

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

Nouvelles brèves

- Macromedia a annoncé une nouvelle version de la plateforme Flash, qui s'appelle Flash Media Server 2. Ce produit est utilisé par les développeurs pour générer des applications à la fois en temps réel et en streaming audio/video/data. Un exemple d'un produit basé sur Flash est la propre application Breeze de Macromedia. Il s'agit de produits et services de Webconférence et de collaboration avec possibilité vidéo. Flash est installé sur presque 100% des PC de bureau d'aujourd'hui, ce qui donne à Macromedia une bonne entrée vers les entreprises.
- Avec l'aide de développeurs de logiciels, d'intégrateurs et de prestataires de services divers AGT a présenté son propre système de reportage portatif, tous terrains en valise.. L'IC360 comprend un PC portatif durci, une imprimante, une caméra logitech, un sous ensemble GPS, un téléphone satellite, et un logiciel de visio H.323. Nous pensons que le logiciel PVX de Polycom, a été utilisé mais AGT ne le précise pas. Le système aurait été demandé la première fois par la Garde Nationale, mais avec le désastre de Katrina, l'intérêt a monté en flèche pour AGT et cette application.
- Il semble que Google (le nouveau Home pour le pionnier d'Internet et inventeur de TCP/IP Vincent Cerf) cherche à ajouter des fonctionnalités video après le lancement du service « Google Talk messaging and voice communications service ». La bataille avec le Goliath Microsoft va être chaude, tant l'approche des deux, tangente la loi d'Einstein, relative à la conservation de l'énergie et des masses créatrices.
- En espérant attraper au vol, ce que la société pense être un marché chaud et pas comme pour un simple produit électronique (ainsi que son intérêt pour le DaVinci code), Texas Instruments a dévoilé une plateforme (pas un semi-conducteur) prévue pour diminuer le temps de développement pour les applications vidéo. Le coeur de l'annonce de DaVinci est un C6000-series DSP avec un cœur de C64x+ qui peut être adapté aux besoins du client, par des concepteurs. DaVinci nclura une famille des produits en silicium, de code de logiciel comprenant des codecs, et des associations avec des tierces parties pour les IT
- Alcatel a choisi des serveurs de média de Convedia pour l'élément de traitement pour la suite de produits media d'Alcatel. Aux termes de l'accord, Alcatel lancera et distribuera la technologie de Convedia sur le marché en tant que composant intégral de ses produits media aux clients opérateurs télécom et entreprises autour du globe. Le produit d'Alcatel permet des interactions multimedia et la livraison de média comprenant des annonces adaptées aux besoins du client, du streaming, des ponts de conférence multimédia, de la voix synthétique, du routage d'appel avec détection des instructions de transfert par des standardistes. Les produits d'Alcatel emploient une architecture commune pour fournir les mêmes fonctionnalités sur les réseaux TDM et IP de prochaine génération.

eBay rachète Skype

Nous devons admettre que c'est une des affaires les plus étranges que nous ayons connues (évidemment, nous avons eu la même réaction quand la société Latitude a été acquise par Cisco, bien que nous ayons eu depuis et dans ce cas quelques lumières). Qu'est-ce qu'une société d'enchères en ligne peut faire avec un service téléphonique de Voix sur IP? Payeriez-vous \$2,6 milliards au comptant et en actions et probablement encore \$1,5 milliards si la croissance de Skype atteint certains objectifs? Pour une société qui a aujourd'hui un CA minuscule, mais un bon nombre d'utilisateurs. Pensez-vous les vendeurs en ligne vont vouloir « chatter » avec les soumissionnaires? Utiliser la « présence sur Skype pour savoir qui est en ligne? Ces possibilités conduiront-elles à augmenter les ventes, et par corollaire dégager plus de commissions pour eBay, qui bénéficie actuellement de revenus d'environ \$1 milliard par trimestre? Cela me paraît étonnant, cela me paraît douteux, ou me rend myope. En effet le jour viendra peut être où nous ferons tous de la communication et de la collaboration en utilisant la voix sur IP et Skype comme des services, mais je ne le vois pas -comme des services. Je ne parviens pas toutefois à voir le « business model »

Oracle acquiert Siebel

Oui, encore une autre grande acquisition de logiciel ! Le marché se concentre. La possibilité intéressante ici est la convergence certaine de la poussée d'Oracle dans des applications de logiciels d'entreprises avec ses développements dans la Webconférence et la collaboration. Les affaires comme celle-ci pourraient aider à mener au jour où la communication (audio, vidéo, IM, et Web) seraient toutes intégrées dans des applications de première rang pour le business comme Siebel, PeopleSoft, etc.

Face à Face avec Eli Reifman, PDG du Groupe Emblaze

Dans l'édition du 23/08 du WRB ([N°627 F](#)) nous avons annoncé l'acquisition des actifs de VCON par Emblaze Systems, qui fait partie du groupe d'Emblaze. Nous avons finalement pu rattraper le grand voyageur qu'est Eli Reifman, PDG d'Emblaze et l'interroger au sujet de certaines de ses conceptions très peu communes des affaires.



WRB Avant que nous commençons, un rappel rapide de ce qu'est le groupe Emblaze. Vous avez déclaré que le Groupe se compose de 5 sociétés, dont l'une est Emblaze systems. Pouvez-vous clarifier le rapport entre les cinq activités. Par exemple, ont-elles toutes leurs propres forces de ventes ?

ER: Oui, elles toutes ont leurs propres force de ventes, mais souvent elles travaillent ensemble car elles adressent la même base de client. L'idée derrière Emblaze est que ce sont toutes des sociétés avec une stratégie, une activité principale, généralement concentrée sur les télécommunications au sens larg, comme le modèle de Motorola. Elles se spécialisent toutes dans un certain aspect de ce que nous appelons la convergence – la fusion des communications fixes mobiles et IP. Mais si ces entreprises sont séparées, elles partagent toutes, néanmoins, certains éléments d'infrastructure, comme un système de BackOffice, et un système de CRM.

WRB: Motorola?

ER Nous avons cinq entreprises aujourd'hui, mais nous avons l'intention d'accroître ce nombre avec le temps. Motorola a 50 ou 60 unités d'affaires, bon nombre d'entre elles fournissant les solutions spécialisées à un grand client. Si le levier pour la réussite est ainsi pour la technologie, les produits d'infrastructure et la présence sur le marché, c'est alors un modèle très viable

WRB OK, mais pourquoi avez-vous acheté VCON? (note de l'auteur : l'acquisition n'est pas encore finalisée)

ER Tout d'abord, VCON est une compagnie que nous connaissons depuis longtemps. Notre affaire Orca a travaillé avec eux dans le passé sur la combinaison de deux canaux sur l'IPTV. Ce sera courant à l'avenir; les gens pourront interagir avec des programmes et des publicités TV, afin de demander plus d'informations ou pour commander des produits en direct. VCON a une bonne technologie et de bons produits; mais n'a pas connu le succès sur le marché.

WRB Emblaze vend aux prestataires de services, VCON vend aux entreprises. Expliquez pourquoi ce n'est pas une grande erreur..

ER: Vous avez raison en ce qui concerne le passé. Modifier des produits destinés aux entreprises, afin de les rendre utilisables pour les prestataires de services, n'est pas une stratégie viable. Mais je crois que beaucoup de nos solutions destinées aux prestataires sont facilement modifiables pour convenir à l'utilisation en entreprise. Les produits pour prestataires doivent avoir une grande fiabilité et une robustesse, ainsi qu'une modularité élevée, ce que réclament ces clients. Ils peuvent toutefois être modifiés pour le marché des entreprises.. Nous avons ainsi déjà converti quelques une de nos solutions de télécoms pour la défense, afin de permettre l'utilisation par les



aéroports et les grandes entreprises. Nous pensons capitaliser sur ces opportunités en utilisant l'expérience de VCON, pour cette ouverture.

WRB: J'ai eu l'impression en allant sur votre site Emblaze.com, que vous êtes vraiment centrés sur le marché de la 3 G sans fil.

ER: Encore une fois, notre objectif est la convergence des communications fixe mobile et IP. Les deux sociétés apportent beaucoup dans ce domaine.. Nous visons, à être au nœud de la télévision du téléphone et du PC. A un moment donné, il n'y aura plus de frontières fixes entre ces types d'équipements. Par exemple les gens feront une connexion visio entre ces appareils et vous n'aurez plus à vous soucier au sujet des terminaux distants ou du réseau qui

les relie. Si vous examinez de près les cinq activités d'Emblaze, vous constaterez, que la majorité des choses que nous faisons entrent dans ce cadre.

WRB: Pensez-vous réellement que les gens lanceront des appels Visio ? à partir de leur téléphones mobiles ?

ER: On en vient ici à une transition culturelle et la réponse à la question est Oui. C'est comme passer de la radio à la TV. Personne ne croyait à l'époque que cela prendrait autant de temps. Les transitions culturelles prennent 25 ans à s'accomplir.

WRB: Ainsi Emblaze à une vision du monde à 25 ans ?

ER: C'est vrai, mais faire grossir une société, c'est comme élever un enfant. Les enfants mettent 18 à 25 ans avant d'être productifs. C'est la même chose pour les sociétés si elles s'impliquent dans les produits et services de prochaine génération, si elles misent sur des changements culturels. Vous devez avoir une vue à long terme avec des valeurs, une culture et une base de connaissances qui fonctionnera pour les 25 ans de transition. La Visio sera populaire sur tous types de téléphones et de terminaux télécom, mais nous devons atteindre 5 ans pour connaître une pénétration raisonnable. Si on se réfère à l'Internet public qui est disponible depuis 1993, on doit constater qu'aujourd'hui environ 50% du monde ne dispose pas

The Wainhouse Research Bulletin would like you to join us in thanking our 2005 sponsors who help keep distribution of the WRB free:

AGT	Konftel AB
Aethra	LifeSize
Avaya	MVC
Compunetix	Polycom
Convedia	RADVISION
DSTMedia	ReView Video
DyLogic	Sony
Espre Solutions	TANDBERG
GlowPoint	The Whitlock Group
inSORS	Wire One

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.

d'accès Internet . Vos enfants et petits enfants, ne pourront pas vivre sans SMS et Visio, alors que la génération de vos parents n'avait aucun intérêt pour les deux.

WRB: Ok, mais je reste septique au sujet des téléphones cellulaires Visio, peut-être suis-je myope ?

ER: Rappelez-vous, il n'y a pas si longtemps les gens devaient se rendre quelque part pour passer un appel téléphonique. Maintenant chacun dans le monde occidental au moins, a plusieurs téléphones. La visio en tant que courant principal de communication, n'est pas encore tout à fait là. Mais vous pouvez vous attendre à une forte croissance dans les 15 ans à venir. C'est l'axe de développement d'Emblaze.

WRB: Ainsi, vous allez continuer à vous battre pour garder une place sur le marché des terminaux de salles. Selon mes calculs VCON, est le cinquième loin derrière Aethra, Polycom, Sony et TANDBERG...

ER: Oui nous allons rester sur ce marché. Nous avons remporté des marchés grâce à notre bon rapport prix performances et nous pouvons lutter contre ces concurrents.. Nous pensons que que Emblaze VCON a plus de recul. Nous sommes concentrés sur la convergence des communications. Nous avons une vue à long terme du marché et voulons investir pour que cette vue devienne réalité.

⇒ [WR Forum: VCON to be acquired](#)



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

Vous pouvez y télécharger directement les dernières éditions du WRB et obtenir d'autres informations et participer à des forums en français et trouver des informations complémentaires

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