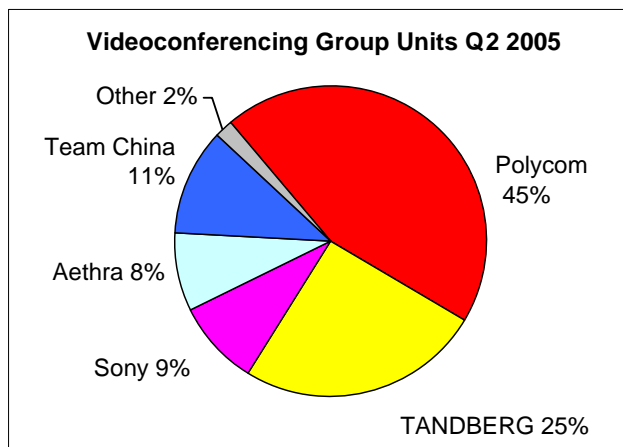


INFOS EN LIGNE SUR LA VISIOCONFERENCE ET LES COMMUNICATIONS RICH MEDIA

N'hésitez pas à envoyer ce bulletin à vos collègues. Pour le recevoir automatiquement, il suffit de s'inscrire gratuitement sur www.wainhouse.com/bulletin, mais nous serions ravis que vos collègues s'inscrivent directement, visitez www.wainhouse.com/bulletin Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

Les statistiques de la profession de la visioconférence Q2-2005



Parts de Marché du second trimestre pour les terminaux de groupe et "cadres" en un Q2-05 en quantité.

Comme nous l'avons annoncé, lors du dernier trimestre, nous avons changé notre format de collecte de données en 2005 pour représenter ce que nous croyons être les nouvelles réalités du marché. Les systèmes de groupe ou de salle ne sont plus décomposés en PC-Centric (architecture PC) et terminaux autonomes, mais nous éclatons maintenant les systèmes « cadres » dans une catégorie séparée. Les systèmes « cadres » sont des terminaux complets de visio avec un affichage intégré à cristaux liquides et sont utilisés en tant que terminaux personnels ou en tant que petits systèmes de salle de conférence. Par conséquent, les systèmes totaux de visio de groupe sont donc la somme des systèmes « cadres » et des systèmes modulaires. Les systèmes modulaires, incluent tous les systèmes de salles qui ne sont pas des

conceptions complètes (systèmes compacts qui se placent sur un écran, meubles complets). Le marché de la visioconférence personnelle est maintenant décomposé simplement en PC et visiophones.

Notre rapport a été compilé en rassemblant des données des dix principales sociétés qui oeuvrent sur le marché des terminaux visio, ainsi que celles (ou des estimations) d'une demi douzaine d'acteurs de moindre importance sur le marché. Comme on peut le voir sur l'illustration basée sur les quantités, nous avons segmenté les fournisseurs de systèmes de visio de groupe avec les quatre fournisseurs principaux, regroupé ceux de Chine et " autres."

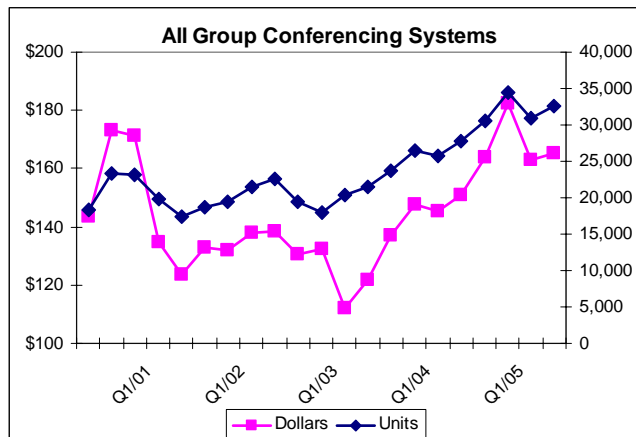
Nous rassemblons des données pour les systèmes de groupes et les systèmes « cadres » séparément, mais nous ne sommes pas autorisés à divulguer les parts de marché des fournisseurs séparément pour ces catégories. Pour être conformes avec les données publiées les années précédentes, nous comparons des chiffres " de groupe total " puisque les années précédentes nous n'avions pas éclaté les systèmes « cadres » séparément. En faisant cela, nous voyons que Q2-05 était un trimestre fort pour la profession en termes de quantité et de CA.

Titre	Q2/04	Q1/05	Q2/05	Croissance trimestrielle	Croissance annuelle h
Group Qtés	27,779	30,848	32,708	6.1%	17.8%
Group CA	\$150.7	\$162.9	\$165.6	1.7%	9.9%

Cette profession présente un haut degré de concentration avec les deux fabricants majeurs qui

comptent pour 70% des unités vendues et 80% du CA sur une base mondiale. La bataille continue entre Polycom et TANDBERG pour la position de numéro un, alors qu'Aethra et Sony se battent pour être numéro trois. L'équipe Chine, cependant, continue à dépasser le reste du marché avec une marge importante, même si la croissance est mesurée en terme d'unités dans les unités ou les revenus

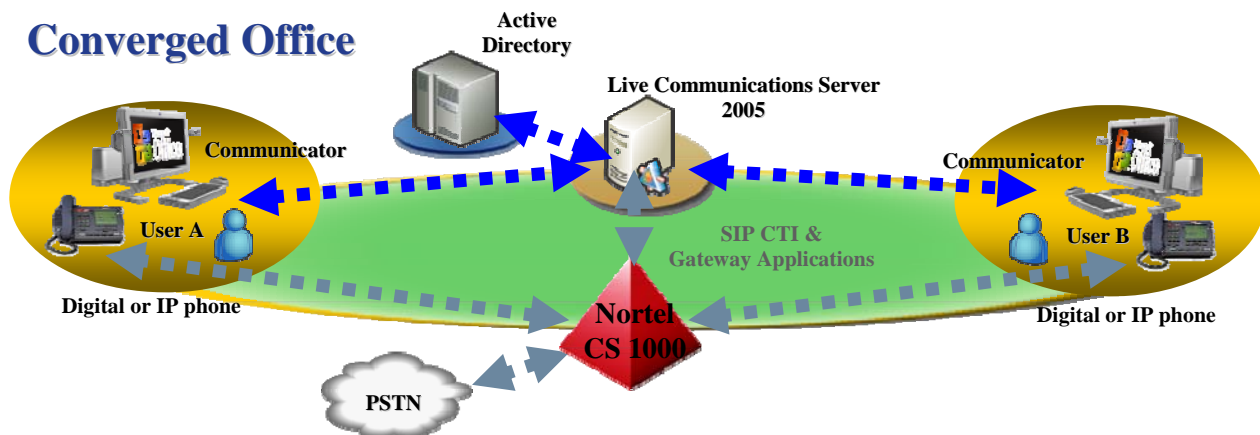
Nos données incluent également les chiffres pour pour les terminaux de groupe, pour quelques pays, qui sont présentés dans le tableau suivant pour Q2 :



Total Group	France	Allemagne	GB
Qté	719	804	1,917
CA	\$4.7	\$5.4	\$12.3
	Japon	Chine	Italie
Units	2,428	6,070	1,598
Revenues	\$8.3	\$20.8	\$6.2

Nortel et Microsoft annoncent un partenariat dans la “collaboration”

Nortel et Microsoft accroissent leurs relations stratégiques, en joignant leurs forces pour fournir des possibilités en temps réel de collaboration pour des entreprises par l'intégration de Communicator 2005 de Microsoft Office avec l'offre open SIP de Nortel, solution de communication fondée sur le SIP. La solution de bureau convergée Nortel / Microsoft fournira au PC de bureau des fonctionnalités de gestion (renvoi d'appel etc...) la commande de bureau d'appel (appel en avant, etc...) en utilisant Communicator avec le serveur de communication de Nortel 1000, tout en permettant également à des entreprises d'utiliser l'annuaire actif de Microsoft pour développer un plan de numérotation pour toute l'entreprise qui fonctionne avec l'IP PBX de Nortel. Les utilisateurs du « client » Communicator gagneront les fonctionnalités de l'autocommutateur et pourront appeler en téléphonie sur IP ou des téléphones numériques reliés au Nortel PBX aussi bien que des utilisateurs de RTC hors réseau. Enfin la solution fédère également avec le propre serveur de communications de multimédia 5100 de Nortel, un produit qui offre de nombreuses possibilités de présence et de collaboration multi-modes. Ainsi



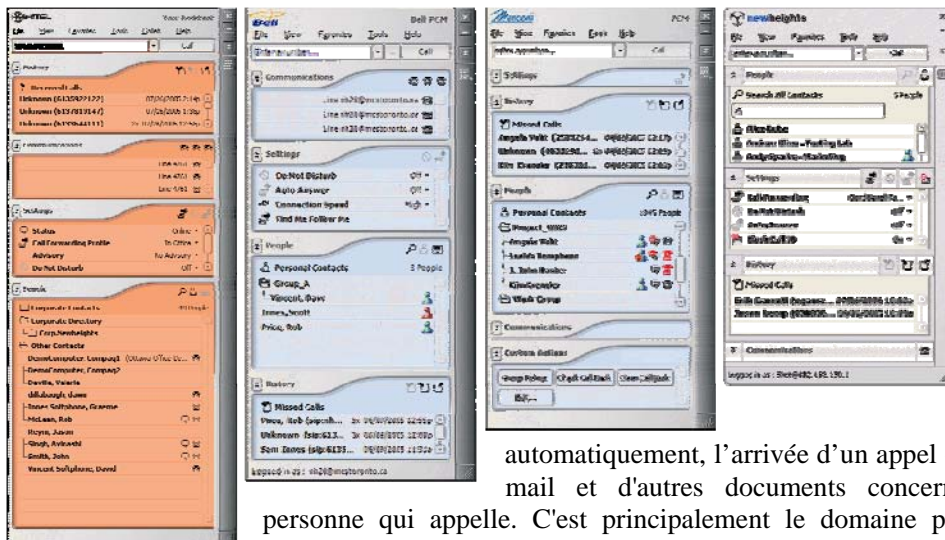
les MCS 5100 pourront afficher la présence et faire de la messagerie instantanée avec des utilisateurs de LCS.

Ce que Brent en pense

Nortel est le second des " grands » fournisseurs d'IP PBX " à annoncer l'intégration avec la LCS / Communicator de Microsoft et une association formelle avec Microsoft (Siemens était le premier). Nortel a maintenant la capacité de proposer à ses clients une suite de collaboration basée sur son propre produit Nortel MCS 5100 ou sur le produit LCS de Microsoft.. Nortel se rend compte qu'il vaut mieux coopérer, qu'être en concurrence directe avec Microsoft . L'intégration avec Microsoft se déroulera réellement avec quelques paliers. Par exemple, la version actuelle du Nortel / Microsoft ne fonctionne pas en visio multipoint, ni avec les fonctionnalités click-to-web-conference de Nortel / Microsoft Converged Office Solution multipoint. Elles seront disponibles cependant dans des versions futures.

Qu'est ce que ces interfaces utilisateur ont en commun?

Qu'est-ce que Mitel, Bell Canada, et Marconi ont en commun? Ils utilisent tous une interface programmable par le client fournie par une nouvelle société qui s'appelle NewHeights Software. Basée à Ottawa et possédée par la famille qui possède déjà Mitel, NewHeights Software a annoncé la disponibilité générale de ses interfaces de bureau logicielles de nouvelle génération . Ces solutions « client » offrent une interface utilisateur de bureau, permettant la gestion point-and-click pour la téléphonie IP, la présence et la collaboration multimédia. L'assistant de bureau fonctionne avec des protocoles propriétaires ou de signalisation ouverts (SIP), et intègre sans rupture les offres des opérateurs télécom, fournisseurs de CPE et des fournisseurs d'autocoms logiciels (softswitch). Ces solutions « client » de bureau offrent l'intégration par défaut d'applications telles que Microsoft Office et Lotus Notes . L'intégration faite à la demande avec d'autres applications d'entreprise est disponible. Une des possibilités intéressantes est une « fenêtre de notification » que les utilisateurs peuvent configurer pour



afficher automatiquement, l'arrivée d'un appel ou d'un mail et d'autres documents concernant la personne qui appelle. C'est principalement le domaine propre à l'OEM et il sera intéressant de voir comment NewHeights concurrence la propre interface client de Communicator de Microsoft.

rmclean@newheights.com

Vient de sortir !

Local Markets: European Collaboration Services Market -2005

C'est la 4^{ème} année que Wainhouse Research a conduit une évaluation annuelle et indépendante du marché local des services de communication en Europe. Notre nouveau rapport 2005 évalue, analyse, fournit le classement par taille du marché et les prévisions à cinq ans sur 11 marchés locaux : le R-U, la France, l'Allemagne, la Suède, la Norvège, la Finlande, la Suisse, l'Espagne, l'Italie, la Hollande et la Belgique. Cette étude approfondie fournit l'état actuel des marchés européens locaux, des fournisseurs locaux, évalue les tendances actuelles, identifie des risques et des opportunités et inclue des recommandations concernant l'approche, les services, et les prix du marché. Les données de ce rapport aideront des acteurs ou clients en déterminant et en établissant des stratégies de vente et les offres locales de produits en positionnant des budgets par pays et des prévisions de ventes. De plus, le rapport inclue un aperçu des utilisateurs de services de communication européens et fournit des approches sur des habitudes, des tendances, et l'utilisation.



Ce rapport est le premier dans une série de trois qui couvrent les marchés locaux en Europe, Asie Pacifique et Amérique du Nord. Les rapports sont disponible séparément ou globalement . Voir [le www.wainhouse.com/reports](http://www.wainhouse.com/reports) pour les USA et l'APAC, +1-781-934-6165, sfargo@wainhouse.com et pour l'Europe Niels Kellerhoff +49-211-467-998, niels@wainhouse.com.

IRIS
Ressources

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 39 59 41 09; Fax: +33 1 39 59 41 11

Mobile: +33 6 13 45 18 59 e-mail : jf@pinchon.net

Pour plus de renseignements Consultez le site : www.irisressources.com

Le bulletin de Wainhouse Research est édité par LLC de Wainhouse Research, 112 Sumner road, Brookline, MA 02445. Téléphone 1 617-975-0297. Email à : editor@wainhouse.com.

Traduction française réalisée par IRIS Ressources Copyright 2005. Les abonnements gratuits sont disponibles à www.wainhouse.com. Copyright 2005 par Wainhouse Research