

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

Les fêtes de fin d'année sont terminées, commençons la nouvelle.

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

Le Collaboration Summit Berlin se prepare.

Wainhouse Research
COLLABORATION
SUMMIT
 BERLIN 2008

Notre quatrième Wainhouse Research Collaboration Summit annuel se tiendra une nouvelle fois à Berlin, Allemagne les 8-9-10 Avril. Il se déroulera à l'hôtel cinq étoiles Steigenberger Hotel. Nous continuerons notre vision d'essayer de faire le point sur les téléconférences et la collaboration/

. Le programme insistera 1) Sur les dernières tendances de la visioconférence et de la téléprésence
 2) Les solutions qui impactent les prestataires de services et en particulier l'intérêt croissant dans les services et les communications unifiées et les applications de visio sur le poste de travail, hébergées. .3) L'impact réel de la de la téléphonie IP et les applications de collaboration unifiées et comment les entreprises peuvent contourner les champs de mines que constituent ces solutions émergentes.

Notre liste de conférenciers de cette année comprends 6 analystes qui feront chacun une présentation différente en couvrant les différents segments des produits et services de téléconférences et collaboration . Visit www.wainhouse.com/berlin08 for the complete story on this international conference.

Le site de réservation est déjà ouvert [registration web page](#) is now live.

En parallèle avec notre conférence le programme présentera des ateliers qui iront en profondeur et

Discount airlines to Berlin
easyJet
Air Berlin
Ryanair
TUIfly.com
germanwings
Db
MyAir
Condor

plusieurs halls de demonstrations.

Des opportunités de sponsoring restent disponibles. Contact Sara Fargo, sfargo@wainhouse.com for details.

Nous avons encore quelques créneaux pour des intervenants et praticiens. Si vous avez une application , une technologie, un déploiement à exposer contactez andrewwd@wainhouse.com ou jf@pinchon.net, pour faire la liaison.



Marc Beattie
Wainhouse Research

Conferencing Services in the 21st Century



Andrew Davis
Wainhouse Research

The Future of Visual Communications



Jon Neville
Wainhouse Research

Challenges Facing IP Telephony, Presence, & Unified Communications Users



Peter Lloyd
AV Magazine

The Evolving Impact of Professional AV on Videoconferencing Deployments

Nouvelles brèves

- Deux annonces intéressantes de la société britannique iPoint-media, un fournisseur de plateformes de contenus interactifs pour les applications Web et mobile, donnent à croire que les jours vidéo sont devant nous. 1) iPoint travaille avec une banque de réseau de taille moyenne qui a choisi sa plateforme d'application Visio Vitrage pour déployer un centre d'appel Visio, qui permet aux clients d'interagir avec un représentant du Service Client par Internet en audio, Vidéo, chat de texte. 2) Le Southampton City Primary Care Trust ("PCT") a récemment travaillé avec iPoint pour développer une solution basée sur Internet pour fournir des services médicaux à distance par le web et les mobiles 3 G, pour les personnes qui souffrent de maladies chroniques. Les patients pourront envoyer des résultats d'examen directement à leur fournisseur de soins, accéder à un blog pour communiquer avec les équipes médicales, enregistrer ou lire des messages vidéo pour l'équipe médicale et interagir avec les praticiens hospitaliers en direct en audio ou Visio et programmer des RV..

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

Rencontre avec J.F. Thau (Président) et Mourad Bedrani (VP International) de Comiris



JF Thau and Mourad Bedrani

WRB: Cela fait un certain temps que nous n'avons pas discuté avec vous les gars. Je constate que vous avez quitté votre précédent employeur et avez rejoint Comiris en France. Dite-moi brièvement ce qui s'est passé ?

JFT. J'ai rejoint le groupe en tant que président et investisseur en Septembre, 2007. Comme vous le savez je suis dans le métier de la visioconférence depuis la révolution française et je crois que le temps est venu maintenant de former une nouvelle génération de distributeurs et c'est ce vers quoi s'oriente le projet Comiris. Le groupe Comiris inclue un intégrateur systèmes (Comiris Technologies), une société de financement (Comiris Capital) & un centre de compétence et de portail Web (Comiris Global Services). Notre chiffre d'affaires a été d'environ \$ 20 millions, l'année dernière.

WRB: Qu'est-ce que la nouvelle génération pour Comiris?

JFT: Notre vision n'est pas d'être un distributeur ou un revendeur pour un pays européen comme on peut l'être selon le business model traditionnel aujourd'hui, mais d'être un acteur paneuropéen, une entité avec l'échelle et la possibilité de fournir des produits et des services sur une vaste zone géographique. Le temps pour la consolidation sur le théâtre EMEA est venu. Les anciennes frontières en Europe ont été gommées et les frontières pour la distribution, doivent disparaître également. Une bonne partie de la profession s'accroche encore aux mentalités du XXe siècle. Nous avons plaisir à penser que nous n'en faisons pas partie de ces hommes. Nous pensons que de nombreux fabricants chercheront des distributeurs plus importants et financièrement stables, pour les prochaines étapes de leur croissance. Nous

allons démontrer notre capacité à mettre en œuvre rapidement notre stratégie et de nouvelles initiatives.

WRB: Si je comprends bien, vous prétendez que le marché est global, mais que les acteurs sont encore accrochés à un seul pays et que d'une certaine façon nous allons « manquer le train » ?

JFT: Oui tout à fait, c'est la situation que nous voulons changer.

WRB: Quelles sont les étapes, que vous allez franchir dans cette nouvelle approche, qui vous soutient-il ?

JFT: Nous avons récemment lancé, Comiris International Platform (CIP), une filiale du Groupe Comiris Group basée à Dubaï. CIP est un distributeur à valeur ajoutée, orienté vers le Moyen-Orient et l'Afrique et nous recherchons des revendeurs dans tout le moyen orient et l'Afrique. Nous avons un petit stand au récent Gitex-2007 trade show qui s'est tenu récemment à Dubaï



Comiris stand at Gitex-2007

pour nous présenter et lancer CIP. Mourad Bedrani, qui a une bonne expérience à la fois du Moyen-Orient et du marketing a rejoint le Groupe en tant que VP International Operations, pour diriger ce programme. Le futur du M-O et de l'Afrique est de connecter tous les centres de connaissance sur la planète. La mondialisation amènera les gens du monde entier à collaborer dans pratiquement tous les champs de la connaissance. La visiocommunication en HD sera la clé, aussi utilisons-nous nos relations avec LifeSize, Codian, Smart Technologies, RevoLabs, et ClearOne, pour fournir des produits et services à valeur ajoutée sur ces marchés.

WRB: Comiris est un Platinum partner pour Tandberg? Pourquoi vendez-vous LifeSize à Dubaï et Tandberg en France?

JFT: C'est vrai, l'autre partie de Comiris technologies est un intégrateur prestataire de services en France pour la communication vidéo en temps réel et la collaboration est un Tandberg Platinum Partner en France. Mais pour le Moyen-Orient, nous avons besoin de partenaires qui partagent nos vues. Ces fournisseurs sont LifeSize pour les terminaux Visio et Codian pour l'infrastructure. CIP est un distributeur à valeur ajoutée et comme vous le savez la politique de de distribution de Tandberg ne prévoit pas un modèle à deux niveaux qui serait basé sur des distributeurs à valeur ajoutée.

WRB: Ainsi vous êtes revendeur en France et distributeur au Moyen-Orient et en Afrique ?

MB. Oui nous travaillons dans les deux directions. Par exemple nous aurons un Rich Media Forum à Dubaï pour les utilisateurs et les revendeurs du Moyen Orient en Septembre ou Octobre 2008 et un show utilisateur, à la même époque à Paris. Les deux centres d'intérêt ne sont pas en conflit. Nous espérons que Wainhouse Research pourra se joindre à l'un ou deux de ces événements. Entrer sur le théâtre du Moyen-Orient avec une approche 100 % directe est un non-sens pour nous, car il y a des revendeurs solides dans chaque pays, qui ont noué des bonnes relations avec des utilisateurs. Notre métier est de leur proposer la meilleure source d'approvisionnement et de leur fournir des services professionnels de niveau 2 & 3.

WRB: Cela sera un développement intéressant à observer. Par ailleurs, depuis l'acquisition de Codian par Tandberg, est-ce que LifeSize est devenu nerveux ? Ou pensez-vous que la position de Tandberg sur la distribution rend LifeSize bien ferme dans votre portfolio?

JFT: Comme je vous l'ai dit, nous sommes des distributeurs Platinum pour Tandberg avec des relations privilégiées. Nous pensons avoir l'expertise pour développer une croissance

significative en 2008 pour Tandberg, comme pour développer LifeSize/Codian d'autres marques. Nous pensons fermement que Codian sera l'axe majeur de la croissance, car nous distribuons Codian en France au Moyen-Orient et en Afrique

WRB: Qu'en est-il de Polycom. Vous avez –eu des relations étroites pendant de nombreuses années, qu'en est-il maintenant ?

MB: Polycom est une marque connue, parmi les acteurs du marché et nous ne pouvons rester distants d'un tel acteur. Parallèlement être impliqué dans les communications unifiées, nécessite d'être près de Cisco et Microsoft.

WRB: Je ne suis pas sûr de bien comprendre. Est-ce que votre vision paneuropéenne vous met en compétition maintenant avec des partenaires sur des canaux existants. ?:



Mourad Bedrani, Andrew Davis, JF Thau (archives WR)

JFT: oui et non, chaque intégrateur de système et revendeur prétends que son équipe peut intégrer des solutions de Visio. C'est du marketing et c'est quelquefois très dangereux pour l'utilisateur! Aussi quand vous avez la chance de voir les données réelles, vous constatez exactement l'inverse. Il y a vraiment très peu d'organisations, qui font leur métier correctement.

WRB: Vous semblez vous orienter exclusivement vers la HD, êtes-vous d'accord? N'est-ce pas un peu trop limitatif?

MB: Nous avons un slogan "Oubliez ce que vous connaissez, croyez ce que vous voyez" et c'est la HD. Une fois que vous avez pratiqué une réunion en Visio HD en IP, vous ne voulez plus revenir en arrière. Nous voyons passer de plus en plus de consultations et une croissance du marché en Europe et au M-O. Aussi la HD n'est pas une limitation mais une nouvelle façon de conduire la croissance et l'adoption par le marché. Nous croyons que ce qui tirera également le marché, sera la réduction de la consommation de CO₂.

WRB: Et les communications unifiées, comment voyez-vous le futur ?

MB: Bonne question. En Octobre 2007, à Paris, nous avons été invités par Microsoft France pour démontrer Microsoft OCS 2007 et l'intégration avec la Visio multipoint (terminaux Tandberg et LifeSize) et pont Codian. Notre démo a été très bien perçue à la fois par les utilisateurs potentiels et les gens de Microsoft. Ce domaine démarre tout juste en Europe de l'Ouest, mais le marché du M-O sera décalé de quelques trimestres par rapport à l'Europe si on parle de présence, de la téléphonie IP et de la poussée UC. Comiris se prépare à pousser ce développement du marché sur tous ses territoires. Nous travaillons à devenir Microsoft Gold Certified début 2008 pour le portfolio de Microsoft UC. Cela inclura également les produits basés autour de la « Roundtable » de Microsoft. Mais comme vous le savez, Andrew, en final ce sera aux utilisateurs de pousser l'adoption des UC : les managers qui prennent du recul en ce qui concerne les communications interactives, conduiront la révolution.

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.irisressources.com .

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 2008

Abonnement gratuits à : www.wainhouse.com © 2008 Wainhouse Research