

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.

Andrew W. Davis, andrewwd@wainhouse.com

Les équipes de WR et In-Stat joignent leurs forces pour faire des prévisions dans les communications unifiées

Global UC Forecast Summary	2012	5 Yr CAGR
All Unified Communications Product Elements	\$24.5B	7%
All Unified Communications Services Elements	\$24.2B	22%
Actual UC Product Deployments	\$12.5B	94%
Actual UC Service Deployments	\$4.1B	240%

Wainhouse Research et In-Stat ont combiné leurs équipes d'études de marché Hi-Tech, pour créer ce que les deux sociétés pensent être la première au monde dans cette spécialité de prévisions sur la communication unifiée. Les forces combinées sont celles de l'expertise de In-Stat dans la téléphonie et la messagerie et

l'expertise de Wainhouse Research dans les téléconférences en temps réel et la collaboration. Il en résulte des prévisions rationnelles et qui peuvent estimer la taille des technologies constitutives. Cela peut conduire aux solutions de communication unifiée comme aux estimations du pouvoir de chaque composante qui sera vendue de cette façon

Les études de produits de communication unifiée incluent les éléments constituent les ressources suivant :

- présence et système de messagerie instantanée
- téléphonie d'entreprise (PBXs—IP et analogique et TDM)
- ponts d'audioconférence
- serveur de Web collaboration Web
- Espace de travail d'équipe
- messagerie unifiée sur site
- système de visioconférence

Les prévisions de services en communication unifiée intègrent les éléments suivants :

- téléphonie hébergée (IP Centrex et services de voix sur IP)
- audioconférence
- Web collaboration
- ponts de visioconférence

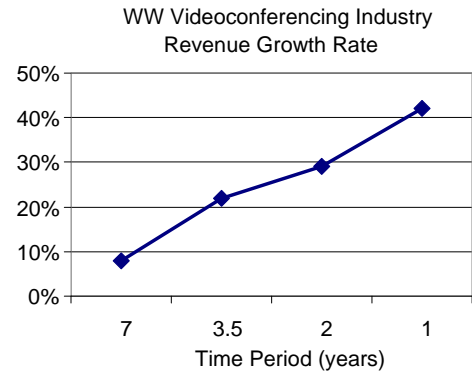
Les deux volumes de prévisions sont disponibles dès maintenant. Pour plus d'informations pour acheter en ligne allez sur www.wainhouse.com/reports, ou contactez Sara Fargo, WR Client Services Manager at sfargo@wainhouse.com.

Nouvelles brèves

- La banque ING a commencé un test utilisateur avec 200 postes pour OCS 2007 de Microsoft avec l'intégration complète de la Visio. L'intégrateur et partenaire Microsoft est la société allemande MVC. Le multipoint et l'interopérabilité ont été fournis avec un pont Codian 4200. Nous pensons que c'est le premier déploiement en Allemagne avec une intégration visio..
- Le constructeur de télé présence Teliris a annoncé un programme d'essai avec Qualcomm en connectant 3 sites Qualcomm, pour une collaboration rapide entre les ingénieurs de la société.

Statistiques visio

Nous jetons encore un regard vers les statistiques de la Visio et aimerions partager ce graphique intéressant. Le CA pour les terminaux de groupe au cours des 7 dernières années a un compound annual growth rate (CAGR) soit un taux moyen compensé de 8%. La croissance s'accélère, en effet si on considère juste les 3,5 dernières années, le CAGR obtenu est de 22% et si on considère les 12 derniers mois, on obtient 42%. Espérons que cela va durer.



Conferencing & Collaboration Event Calendar	
WHEN & WHERE	WHAT & WHO
14 February, Canary Wharf, London	IP Video Expo (AV in the City)
26 February, 2008: London, New York, Boston, Washington D.C., Atlanta, and Amsterdam	Point Nine User Forum via multipoint telepresence session, hosted by Cisco.
8-10 April, 2008, Berlin, Germany	Wainhouse Research Collaboration Summit
16-18 July, 2008, Boston, MA	Wainhouse Research Collaboration Summit

La Visioconférence en Iran

Tête à tête avec Houshang Khamseh, DG de HNG



Vous ne penseriez pas qu'étant dans les téléconférences et la collaboration électronique j'aurai l'occasion de rencontrer physiquement (par opposition à virtuellement) des pays étranges dans des périodes étranges, mais j'ai eu toutefois l'occasion récemment de rencontrer face à face Houshang Khamseh (en terrain neutre, à l'ombre du Vésuve), le directeur général de HNG, un des grands distributeurs de Visio en Iran. Dans le climat politique d'aujourd'hui, l'Iran peut être considéré aujourd'hui, par un américain, comme un pays mystérieux, un peu exotique et même dangereux. Lisez la suite et



faites vous une opinion.

WRB: Quelle exactement l'activité d' HNG?

HK: H.N.G a été créée en 1994, en concentrant ses activités sur les batteries industrielles, les systèmes d'alimentation ininterrompues, les instruments de mesures et les systèmes de Visio. Nous sommes fiers d'annoncer qu' HNG est l'agent exclusif de General Electric UPS systems et d Aethra videoconferencing equipment en Iran. Aujourd'hui, après 10 ans de travail intensif dans le domaine des équipements de Visio, en créant une expertise technique et en encourageant la culture Visio en Iran, notre département Visio, comprend plus de 10 ingénieurs commerciaux et une équipe technique, qui sont impliqués dans un grand nombre de projets.

WRB: Qui sont les clients de la Visio ?

HK: En Iran, la structure de l'économie est essentiellement d'état. Les administrations sont le plus grand segment du marché. (Banques, municipalités, ministères, etc.). Ce qui est commun à toutes ces organisations, est quelles ont un tas de petits déplacements dans le pays. Toutefois avec une fibre optique disponible qui relie tous les départements gouvernementaux, les problèmes de bande passante sont éliminés et la Visio est la solution efficace qui répond à leurs besoins de communication et de contraintes budgétaires.

WRB: Quels sont les éléments déterminants qui ont un impact dans la Visio et /ou dans les

communications unifiées en Iran ?

HK: En dehors du coût de chaque déplacement, il existe un autre facteur: la sécurité. Je peux citer 3 ou 4 terribles accidents d'avion au cours des 10-12 derniers mois. Comme vous le savez sans doute avec les sanctions économiques, l'Iran ne peut acheter de nouveaux avions. La situation est devenue critique. C'est triste à dire que beaucoup de nos jeunes experts dans différentes disciplines, avec de l'expérience sont tués dans ces accidents d'avion, juste pour participer à une réunion ou une conférence. De surcroît, selon les statistiques de trafic en Iran, de la Police, il y a un accident mortel sur les routes pour 26000 habitants, chaque année.. C'est 20 fois plus élevé que la moyenne mondiale. D'un point de vue strictement économique plus de 4% du PNB du pays est dépensé, chaque année, pour payer les coûts de ces accidents. Cela conduit bien entendu les dirigeants et directeurs à avoir une idée fixe : comme éliminer le danger de ces voyages?

WRB: Qui sont les grands fabricants et comment se positionnent-ils en Iran?

HK: Il y a 4 fabricants importants en Iran: Tandberg, Polycom, Sony et Huawei. Etant une marque américaine, Polycom n'est pas très actif sur ce marché. Les activités de Tandberg et Sony sont plus visible en Iran. Huawei, comme partout dans le monde, a ses propres clients qui préfèrent payer moins pour des produits chinois. Ceci étant dit, nous pensons qu'actuellement HNG et Aethra ont les meilleures références et le plus grand nombre de clients en Iran.

WRB: La bande passante est-elle disponible en Iran?

HK: Au début de tout projet impliquant de la Visio, se pose toujours le problème de la bande passante. Dans des lieux où les utilisateurs toujours des réseaux commutés, leur demander une bande passante de 2 Mb/s n'est pas une mince affaire. Bien sûr au cours de ces deux dernières années la situation s'est bien améliorée. Le déploiement de la fibre optique a déjà commencé et bien que non achevé, la disponibilité est assurée pour le Gouvernement. Pour les autres entreprises privées ou d'Etat, qui ne veulent ou ne peuvent utiliser le service de fibres optiques l'Internet (ADSL) est maintenant disponible avec une bande passante de 512 Kb/s à un prix raisonnable.

WRB: Qu'elle est l'importance de la HD?

HK: La Haute Définition, est vraiment un nouveau concept pour le marché iranien. C'est un problème de bande passante. La HD coute beaucoup plus cher que la SD, cependant depuis la présentation du nouveau terminal HD X7, au cours des 6 derniers mois, nous avons eu au moins 3 gros projets en Iran, avec environ 15 sites qui voulaient s'équiper en HD.

WRB: Quels sont les challenges qui attendent aujourd'hui les distributeurs et les clients de la Visio aujourd'hui en Iran?

HK: Les choses vont mieux aujourd'hui. Je me souviens que même il y a 6 ans quand nous participions à une expo de télécom, plus de 80% des visiteurs se demandaient ce que faisaient la petite boîte (le codec) et la camera et pourquoi ne pas utiliser une simple webcam. Aujourd'hui, heureusement nous avons des clients qui viennent nous voir avec la nécessité d'utiliser des vrais systèmes de Visio. Bien entendu nous avons aussi beaucoup de prospects qui essaient de rassembler des informations et nous devons les convaincre qu'ils ont besoin de la Visio. La culture Visio est en train de se construire, nous avons besoin encore de franchir une

The Wainhouse Research Bulletin would like you to join us in thanking our 2007 sponsors who help keep distribution of the WRB free:

[Aethra](#)

[RADVISION](#)

[AGT](#)

[SPL](#)

[Codian](#)

[Sonic Foundry](#)

[Compunetix](#)

[Sony](#)

[GlobalMedia](#)

[Symetria](#)

[HaiVision](#)

[Talk & Vision](#)

[Huawei](#)

[TANDBERG](#)

[inSORS](#)

[Visual Nexus](#)

[LifeSize](#)

[VTEL](#)

[Premiere](#)

[York Telecom](#)

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.

étape supplémentaire pour l'apporter jusque dans leurs bureaux.

Je dois ajouter et c'est important de le dire, que trop de nos problèmes avec la Visio en Iran, proviennent des habitudes culturelles. Les gens sont très attachés aux réunions en face à face avec une présence physique et la résolution personnelle de leurs problèmes. Cela incluse meme les activités les plus importantes telles que la présidence, le ministère des Affaires Etrangères ou les militaires. Cela peut être vrai également dans d'autres cultures. En conclusion l'Iran, n'est pas encore familiarisé avec les technologies internationales que les gens utilisent partout dans le monde : les cartes de crédit , les commandes en ligne ou les réunions virtuelles. Tout cela ne signifie pas grand choses pour eux.

En tant que distributeur de produits high-tech, je dois constater que le Gouvernement iranien ne fait pas assez d'efforts. Paradoxalement il a récemment réduit le budget annuel IT de 40%. Le concept clé aujourd'hui, est que la Visio est un produit très à la mode pour les iraniens mais pas une nécessité.

PLATINUM

Visit www.wrplatinum.com

WR's on-line content subscription service that provides individualized in-depth information and analysis on conferencing and collaboration

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 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.irisresources.com **Site complètement remodelé.**

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 2007

Abonnement gratuits à : www.wainhouse.com © 2007 Wainhouse Research