

## 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)

### Providea achète Videre Conferencing

Camarillo, Californie, Providea a annoncé l'acquisition de Videre Conferencing, une société basée à Quincy, une action qui double la taille et les ressources de l'ensemble des canaux de visioconférence des entreprises partenaires qui fonctionneront sous le nom de Providea Conferencing, LLC. Les deux sociétés sont similaires dans leur approche de la très haute satisfaction de la clientèle, mais très différents dans leurs atouts géographiques, de sorte que l'acquisition est susceptible de conduire à des prestations hautement synergiques à la fois des entreprises et leurs clients.

*Ce que j'en pense:* C'est un signe d'une tendance qui se développe : la consolidation. Le métier des téléconférences aura besoin de partenaires avec les ressources financières et techniques pour appréhender les UC de plus en plus complexes et les déploiements de la visioconférence tout en maintenant une relation très suivie avec le client qui favorise la croissance. Cet accord, contrairement à de nombreux autres qui vont suivre dans l'industrie semble être une fusion alliant force et la force.

### Nouvelles brèves

Sans tambour ni trompette, Tandberg a discrètement annoncé la version 2.0 du logiciel pour la passerelle IP série 3500. Ce dispositif a trois fonctions principales: menu à base automatique,



opérateur de Visio en direct, conversion de protocole des médias. Ce qui est nouveau dans V2 est l'intégration avec les TMS : les menus IP proviennent directement de certains carnets d'adresses TMS (TMS doit être en v12); La traversée de pare-feu fonctionne désormais en H460, bien que le VCS Expressway de Tandberg soit nécessaire, et de multiples passerelles peuvent être déployées dans les grands environnements. Avec la fonction d'opérateur direct, les intervenants extérieurs sont accueillis par un opérateur qui peut occuper l'écran et connecter ensuite les appels en tant que de besoin. Les fonctions de conversion intègrent des connexions avec un large éventail de systèmes, ce qui est très important lors de la connexion de postes internes avec des systèmes

extérieurs publics.. Quand la V1 a été annoncée au 1<sup>er</sup> trimestre 07 (par Codian), je me suis référé à ces types de produits "à la recherche de solutions à un problème." J'ai eu tort. La passerelle IP offre de nombreuses possibilités dans les domaines de la voix et de la vidéo Pour les centres d'appel vidéo et pour toute entreprise souhaitant connecter son système de Visio interne au monde extérieur, de telles fonctionnalités sont essentielles. (Plutôt orienté client Visio logiciel, visiophone et terminaux "exécutive" plutôt que systèmes de salles). La passerelle IP Tandberg, existe en trois tailles, traitant respectivement 10, 20 et 40 appels pour un prix public respectivement de \$15.5K, \$26.2K et \$47.2K. La moitié des appels totaux peut être transcodée.

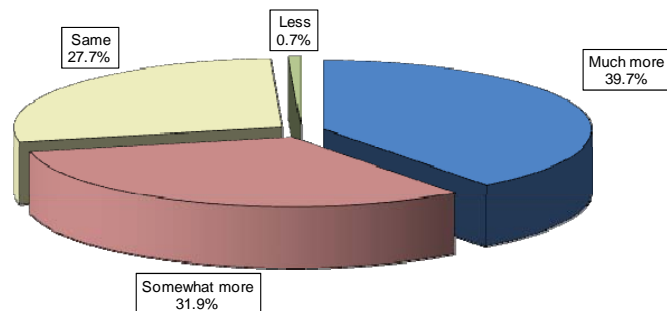
- Les échos de la rue, disent que les codecs C90 et T1 codec de Tandberg, qui fonctionnent en 1080p, sont désormais disponibles. Le codec C90 intègre désormais un pont intégré en 1080p, quelque chose qui ne faisait pas partie de la première annonce.
- SMART Technologies a annoncé la 3ème génération système de tableau blanc interactif. SMART Board 600i. La nouvelle ligne de produits offre à la fois des formats 16:10 et 4:3. Chaque modèle de la gamme améliorée 600i combine un SMART Board série 600 blanc interactif et l'un des deux nouveaux projecteurs monté sur support et avec une qualité d'image améliorée.
- WR: vient de sortir the [2008 Emerging CSP Markets Analysis & Forecast](#). L'étude détaille neuf marchés émergents locaux en Amérique latine, en Europe orientale et centrale, Asie du Sud-Est et. Ce rapport sur le marché donne un aperçu des opportunités pour les CSP, des risques et l'environnement concurrentiel. Information pour chacun des marchés comprend le marché local de taille et de marché adressable chance et un fournisseur de l'examen et l'analyse ainsi que la description du marché local, y compris l'environnement politique, économique, la réglementation des télécommunications, la télé densité et des renseignements supplémentaires sur cette étude et d'autres par Wainhouse Research est disponible à [www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com) / CSP. Pour de plus amples informations, contacter le Service Client : Sara Fargo à [sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com) ou +1 781 934 6165.

### Une enquête sur les services de la collaboration montre une croissance importante

WR a récemment interrogé des utilisateurs de services de conférence et de collaboration des services et a publié les résultats et l'analyse dans son rapport, *Rich Media Metrics Report Three: Usage Trends of Conferencing Service*. Les principaux résultats de cette étude indiquent une plus grande utilisation d'année en année, selon laquelle 72% des sondés affirment utiliser davantage de services que les années précédentes, une grande fréquence de l'usage - dans lesquels plus de 1 / 3 des sondés participent régulièrement à la plus de 20 visioconférence par mois. Une énorme occasion d'augmenter encore l'utilisation, car 67% des personnes interrogées ont déclaré qu'elles augmenteraient leur usage spécifique . Pour de plus amples renseignements ou pour obtenir l'enquête, contactez s'il vous plaît Sara Fargo à [sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com), contact Client Services Manager

#### Has your use of conferencing services changed in the last year?

- Yes, I am using conferencing services much more than in prior years
- Yes, I am using conferencing services somewhat more than in prior years
- No, my use is about the same as in prior years
- Yes, my use is less



## WR Collaboration Futures Summit – Berlin 2009

Notre événement annuel d'Avril à l'Hôtel Steigenberger à Berlin présentera un tout nouveau format. Après une demi-journée de mini-conférence concentrée sur l'industrie de la CSP (Conférence Service Providers), l'ordre du jour Sommet du futur de la collaboration sera d'explorer les principales technologies et d'applications qui sont les moteurs de l'avenir de l'industrie. Les deux journées porteront sur l'avenir de l'audio, la vidéo et les applications Web et les facteurs sociaux et environnementaux qui forcent les changements au travail, ainsi que les fondamentaux de la mise en réseau et les technologies de communication unifiée pour l'entreprise. Mettez cet événement dans votre agenda dès maintenant. Les sommets Wainhouse Research sont des expériences uniques pour les participants d'apprendre et d'interagir avec des experts de l'industrie, les leaders des technologies, les analystes WR, et les autres dirigeants des téléconférences, de la collaboration et de l'informatique.

WAINHOUSE RESEARCH

### COLLABORATION FUTURES SUMMIT 09

21 April 2009: CSP Summit (1/2 day)

22-23 April 2009: Collaboration Futures Summit

Si vous souhaitez parrainer et prendre la parole sur l'une des grandes tendances, s'il vous plaît contactez : [sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com).

En même temps, nous sommes fiers d'annoncer que nous avons signé avec notre premier invité conférencier. Bien qu'employé de Cisco, Roy Skillicorn parlera comme un utilisateur final, en expliquant ce que c'est, de déployer et de gérer un réseau de téléprésence à grande échelle (Cisco revendique actuellement plus de 280 systèmes déployés à l'intérieur de l'entreprise)

#### **Presentation: L'explosion des applications Video & l'impact sur le réseau IP network**

Quelles sont les tendances économiques et sociales mondiales, qui tendent aujourd'hui à une explosion des applications Visio ? Comment les réseaux auront-ils la nécessité de traiter avec eux ? Quelles sont les nouvelles opportunités d'affaires pour la ré-architecture de réseaux avec la création de croissance pour les fournisseurs de services et pour faire progresser la technologie des partenaires ? Cette présentation portera sur la façon dont ces applications ont un impact sur les besoins en réseaux de performance, avec de la qualité de service et de conception. Les études de cas de grands déploiements de téléprésence seront mises en évidence.



M. Roy Skillicorn est actuellement le Senior Director responsable au niveau mondial de la Visio pour les entreprises à l'intérieur de la Worldwide Technology Practices Organisation en matière de technologie chez Cisco. Cet organisme est responsable de la définition et l'exécution de services mondiaux pour les stratégies et les technologies émergentes. Dans son rôle actuel, M. Skillicorn est responsable de la stratégie des services et la fourniture et la vente de préparation pour le Global Services Organisation à l'appui de l'entreprise et de téléprésence..

## Face à Face avec Adam Taylor, VP Monde des ventes et services chez LifeSize Communications.



WRB: Cela fait un bail, Comment se porte LS ces jours-ci ?

AT: Nous allons très bien. LifeSize croit à un rythme incroyable, et nous nous attendons à ce que cela se poursuive en 2009. Notre succès est attribuable à trois facteurs: 1) Dans le climat économique actuel, les entreprises utilisent la Visio HD comme un levier essentiel de communication en raison de l'impact du retour sur investissement immédiat. Nous constatons qu'ils mettent en priorité La Visio dans leurs listes de dépenses. 2) Notre offres sont faciles à comprendre et parfaitement adaptées à ce que cherchent les entreprises dans cet environnement. 3) Nous avons bâti une entreprise qui est faite avec la plupart des professionnels talentueux dans le monde des affaires et beaucoup d'entre nous ont grandi entreprises de classe internationale à un taux très rapide. Nous comprenons que les ressources humaines sont aussi importantes que les produits et la stratégie. Nous embauchons toujours aujourd'hui et sans complexe

WRB: Comment LS Express a-t-il affecté votre entreprise. Le prix réduit a-t-il été compensé par l'augmentation des quantités vendues ? AT: Nous sommes heureux de la performance de tous nos produits dans chaque région, et notre croissance la reflète certainement. « Express », en est en grande partie responsable. L'élasticité des gammes de produits a été prouvée avec LifeSize Express, dépassant à la fois nos attentes en termes de quantités et de CA. Il est clair que nous avons puisé dans une grande opportunité de marché mal desservi. La flexibilité est l'une des pierres angulaires de notre proposition de valeur. Nous croyons que chaque travailleur du savoir dans le monde des affaires aujourd'hui, devrait avoir accès aux communications Visio et Express est un produit qui peut répondre à cette approche. Nous pensons que tout le monde devrait en avoir un!

WRB: Pensez-vous que quelqu'un va acheter des terminaux Visio SD en 2009 ?

AT: En fait, je ne suis pas sûr de comprendre pourquoi les clients achètent de la Visio basse résolution aujourd'hui. Même pour ceux qui sont les plus sensibles aux prix des marchés, la qualité de l'expérience est tellement plus grande en HD, avec une satisfaction et un réalisme qui devient presque une addiction. De mon bureau, j'ai des dizaines de réunions à distance en face-à-face avec des collègues, des clients et des revendeurs ... tous les jours dans les pays du monde entier. En fait, j'ai plus de séances LifeSize aujourd'hui que de communications téléphoniques. Avec l'HD de LifeSize à partir de \$ 5K, pourquoi obliger vos employés à faire de la SD? Plus important encore, pourquoi une entreprise devrait elle investir dans quelque chose qui sera remplacée très peu de temps après l'installation?

WRB: Nos données indiquent que la plupart des gens équipés avec des terminaux qui fonctionnent en HD, ne font pas des connexions en HD. Est-ce compatible avec vos observations et si oui, comment pouvez-vous l'expliquer?

AT: En général, ce n'est pas le cas avec nos clients. Nos clients achètent les produits LifeSize avec l'intention de communiquer en HD, et ils le font. Nous pensons que beaucoup de marchés estiment toujours que la HD requiert de grandes quantités de bande passante. Ils sont confus quant aux raisons pour lesquelles vidéo HD / téléprésence devraient exiger 2, 4, 6 Mbit / s, comme la plupart des entreprises n'ont tout simplement pas ces possibilités de débit. Nous comprenons cela et travaillons dur pour éduquer nos clients sur les potentiels de performance à tous les débits. Maintenant avec notre nouveau système, LifeSize Room 200, les entreprises

peuvent fonctionner en HD, avec des débits aussi bas que 768 Kb/s. Dans le climat économique actuel, les dépenses IT sont en cours de révision par ordre de priorité et les accroissements ou mises à niveau de bande passante sont mis en attente, aussi l'efficacité de largeur de bande est de plus en plus importante. La Visio HD Interactive à 768 Kb/s n'est qu'une partie du tableau, car le transcodage dans notre pont intégré donne aux utilisateurs la possibilité de participer à des définitions inférieures sans dégrader l'expérience des autres participants. Cela permet davantage de souplesse dans la gestion de bande passante. En outre, le double flux HD à environ 1,5 Mo a également un fort impact et c'est un argument de vente important pour nous.

WRB: Quel impact ont le 1080p sur la profession et sur les modèles LS?

AT: Nous pensons 1080p30 a un grand potentiel, et est bien adapté pour les grands écrans, où la qualité d'une image nette très définie est importante. Nous entendons beaucoup de curiosité de la part des clients pour voir le 1080p et nous sentons que le 1080p est une nouvelle addition à communications en Visio HD. Nous constatons également un grand intérêt pour le 720p60. Nous croyons qu'un éventail de capacités devraient être disponibles sur le marché et les obstacles pour intégrer l'adoption du 1080p30 et 720p60 sont le coût, et la bande passante. Cela a été l'objet de notre développement du LifeSize 200. Nous offrons à nos clients tous les trois options à des prix très étudiés et avec une économie de bande passante appréciable..

WRB: Quelles modifications sont-elles intervenues dans votre stratégie partenaire ?

AT: Notre stratégie de distribution est restée constante au cours de la dernière année et demie. Nous avons créé un modèle de marge supérieure qui permet à nos canaux de distribution de réussir tout en offrant une grande valeur à leurs clients. A la base, nous avons un partenariat avec un groupe exceptionnel de distributeurs AV qui ont une profonde expérience dans la technologie de la visioconférence. De plus, nous avons des contrats avec des revendeurs et distributeurs de classe mondiale comme Tech Data, qui apportent à notre technologie, un large éventail de professionnels de la création de réseaux de données et / VOIP et revendeurs à valeur ajoutée. Nous avons également construit des accords OEM avec ShoreTel pour la téléphonie et voix sur IP avec Siemens pour la communication vidéo HD.

WRB: Qu'est-ce qui empêche les dirigeants de LifeSize de dormir la nuit?

AT: Dans le climat économique actuel, la réduction immédiate et mesurable des dépenses, ainsi que l'amélioration de la productivité sont essentielles à nos clients. Les clients nous disent comment notre technologie leur permet de leur donner un peu plus de temps, dans leur vie et de se connecter d'une façon qui n'était pas possible auparavant. Nous ne nous reposerons pas jusqu'à ce que les connexions Visio soient omniprésentes, voire plus nombreuses que les appels téléphoniques.



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 2008

Abonnement gratuits à : [www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com) © 2008 Wainhouse Research