

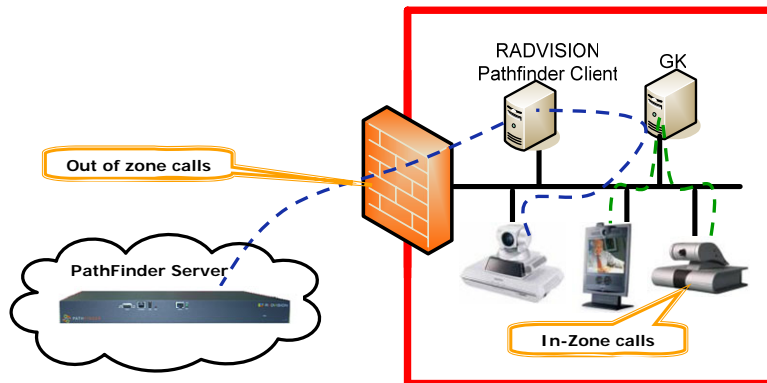
N'hésitez pas à envoyer ce bulletin à vos collègues. Pour le recevoir automatiquement, il suffit de s'inscrire gratuitement sur www.wainhouse.com/bulletin, mais nous serions ravis que vos collègues s'inscrivent directement, visitez www.wainhouse.com/bulletin.

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

RADVISION présente le PathFinder et le H.460.17

RADVISION (RVSN), qui a joué un rôle décisif dans les travaux de l'UIT sur le H.460 a annoncé PathFinder, (éclaireur) un produit de traversée NAT-firewall similaire dans son esprit et dans son architecture client-server aux produits annoncés par TANDBERG et Polycom il y a deux mois. L'éclaireur se compose d'un serveur qui se trouve "dans le nuage," quelque chose que nous avons appelé un logiciel de contrôle de session et un « client » logiciel qui est installé derrière le pare feu de l'entreprise. L'annonce de RVSN contient quelques points intéressants à développer et commenter.

1) Le logiciel client de RVSN est gratuit et il est agnostique, c'est-à-dire qu'il peut s'installer sur tout terminal. Si vous avez des systèmes d'Aethra, de Polycom, de Sony, de Tandberg, ou



des systèmes individuels de n'importe quel fournisseur H.323, tout ce dont vous avez besoin est un PC derrière le pare-feux, sur lequel vous avez installé le logiciel client pour faire fonctionner tous les terminaux (le produit de Ridgeway original fonctionnait de cette façon.) Un client simple sert des terminaux multiples, agissant en tant qu'un portier seulement pour les appels qui

viennent de l'extérieur

2) L'éclaireur est aujourd'hui disponible, et une version future sera conforme avec les recommandations normes de IUIT.

3) RVSN " lance " la norme H.460.17, quelle qu'en soit la signification, puisque le 17 n'est pas nouveau. Si vous vous rappelez, des annonces antérieures de Polycom et TANDBERG des H.460.18 et H.460.19, il y a ainsi trois normes: 17, 18, et 19. Les H.460.17, H.460.18 et les H.460.19 fournissent deux solutions pour la signalisation et une pour les média. Les deux solutions de signalisation peuvent être employées avec la solution de média, ce qui signifie que le H.460.17 ou H.460.18 peuvent être utilisés ainsi que le H.460.19, qui fournit une solution pour l'ouverture des trous d'épingle RTP et RTCP et une méthode pour maintenir cette configuration active pendant la liaison..

4) Le kit entier pour le H.460 sera à l'avenir inclus dans la pile (stack) H.323 de RVSN, ainsi les utilisateurs n'auront pas à s'inquiéter des installations et de la conformité.

5) RVSN a été impliqué dans le processus complet, mais tire également fierté de lancer personnellement le H.460.17 RV et en jouant le rôle de rédacteur pour les H.460.17 et H.460.19.

6) RVSN consacre un paragraphe entier, dans son communiqué de presse aux contributions aux normes de Polycom, mais néglige de mentionner le rôle joué par d'autres, notamment TANDBERG.

Voici Ce que j'en pense :Oui, c'est vrai la traversée NAT-firewall est importante, mais, nom d'un chien, a-t-on vraiment besoin d'une autre norme? Il y a en effet quelque chose qui me tracasse ici. Est-ce la politique de la technologie ou la technologie de la politique? Ma compréhension de tout cela, est que le 19 EXIGE que la signalisation de 18 soit présente. Ainsi, si le 17 a les mêmes fonctions que le 18, pourquoi avons-nous besoin de 17 ?. Les normes multiples juste n'ouvrent-elles pas la porte à de futures incompatibilités et n'alourdissent-elles pas les essais et les coûts de la vérification pour chacun? Les utilisateurs s'en inquiètent-ils? Oui, il y a déjà des voix qui s'élèvent et prétendent que le 17 est plus léger, mieux sécurisé et techniquement supérieur au 18. Ce combat au corps à corps en restera –t'il là ? Depuis l'annonce d'Expressway de TANDBERG, les principaux fabricants ont agi comme des gorilles dans ce zoo de NAT-firewall

Sur une note plus significative, l'implémentation de RVSN pourrait offrir quelques économies par rapport à l'approche de TANDBERG. Les clients de RVSN sont gratuits (et fonctionnent avec n'importe quel portier (Gate-Keeper) déjà installé. Si vous avez déjà des terminaux hétérogènes, vous avez juste besoin du client de RVSN derrière le pare-feu. Bien entendu le client travaille très bien sur un système Visio basé sur PC portable. La solution TANDBERG propose un client logiciel inclus dans les terminaux MXP, mais pour tous les autres terminaux , il faudra obligatoirement un portier (GK) de TANDBERG. Chaque portier devra par ailleurs communiquer avec son propre contrôleur de session d'ExpressWay dans le nuage. Ainsi si vous avez un réseau d'entreprise avec 4 sites sans terminaux MXP, vous aurez besoin de quatre portiers de TANDBERG et de quatre contrôleurs de session de TANDBERG.

Le serveur Eclairer de RVSN (boîtier 1U fonctionnant sous Linux) est venu aux USA environ \$25.000 et gère 10 sessions simultanées et 60 utilisateurs enregistrés et peut communiquer avec les clients multiples. Par conséquent un prestataire de service pourrait déployer un système pour servir plus d'un client. Le serveur de RVSN peut être amélioré avec une capacité supplémentaire de 5 connexions et 30 utilisateurs enregistrés pour \$11.000. La capacité maximum par serveur est aujourd'hui de 25 appels simultanés et de 150 utilisateurs enregistrés. Le systèmes entier sera conforme au H.460 lors de la sortie d'une prochaine version logicielle.

Polycom traîne Codian devant les tribunaux.

Polycom a déposé une plainte contre Codian Ltd. et Codian Inc. devant la cour fédérale du Texas alléguant l'infraction aux numéros 6.496.216; 6.633.985; 6.697.476; 6.757.005; et 6.760.749 des brevets US. Polycom cherche à faire cesser de façon permanente cette infraction ainsi qu'à obtenir des dommages et intérêts. Polycom affirme que Codian a incorporé des éléments de sa technologie propriétaire qui sont brevetés, dans sa propre gamme de produits d'infrastructure de communication visio, y compris les séries MCU 4200 et MSE 8000 séries. Les brevets évoqués concernent un éventail de technologies concernant la Visioconférence ,y compris des techniques pour traiter efficacement des signaux vidéo numériques compressés, pour fournir un pare-feux spécialisé visio pour améliorer la sortie des données de visio aux réseaux protégés par des pare-feux, pour mélanger les signaux audio avec des participants multiples, pour fournir différents niveaux de service aux participants de visioconférences, ainsi que streamer des données codées de visioconférence sur un réseau. Codian affirme naturellement que les récriminations de Polycom sont sans fondement et seront vigoureusement contestées.

Voici Ce que j'en pense. Je ne pense pas vraiment et je .n'ai pas la possibilité de vérifier le bien

fondé des assertions de Polycom sans faire beaucoup de travail, que je ne suis pas prêt à assumer. Il y a beaucoup de rumeurs sur le Web et de discussions sur les forums de notre site, mais notre politique est de ne pas commenter les rumeurs, ni de mettre de l'huile sur le feu. Il y a une grande différence entre ce que vous pensez être vrai et ce que vous savez être vrai.

Face à Face avec le Président de Wire One : Leo Flotron



J'ai eu une chance de pouvoir rencontrer récemment le Président Leo Flotron et son nouveau Directeur du Marketing et de la communication Tom Webster. Toujours à l'affût d'une opportunité pour sortir de Dayton, de l'Ohio, Léo et Tom sont venus nous voir à notre QG mondial de Brookline. Cette entrevue fait partie de notre couverture en cours du développement du secteur des services de collaboration.

WRB: Bien, L'histoire de votre société est un peu compliquée. Pouvez-vous rappeler rapidement à nos lecteurs, son évolution.

LF: Wire One Communications sous sa forme actuelle existe depuis un an. La société est maintenant le résultat de la fusion entre 3 leaders dans domaines du hardware et de la maintenance, la prestation de services de conférences et les services managés. Les sociétés étaient Wire One technology, Pierce Technology Services (PTS) et V-SPAN. Aujourd'hui Wire One Communications offre des solutions de téléconférences intégrées de bout en bout. Nous avons plus de 8.000 clients sur pratiquement chaque marché vertical dont l'état et le gouvernement fédéral, la santé, les services financiers, la fabrication, le juridique et l'enseignement..

Pierce Technology Services était un leader dans le secteur tertiaire de la visioconférence depuis plus de vingt ans. PTS a été fondé en 1982 comme Division de services de Pierce Phelps, Inc. qui fournissait du support à plusieurs fabricants sur le marché de la visiocommunication. En 1995 percez les services a été vendu à VTEL Corporation. En les services 1997 de VTEL fusionnés avec des services de CLI. La société a été rebaptisée Forgent services en 2001. La Division de Forgent a été rachetée par le groupe Gores Technology en juin 2003 et rebaptisée Pierce Technology Services Inc.

Wire One Technology a été fondée en 2000 comme la résultante de la fusion entre All Communications et ViewTech. En septembre 2003, Wire One est devenue une des sociétés du portefeuille de Gores Technology Group.

V-span était la première société indépendante unifiée de services de collaboration. V-span a acquis Vector Videoconferencing en 1999, ouvert un Network Operations Center et un bureau commercial en GB en 2000 et en 2001 a acquis Peer Digital à Denver. V-span est devenu actionnaire majoritaire de VideoBureau en 2003. V-span a été acquise en novembre, 2004 par le groupe Gores Technology. Lors de l'acquisition, Gores a fusionné V-span avec Wire One Technology, Inc. pour former Wire One Communications Inc. (N du T ouf...)

WRB: Vous prétendez être un prestataire de services pour tous services contrôlés. Que faites-vous à côté, en hébergeant un service de ponts et en revendant du matériel ?

LF: Nous pensons qu'un prestataires de services managés, doit fournir une solution complètement intégrée et clefs en main qui couvre le cycle complet de vie de la visio comprenant 1) le réseau, la conception et la fourniture d'équipements 2) la gestion des produits et réseaux 3) Les services de téléconférences comprenant la programmation, la production, le dépannage, le centre d'appels et le planning stratégique. La conception et les approvisionnements couvrent les services de conseil, le choix des équipements et du réseau, la formation des utilisateurs. La gestion des produits inclut la surveillance et la gestion proactive de tous les composants critiques de réseau visio comprenant les passerelles, les portiers les ponts les terminaux et le réseau. Au moyen de notre service de surveillance des équipements distants nous contrôlons de façon proactive les réseaux visio et pouvons intervenir à distance nous surveillons pro activement le réseau visio et résolvons tous les problèmes avant qu'une

réunion ne se produise. Un autre différentiateur et un avantage concurrentiel distinct est constitué par notre système de gestion de communication d'entreprise : Onward. Onward est le résultat de plus de huit ans de développement et de douze millions de dollars d'investissements et fournit un système entièrement redondant et dimensionnable qui adresse le plein cycle de vie du client comprenant l'étude, la programmation, les services de production, la reconstruction après désastre, le centre d'appels, la rédaction de rapports et la facturation.

WRB: J'ai évoqué les sociétés de services globaux comme les boîtes d'hôtes Intérimaires de notre profession. Est-ce que vous fournissez-vous du support sur site pour vos clients et qu'elle est l'importance de ces hôtes dans l'activité de Wire One ?

LF: À la différence d'une partie de nos concurrents, nous croyons que mettre simplement des employés sur site contribue seulement à augmenter les coûts et continue à empêcher beaucoup de sociétés à adopter la visio, en particulier avec de plus en plus de choix de solutions disponibles sur le marché. Nous avons adopté une approche différente pour les services managés en fournissant des services à distance centralisés et mutualisés qui diminuent les coûts en réduisant considérablement la nécessité d'employer un personnel d'appui ou administratif spécialisé, de déployer et entretenir des outils tiers, ou encore de construire des infrastructures additionnelles. Il y a des périodes où l'appui sur site représente une partie de cette solution particulièrement quand il y a un grand nombre de systèmes dans un environnement de campus et le personnel stratégique de Wire One permet des augmentations d'équipes pour des postes tels que la responsabilité des réservations et de la programmation, jusqu'à directeurs des programmes visio. Les employés sur place de Wire One sont soutenus par notre Centre de services managés, qui fournit un accès direct à la base de données et l'expérience de Wire One ainsi que la possibilité d'escalade vers les experts de chaque discipline.



WRB: Quel est le pourcentage de vos collaborateurs qui sont utilisés en support chez les clients et en support à distance ? Quel pourcentage de votre société, n'est pas impliqué du tout dans des services managés ?

LF: Huit (8) pour cent du personnel est utilisé par le support sur place. Le personnel sur place représente approximativement trois %(3) du CA annuel de Wire One. Beaucoup de notre personnel est impliqué pour l'assistance à la fois de nos clients de services managés comme celui de nos clients de production de conférence. Puisque nous considérons le service managé de façon holistique,

le personnel peut être impliqué dans des tâches de programmation, de traitement d'appels, de centres d'appel et de conseils stratégiques pour l'amélioration des réseaux et des performances.

WRB: En quoi Wire One est-il différent des autres prestataires de services managés ?

LF: Eh bien, nous avons 20 ans d'expérience et nous pensons également avoir plus de certifications avec un grand nombre de fournisseurs que n'importe quelle autre société dans la profession. Nous avons fait l'année dernière, un CA de plus de \$110 millions. Nous sommes plus gros, que nos concurrents en termes de CA, de nombre d'employés et de couverture géographique. Naturellement nous pensons que nous avons la meilleure connaissance et expertise dans ce domaine. Nous avons également une assise financière solide et des centres d'activité à Atlanta, à Philadelphie, à Denver et à Londres ainsi que 38 bureaux locaux. En conclusion, nos outils intériorément développés en interne nous ont permis d'adopter une approche distante centralisée, qui permet de réduire les coûts pour des clients.

WRB: Comment soutenez-vous les groupes globaux qui ont des centres opérationnels autour

du monde?

LF: Wire One agit en tant que guichet unique, pour tous les produits et services visio pour beaucoup de grands Groupes Multinationaux. Avec des implantations aux USA et en Europe, Wire One est placée de façon unique pour répondre aux exigences des clients multinationaux. Dans les situations où le client a des besoins dans des pays en dehors de ces régions, Wire One emploie une série de sous-traitants certifiés qui sont qualifiés pour répondre aux strictes exigences de nos équipes opérationnelles ainsi qu'à celles des fabricants.

WRB: Avez-vous des distributeurs ?

LF: Wire One vend à travers des canaux stratégiques sélectionnés, incluant beaucoup des grands opérateurs de communication. Les produits et les services spécifiques vendus par chaque canal peuvent varier.

WRB: Avez-vous des comptes où vous prenez également la responsabilité du réseau visio?

LF: Wire One fait cela, d'un certain nombre de façons. Wire One propose IP VideoConnect et IP VideoConnect plus, des services de réseaux MPLS, spécifiquement conçus pour la visioconférence. Ou des solutions pour ceux qui utilisent le RNIS ou avec des fournisseurs de réseaux alternatifs sous IP, Wire One offre aux clients la possibilité à des clients de transférer la problématique complète de réseaux ou d'équipements avec le monitoring des équipements avec le programme de maintenance One Care Plus.



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, obtenir d'autres informations, 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