

## INFORMATIONS ET POINTS DE VUES SUR LA COMMUNICATION UNIFIEE EN TEMPS REEL

*Ne pleurez pas, c'est notre dernier bulletin pour 2007. Nous souhaitons à tous nos lecteurs de part le monde, de joyeuses fêtes et une très bonne année 2008.*

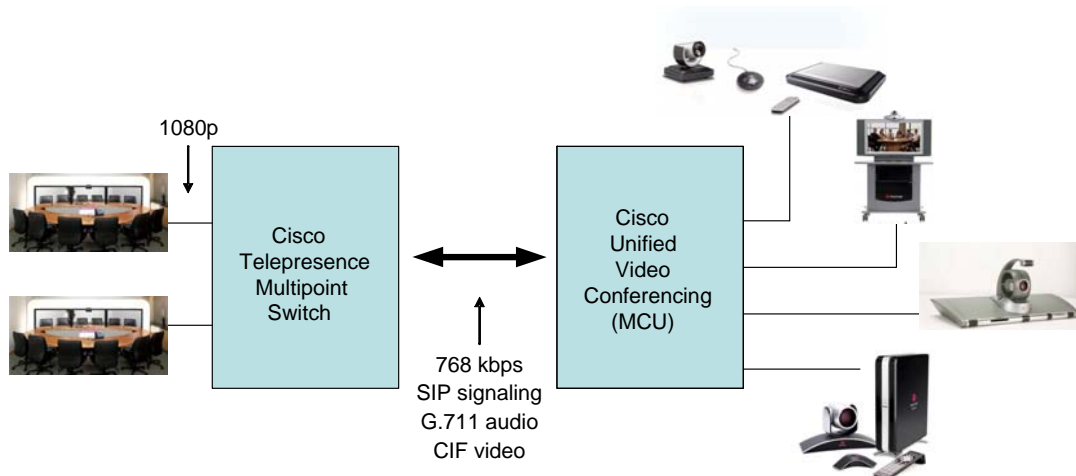
*Restez-nous fideles en 2008, pour une couverture continue de tout ce qui touche aux téléconférences et à la collaboration, des visioconférences aux communications unifiées et des derniers produits et développements pour les entreprises aux nouveaux services. Nous serions heureux que vous puissiez rencontrer nos analystes et interagir avec eux lors de nos prochains événements les Wainhouse Research Collaboration Summits: Berlin en Avril, Boston en Juillet et le CSP Summit en Octobre à Boston. !*

*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)

## Cisco augmente la mise dans la Téléprésence

Si vous avez suivi de près l'actualité de ces 10 derniers jours, vous avez détecté un flot d'informations en provenance de Cisco a San Jose. En fait la société a fait deux annonces de produits intéressantes et une autre, annonce client, plutôt surprenante. Nous allons les examiner l'une après l'autre, mais si on considère la globalité on commence à avoir une vue assez claire, de la façon très volontariste dont la société considère son implication dans la communication visuelle et la téléprésence en particulier. Pour ceux qui ont été absents et pensent que Cisco n'aurait fait qu'une présence éclair sur le marché de la téléprésence, il est temps de reconsidérer la chose.



L'annonce numéro 1 est l'interopérabilité avec le H.323. Il y a un an les gens de Cisco nous faisaient part de leur philosophie staliniste envers la téléprésence, une approche très rigoureuse dans laquelle rien ne devait être autorisé, qui puisse compromettre l'illusion de télé présence, c'est-à-dire que les participants distants, étaient dans la même salle que vous. Une ère de Glasnost est apparue ou une libération politique, si vous préférez. Le marché a parlé et si de nombreux clients semblent aimer une expérience de téléprésence de Cisco, ils demandent également des designs différents pour des salles de conférence multiples. Ils demandent

également la possibilité de fonctionner avec les standards des systèmes de visioconférence de la profession, que nous connaissons et apprécions tous. L'architecture générale de la solution est montrée dans le diagramme que nous avons dessiné, pour une connexion en multipoint. Le système Cisco se connectera au produit CTMS (qui commute à la voix) et peut faire commuter le système complet ou des écrans individuels en fonction des choix de l'utilisateur. CTMS conserve la définition du Cisco's 1080p et les fonctionnalités de son spatial.. Tous les systèmes H.323 se connectent sur un pont multisite MCU (basé sur la technologie de Radvision ). Le CUVC est une interface entre le monde de Cisco et tous les protocoles en G.xxx et H.xxx et fonctionne avec tous les terminaux et les protocoles admis par le pont Radvision. Un simple flux (768 kbps) du pont, combine tous les terminaux H.323 et s'affiche sur un écran unique dans le système Cisco. Nous avons assisté à une démonstration de cela, qui fonctionnait, mais la définition CIF et l'audio G.711 ne permettaient pas de faire apparaître le monde H.323 de façon très impressionnante..

L'annonce numéro 2 est la possibilité d'un fonctionnement Interentreprises. Plusieurs d'entre nous chez WR ont pu assister en primeur entre un site Cisco en Amérique du Nord et un site BT de l'autre côté de l'Atlantique. La démonstration avait pour but de montrer l'engagement de Cisco et de ses partenaires à résoudre le problème de la sécurité tout en permettant des communications relativement ouvertes entre les entreprises. La vision qui est peut-être encore à long terme est d'avoir la possibilité d'avoir un système de télé présence qui puisse émuler les vieux réseaux commutés. A cette époque ce sera peut-être le réseau de téléprésence commuté. Nous avons depuis discuté avec deux sociétés de services financiers, qui pensent que la téléprésence interentreprises serait très appréciable, leur permettant de communiquer avec leurs partenaires ou d'autres sociétés qu'elles achètent ou vendent. BT est clairement dans la position de travailler sur ce problème, mais Cisco est neutre en ce qui concerne les opérateurs de télécoms (aussi longtemps qu'ils fonctionnent avec des équipements Cisco), et nous serions très surpris d'apprendre qu'aucun autre opérateur télécom ne travaille également sur un projet similaire.

L'annonce numéro 3 de Cisco, est d'avoir franchi la barre des 100 clients avec de la télé présence, avec des systèmes maintenant installés dans 40 pays. L'annonce incluait l'information que Procter and Gamble lance un réseau de plus de 40 studios de visio-collaboration (c'était le terme employé par P&G', une référence claire à leur expérience avec le Halo) en utilisant le système 3000, avec environ 1/3 de ses systèmes déjà en place. La rumeur enfle, pour dire que le déploiement de P&G, pourrait être à terme de 300 salles.. Parallèlement Brent Kelly de WR, signale que lors de la récente conférence des analystes de Cisco, John Chambers le PDG a fait le commentaire que Cisco devrait travailler durement pour rester au niveau de P&G en termes de nombre total de salles déployées, en effet , Cisco en a actuellement 162 et prévoit d'en avoir 244 en juillet prochain. La rumeur est peut-être donc fantaisiste, mais il n'y a une dynamique intéressante en fond de décor, car P&G, a été croyons-nous un client de Halo (et dePolycom) et nous savons que P&G est l'un des plus grands clients service de H. P. car ils ont externalisé tous leurs IT à HP en 2004, pour un contrat de 10 ans d'une valeur de 3 milliards de dollars.

Your company name & link here!  
Join the elite group of WR Bulletin  
sponsors for 2008 & get your word out!

Contact Sara Fargo, [sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com)

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.

## **Aethra lance les services de visioconférences**

Pour ceux d'entre vous qui pensent que le succès du déploiement de la visio sur le bureau passera par une stratégie de services à la place d'une stratégie de produits, votre temps est peut-être venu. Dans notre dernier numéro, nous avons évoqué les beta test d'AGT avec PerfectMeetings, un service de conférences Irich media. Cette semaine nous avons appris que MeetIn Rich Media, est un nouveau service lancé par la société italienne Aethra. MeetIn Rich Media, confirme notre hypothèse qu'il est pratiquement impossible de monter une offre avec des bons produits et du service sur ce marché, sans un abonnement et du support. 1) des PC avec des Webcams et les standards de la profession (H.323 and H.320) sur des terminaux visio de salle ou individuels ainsi que les terminaux mobiles. (UMTS). Bien sûr le multipoint est inclus. Nous sommes certains que ce service est basé sur l'implémentation du produit SCOPIA Desktop de Radvisio., un développement dont nous avons déjà parlé. MeetIn Rich Media sera proposé à environ \$200 par port et par mois (où un port signifie un utilisateur réel, pour un client configurant un port pour 10 utilisateurs potentiels ce qui revient à un tarif de 20 \$ par utilisateur et par mois. Aethra devient plus agressif sur le marché de la Visio et le lancement de ce service pourrait être très important.

## **Polycom présente la récupération des paquets perdus (Lost Packet Recovery)**

Polycom a annoncé la disponibilité générale des terminaux en haute définition HDX 8000 et 4000. Enfoui dans l'annonce, il est mentionné que toutes les solutions HDX seraient livrées avec la version solutions V2.0 du logiciel. Le développement intéressant dans ce cas, est que la version V2.0 inclue le tout nouveau brevet de la technologie Lost Packet Recovery. (LPR) technology. LPR maximise la qualité de la vidéo, de la voix et du contenu dans des conditions de réseau difficiles mais courantes sur les réseaux publics (lire Internet) où les pertes de paquets et les congestions de réseau sont monnaies courantes. Nous avons vu une démo rapide de LPR il y a quelque temps et nous avons été très impressionnés. LPR est basé sur une prévision pour la correction d'erreurs. Nous pensons-y revenir avec un texte plus extensif dans quelques semaines. LPR n'est pas le même système que la plus ancienne « dissimulation d'erreurs », cela ne cache pas les effets de perte de paquets, car c'est maintenant un algorithme de redondance des paquets qui assure, que toute perte d'information peut être rappelée et remplacée. LPR ne dépend pas du Codec et peut être utilisée avec H.263, H.264 ou au delà (H.265 est à l'horizon). Nous pensons que Polycom travaille pour introduire LPR dans les standards de signalisation IETF SIP .

Quand j'ai demandé à John Antanaitis de Polycom comment LPR fonctionnait, il m'a expliqué que pour 10 paquets envoyés, 7 sont des paquets originaux et 3 des paquets de données+ récupération. Tous paquets perdus seraient retrouvés dans l'information D+R. Cela ressemble à des paquets d'identifications mais cela requiert une duplication de l'information et de paquets envoyés. Cependant, Polycom organise D et D+R à l'intérieur de l'allocation originale de bande passante. Un exemple si vous faites un appel à 512 K et commencez à souffrir de perte de paquets, LPR utilisera environ 48K, qu'il utilisera pour l'information D+R. la bande passante totale demeure à 512K. ou en dessous. Cependant la qualité de la liaison est améliorée de façon significative car 464k (512k - 48k) paraît meilleur avec des améliorations D+R qu'une connexion en 512K sans cette modification. Encore plus intéressant peut-être, est que le système ne nécessite que 7 paquets au total. (7 en original et 3 D+R) pour faire une image complète de haute qualité, l'impact du jitter (jigüe) est réduit car il y a moins d'attente pour les paquets retardés, potentiellement manquants ou envoyés en désordre. .

<b>Conferencing &amp; Collaboration <a href="#">Event Calendar</a></b>	
<b>WHEN &amp; WHERE</b>	<b>WHAT &amp; WHO</b>
14 February, Canary Wharf, London	<a href="#">IP Video Expo</a> (AV in the City)
26 February, 2008: London, New York, Boston, Washington D.C., Atlanta, and Amsterdam	<a href="#">Point Nine User</a> 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 INDE

### Tête-à-tête avec Chetan Turakhia, Directeur, Intellicon



**WRB:** Débutons avec une question rapide : Qui est Intellicon?

**CT:** Intellicon est une société avec des solutions de technologies multidimensionnelles essentiellement focalisée sur les communications (à la fois voix et visio) et la saisie automatique des informations (codes-barres, RF ID, piste magnétique, encre magnétique, lecture de caractères, carte à puces, etc). Nous existons depuis 20 ans et avons 12 bureaux de ventes et de support et 75 distributeurs dans le pays. Avec notre organisation directe et indirecte, nous apportons le support à nos clients dans le pays tout entier. ire country.



Intellicon est rentré sur le marché de la Visio, il y a juste deux ans. Pour le moment nous distribuons les produits d' Aethra et de Radvision. Nous avons approché cette activité de deux façons.

Premièrement : Offrir des solutions de visioconférences à différentes structures verticales au travers de notre équipe directe . Par exemple : 1) l'Inde a de nombreux "spiritual gurus" qui ont un grand nombre de disciples disséminés dans de nombreuses villes et même pays. Nous avons fait un projet pour un gourou et de cette façon les gens peuvent voir et entendre ses conférences depuis les sites éloignés 2) Nous avons installé un système de Visio dans la chambre d'un PDG qui voyage beaucoup 3) Nous avons donné la possibilité aux fermiers et pauvres femmes qui fabriquent les saris (l'habit traditionnel des femmes indiennes ) dans les villages de montrer leurs produits à des acheteurs distants.grâce à un système de visio.

Deuxièmement : la distribution des produits de visioconférences avec un programme de partenariat piloté conjointement par Aethra et Intellicon, de telle façon, qu'il n'y ait pas de compétition interne dans ce réseau de partenaires.

**WRB:** Il semble que votre société démarre dans le métier des autocomms.Vendez-vous des systèmes de Visio, qui seront intégrés aux autocomms, ou vendez-vous des systèmes autonomes ?

**CT:** Nos autocomms traditionnels fonctionnent avec des lignes RNIS. Nous partageons donc nos médias avec nos systèmes Visio et il n'y a pas d'intégration réelle. Mais depuis peu nous avons démarré la commercialisation d'autocomms IP ainsi que des solutions de communication unifiées de NEC. Dans le futur nous ferons l'intégration..

**WRB:** Quels sont les principaux moteurs qui impactent la Visio et /ou les communications unifiées ?

**CT:** Je dirais que le moteur principal est la mondialisation, qui a créé une bonne connaissance de la technologie en Inde. Beaucoup de sociétés multinationales travaillent désormais en Inde

et ces sociétés ont été les premières à déployer la visioconférence. Maintenant l'usage se répand. Avant il fallait 10 à 20 ans pour que quelque chose qui ait été largement utilisé à l'ouest pénètre en Inde. Le code-barres est un bon exemple, les sociétés indiennes (je dirais les nouvelles multinationales indiennes) ont montré la voie et désormais les administrations, les banques et les autres institutions ont suivi.

En ce qui concerne les communications unifiées, cela prendra encore quelques années avant qu'elle n'atteigne vraiment l'Inde. Actuellement les communications unifiées sont restreintes à quelques grandes multinationales essentiellement dans les domaines des télécoms ou de l'informatique. La raison principale est que la téléphonie IP démarre seulement en Inde, bien que certaines organisations utilisent déjà un autocom numérique (avec une boîte vocale qui n'était jamais utilisée ici)

**WRB:** Quels sont les principaux fabricants de Visio et comment se positionnent-ils en Inde. En quoi sont-ils différents ?

**CT:** Aethra, Polycom, Tandberg, Sony sont les acteurs majeurs. LifeSize est juste arrivé en Inde. Tous à l'exception de Polycom ont trois ou quatre distributeurs tandis que Polycom en a 8-1. Polycom, étant présent en Inde depuis plus longtemps a commencé à porter des efforts pour faire croître le marché, mais les autres laissent cela à leurs distributeurs.

**WRB:** Qui sont les clients ?

**CT:** Les principaux, sont les banques et les institutions financières, des groupes (automobile, pharmacie, ciment, engineering, métallurgie, IT) et des instituts du secteur public. Les nouveaux verticaux à observer sont la distribution et les infrastructures.

Bien entendu le secteur public est très important : défense, police, forces paramilitaires, chemins de fer et aéroports (toujours administré par l'État) tous vont vers les dernières solutions de visioconférences. Le secteur public fait actuellement les économies. Nous estimons que la part de marché du secteur public est environ de 45 % du marché total.

L'Inde à 28 états et chaque État a été missionné pour créer son propre WAN qui est purement en IP. Par exemple mon état, Gujarat, a pris une initiative majeure dans ce secteur et implémenté un WAN à travers tout l'État. Cet état a été divisé en 24 districts et ces districts ont été divisés chacun en 225 petits plus petits districts. Nous avons un lien à 2 MB vers chacun de ces 225 mini districts. Tous les sites ont commencé à être équipés avec des facilités de visioconférences de façon à ce que les travailleurs puissent communiquer avec les bureaux du district ou d'autres échelons administratifs situés dans la capitale et de façon plus active. Ceci est une partie d'un projet d'e-governance.

**WRB:** Quelle est l'importance de la HD ?

**CT:** Pas très importante pour le moment, mais chacun sait que c'est le futur des communications visuelles. La communication visuelle doit être vraie et toute proche de la réalité pour commencer à remplacer les voyages de façon significative. La haute définition est le meilleur outil pour cela. Les fabricants font de la promotion pour la haute définition mais cela prendra du temps en Inde et cela ne partira vraiment, que quand le coût des équipements et celui des télécoms baissera de façon significative. Les fabricants parlent également de la 3G, mais la 3G, n'est pas encore déployée par les opérateurs de télécoms en Inde et le gouvernement n'a pas encore donné les autorisations à quiconque pour déployer de la 3G.

**WRB:** Qu'en est-il de la bande passante ?

**CT:** La bande passante est pratiquement disponible dans les huit à dix plus grandes villes, mais l'Inde à un grand marché en dehors de ces villes. Le coût est encore très élevé et de nombreuses grandes organisations ont leurs usines dans des lieux éloignés (car le gouvernement leur a proposé les incitations pour le faire) et ces zones ont besoin d'être couvertes à un prix raisonnable.

**WRB:** Qu'en est-il du RNIS en Inde ?

CT: Le RNIS est encore très important pour le moment. J'estime que 80 % des équipements aujourd'hui sont destinés à une utilisation avec le RNIS, mais nous espérons que cela changera rapidement.

© 2007 Wainhouse Research 34 Duck Hill, Duxbury, MA 02332 USA Tel +1 617.975.0297  
Email to: [editor@wainhouse.com](mailto:editor@wainhouse.com) PR to: [news@wainhouse.com](mailto:news@wainhouse.com) Free subscriptions: [www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com)

The logo for IRIS Ressources features the text "IRIS" in a large, white, serif font above the word "Ressources" in a smaller, white, serif font. Both are centered within a blue, multi-layered, starburst or floral-like graphic that has a textured, slightly grainy appearance.

## 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](mailto:jf@pinchon.net)

Pour plus de renseignements Consultez le site : [www.irisressources.com](http://www.irisressources.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](mailto:editor@wainhouse.com). PR to: [news@wainhouse.com](mailto:news@wainhouse.com)

Traduction IRIS Ressources 2007

Abonnement gratuits à : [www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com) © 2007 Wainhouse Research