche d'avance vers le marché a été aligné sur ces différences. Nous utilisons des distributeurs à Valeur Ajoutée presque exclusivement en Europe et au Royaume-Uni, et un modèle plus direct en Amérique du Nord.

**WRB:** Quelle est l'importance de la Visio pour vos clients?

**BJ:** Cela aussi est une variable par segment de marché : par exemple, le support des diagnostics cliniques pour les pratiques de soins de santé, est un élément clé. Par contre dans de nombreuses applications Visio, on remarque une augmentation de l'engagement de collaboration, . Cela permet de garder les participants concentrés sur les questions à portée de main, il met engagement personnel en retrait dans l'équation.. Il n'est pas l'essentiel, mais un « plus ». Il ya beaucoup de battage autour de HD. Cela peut être appréciable pour créer des réunions virtuelles où la sensation physique d'être ensemble est une nécessité, pour une raison quelconque. Mais, quand il s'agit de faire beaucoup de travail interactif accomplis par des personnes quand ils ont besoin de progresser rapidement, la Visio n'est ni nécessaire, et souvent pas accessible financièrement ou pratique.

**WRB:** Votre entreprise a été couronnée de succès en Europe. En quoi la différence existe-t-elle avec l'environnement concurrentiel en Amérique du Nord.

**BJ:** La grande différence, c'est que nous ne sommes pas en Amérique du Nord, encore assez proches du marché. Spontania n'est pas encore un nom, mais il en deviendra un. Si on compare les grands gas qui ont le plus de voix peuvent séduire plus facilement L'avantage pour nous en tant que petite entreprise, est que nous n'avons pas la nécessité d'évangéliser pour ouvrir les marchés. Je suis heureux d'avoir les "marques" pour concurrent, car nous avons l'avantage d'avoir une solution qui fonctionne, qui soit facile à mettre en œuvre, et qui soit facile à utiliser. Parce qu'il s'agit d'une application, une affaire peut se faire très rapidement :dans les jours, pas dans les semaines ou les mois Le retour sur investissement est immédiat.

WRB: En tant que dirigeant d'entreprise, qu'est qui vous empêche de dormir la nuit ?

BJ: D'aller danser .

<b>WRB 简体中文版发布啦!</b> <b>Désormais disponible en Français</b> <b>Ahora disponible en Español</b> See <a href="http://www.wainhouse.com/bulletin">www.wainhouse.com/bulletin</a> to subscribe ... Chinese, French, and Spanish
--

<b>Conferencing &amp; Collaboration : les événements</b>	
<b>Quand et Où?</b>	<b>Quoi &amp; Qui ?</b>
27 October, Boston, MA	<a href="#">Wainhouse Research CSP Summit</a>
18 November, Andover MA - Chicago - NY - Washington DC	<a href="#">Point 9 User Forum: Selecting a Conferencing Managed Service Provider</a>
5 November, Munich - Paris - Slough UK	<a href="#">Point 9 User Forum: Selecting a Conferencing Managed Service Provider</a>
22-23 April, 2009, Berlin, Germany	WR Collaboration Futures Summit



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 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,*

<p>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 : <a href="mailto:editor@wainhouse.com">editor@wainhouse.com</a>. PR to: <a href="mailto:news@wainhouse.com">news@wainhouse.com</a></p> <p>Traduction IRIS Ressources 2008</p> <p>Abonnement gratuits à : <a href="http://www.wainhouse.com">www.wainhouse.com</a> © 2008 Wainhouse Research</p>
--