

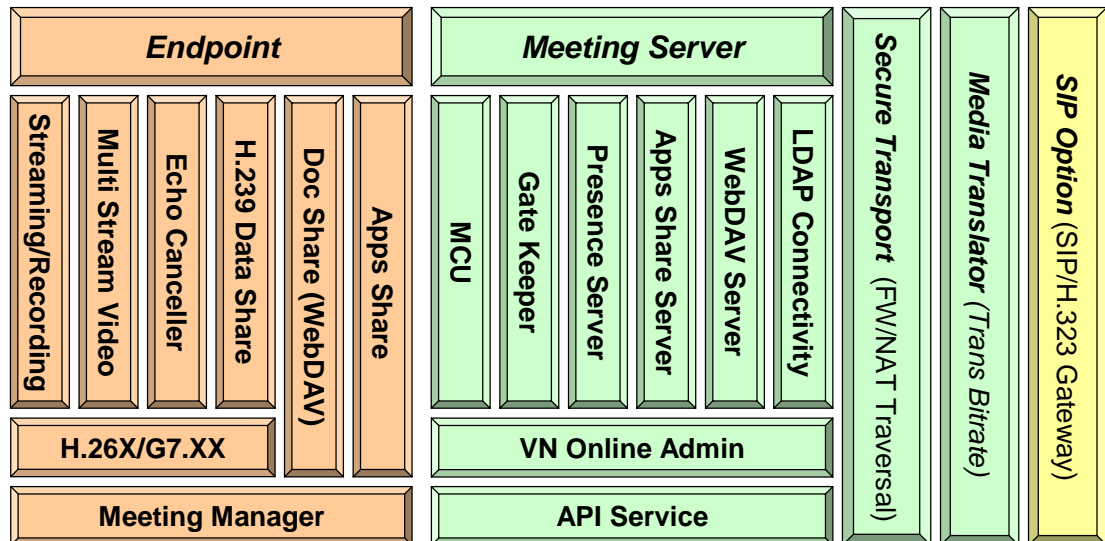
INFORMATIONS ET POINTS DE VUES SUR LA COMMUNICATION UNIFIEE EN TEMPS REEL

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

Nouvelles brèves

- Visual Nexus a présenté une version haute définition du pont entièrement logiciel MCU /serveur de réunion de la Société. Il fonctionne sur une plateforme serveur standard Intel quad-core. La version 4 de Visual Nexus HD peut accueillir des réunions, avec jusqu'à 16 terminaux en Visio HD différents (720p, 1080i, 1080p). Une version 8-port du serveur de Réunion (MCU, Gatekeeper et le serveur d'administration) est à un prix agressif de \$ 19120. Le produit est conforme aux standards définis de façon internationale et fonctionne, bien entendu avec des terminaux SD ainsi qu'avec le client Visual Nexus PC. Lorsque des terminaux HD et SD sont présents dans une réunion, le serveur de réunion utilise une fonction qui adapte automatiquement l'affichage de chaque terminal pour se conformer à la définition. Le MCU supporte une grande variété de modes d'affichage présence continue et peut être configuré jusqu'à 6400 ports selon la Société. En tant que serveur de réunion, Visual Nexus fonctionne en H.239, Web conférence



- Avistar Communications a annoncé que AVI-SPL proposera Avistar C3 solution de visioconférence de bureau à ses clients AVI-SPL. Notre Commentaire: Avistar a fait une bonne transition au cours de l'année dernière, en étoffant ses produits de visioconférence de bureau tout en passant d'un modèle de vente indirecte. C'est bien sûr juste à temps pour l'explosion du marché de la visioconférence sur le bureau, un événement, que nous avons 'anticipé depuis plus de dix ans. La question pour laquelle nous sommes tous en attente de réponse, est de savoir si la focalisation qu'entreprennent aujourd'hui : IBM, Cisco et Microsoft dans ce domaine les communications unifiées fournira l'élan nécessaire pour que les entreprises puissent passer à la visio de bureau. Comme beaucoup d'entre l'ont appris, la visioconférence est tombée dans un trou noir de technologie - compliqué à utiliser, un danger pour l'utilisation de la bande passante du réseau et la fourniture d'un vague ROI. Mais les temps changent ...
- The Wainhouse Research Bulletin would like you to join us in thanking our 2009 sponsors who help keep distribution of the WRB free:

<u>Aethra</u>	<u>Haedenbridge</u>
<u>AGT</u>	<u>LifeSize</u>
<u>Cisco</u>	<u>Talk & Vision</u>
<u>Compunetix</u>	<u>Teliris</u>

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.
- BT a lancé trois nouvelles améliorations dans sa plate-forme de communications convergentes de communications unifiées et de collaboration (UCC), qui ont été astucieusement baptisée "BT OneVoice". Disponible dans plus de 60 pays, BT OneVoice s'appuie sur le service global de services VPN, pour toutes les communications vocales avec en plus 1) la connectivité SIP, 2) services BT Conferencing One Voice, (audioconférence aux prix on-net) et 3) l'accès au téléphone mobile pour les appels internationaux intégrée sur « on net ». Les clients peuvent trouver plus intéressant la capacité de la plate-forme de mélanger des systèmes IP et des systèmes de groupe avec des capacités de communication unifiée avec une seule facture et un accord de niveau de service (SLA).
 - Parler de communications pour les mobiles, est dit-on le pire cauchemar pour les opérateurs réseaux. Skype fonctionne sur l'iPhone, le BlackBerry, et d'autres dispositifs. La combinaison de la voix et la Visio permet aux utilisateurs de contourner les services propres aux opérateurs. Aussi les opérateurs vont-ils bloquer Skype? Probablement. Ensuite, bien sûr, cela soulève la question, de la neutralité du réseau. La neutralité sur le Net filaire est pratiquement considérée pour acquise, mais l'Internet sans fil est toujours en suspens. Il y a beaucoup de conséquences financières.
- Nous avons vu récemment, des données de Skype qui a déclaré le 25 Décembre 2008, que 41% de tous les appels Skype sont des appels Visio. C'est un marché « Grand Public ». Mais il semble que Skype ne va pas ignorer le marché des entreprises. La société a annoncé la version bêta de Skype pour SIP - permettant aux utilisateurs de PBX basés sur SIP de lancer des appels vers des téléphones fixes de bureau et appareils mobiles dans le monde, et de recevoir des appels d'utilisateurs de Skype directement au travers de leurs systèmes PBX (on peut utiliser les fonctionnalités du PBX : routage d'appels, messagerie vocale, etc.) Recevoir des appels serait gratuit. Rappelez-vous, par ailleurs les clients peuvent acheter en ligne des numéros Skype (Skype-in) pour recevoir des appels de leurs contacts d'affaires qui utilisent les lignes téléphoniques traditionnelles ou les services mobiles. L'année dernière, Skype a lancé Skype pour Asterisk. Il faut considérer que Skype pour SIP est déjà en phase 2, et il y aura d'autres choses en 2009 et 2010. Bien que la sécurité et la qualité de l'appel soient susceptibles de rester des préoccupations, les avantages de coût de Skype, vont certainement attirer de nombreux clients.

Une solution peu courante



Evenements

Conferencing & Collaboration Event Calendar	
When & Where	Who & What
June 17-19; Orlando, Florida	IMCCA at infoComm
Aug 4-5; Boston, MA, USA	Wainhouse Research Collaboration Futures Summit

Face à face avec les co-PDG de Glowpoint

A la suite de la nouvelle du départ de Mike Brandofino de Glowpoint, nous avons suivi l'équipe de Direction pour y découvrir ce qui se passe. Joe Laezza et Dave Robinson sont aujourd'hui Co - PDG de la société de vidéo en réseau. En repensant à nos cours de thermodynamique, on se demandait s'il s'agissait d'une phase métastable.

WRB: Nous sommes toujours intéressés quand il y a du changement au niveau des équipes de direction. Vous avez maintenant deux codirigeants et un vétéran de la profession Mike Brandofino est parti. Que se passe-t'il ?

JL: Mike Brandofino a démissionné de la société à la fin de Mars et on peut considérer cela, comme un passage naturel de la torche. Ce changement reflète notre conviction que la société a évolué au-delà du stade de développement et qu'elle est devenue l'un des principaux fournisseurs de services gérés en offrant des produits et des services qui vont continuer à évoluer avec la maturation rapide de l'industrie de la Visioconférence. Tout cela fait partie de la poursuite actuelle de notre business plan. D'un point de vue des produits, la distribution et la gestion du cycle de vie est l'objectif principal. David Robinson et moi avons été nommés co-PDG. David restera centré principalement sur les marchés des capitaux, la finance et les activités de développement des entreprises, alors que je reste principalement axé sur la Direction opérationnelle de notre entreprise.



Joe Laezza



Dave Robinson

WRB: Que diriez-vous de la compétence de base Glowpoint aujourd'hui? Quelle est la raison principale pour que les clients choisissent de faire des affaires avec vous?

DR: La compétence de base de Glowpoint est la prestation des services gérés pour les communications vidéo. Cela signifie que les services Glowpoint sont agnostiques. Ils fonctionnent avec toutes les technologies de pointe, dont la norme H.323, Tandberg, Polycom, ainsi que les technologies Cisco basées sur SIP. Cela vaut pour tous les réseaux, y compris les réseaux IP des entreprises privées, l'IP public et le RNIS.

JL: Les clients choisissent Glowpoint pour des raisons diverses, qui vont de la flexibilité et l'expertise vidéo, aux capacités agnostiques dans l'adoption de services dans un environnement mixte vidéo. Lorsqu'une entreprise considère qu'un objectif d'adoption à grande échelle et à long terme est la condition du succès de leur environnement vidéo, Glowpoint représente une solution unique et une source responsable pour atteindre cet objectif. Les deux principales composantes dans cet esprit sont les services managés et la gestion des services de haute qualité d'entreprise à entreprise (B2B) par rapport à des communications Visio sur des réseaux disparates. Si les clients choisissent de stimuler l'utilisation de la vidéo, les services managés de Glowpoint et les solutions d'échange B2B peuvent les aider à améliorer l'adoption et le succès tout en minimisant le coût total de l'investissement.

WRB: Quel est votre modèle de commercialisation : direct ou indirect?

DR: Le modèle global Glowpoint est composé de canaux à la fois directs et indirects. Notre approche directe est active principalement pour certains de nos grands clients, de haut niveau, et la majorité de nos efforts est mise sur les canaux indirects. Les canaux indirects pour Glowpoint se composent de grands partenaires stratégiques qui sont des revendeurs. Ces canaux indirects continuent d'être fructueux et productifs pour nous. Cela a représenté plus de 60% des nouvelles affaires réalisées en 2008, ce qui représente une hausse d'environ 10%, par rapport aux deux dernières années. Efforts de marketing et de ventes sont pondérés vers le développement des entreprises et des canaux de distribution. Nous prévoyons de continuer à accroître les ventes avec cette stratégie et cette approche.

WRB: Votre inter-réseau d'échange pour Téléprésence ("RTE") apparaît comme un concept qui a une longueur d'avance sur le marché. Est-ce que les gens veulent vraiment avoir des connexions de téléprésence inter-entreprises? On dirait que c'est déjà assez dur d'établir des connexions Visio normales entre les entreprises.

JL: Nous avons le sentiment qu'au-delà de la technologie qui devient plus facile à utiliser et interopérabilité qui s'améliore, le principal moteur de l'augmentation de l'utilisation et l'adoption de la vidéo est la haute qualité prévisible au-delà de la communication interne des réseaux privés. Il y a une forte demande définitive pour l'utilisation de téléprésence B2B, qui est en cours de validation, au moins une fois par semaine dans de nombreuses propositions qui font suite à des appels d'offre et des demandes directes que nous recevons de nos clients du VNOC de téléprésence.

DR: La valeur des services devient importante, quand vous allez au-delà de l'utilisation interne de l'entreprise pour communiquer avec les entreprises partenaires et clients. Internet natif, les pratiques de sécurité, et les imprévus représentent un obstacle important pour que les communications B2B vidéo deviennent réalité. Le véritable point de basculement de la vidéo est axé sur l'adoption. Quand il y a une masse critique, l'utilisation de la vidéo devient aussi essentielle à la mission que le téléphone l'est aujourd'hui. La plupart des cadres à tous les niveaux de taille des entreprises, sont susceptibles de vous dire que la Visio est agréable à avoir, pas très fiable et ce n'est pas une expérience suffisante pour remplacer le face-à-face.

JL: En combinant l'expérience immersive que la téléprésence met sur la table, avec les capacités de communiquer de façon transparente en dehors d'un réseau privé, nous pensons que le ciel est la limite pour les communications vidéo. Les capacités combinées d'échange de Glowpoint avec nos solutions de services gérés peuvent montrer la voie dans cette nouvelle ère de la vidéo.

WRB: L'activité que vous pratiquez, semble-t'il, ne devrait pas être l'affaire d'une petite entreprise, mais plutôt être adaptée à des gens comme Verizon, ATT, BT et les autres géants. Comment vous attendez-vous à survivre?

JL: Comme avec tout marché chaud avec une demande croissante du marché, il est fréquent de voir les grands acteurs faire des sauts et de tenter de récupérer leur part. Nous connaissons Glowpoint et sa position sur le marché et comprenons que notre taille et la commercialisation nécessite des muscles pour exister, par rapport aux sociétés que vous mentionnez. Nous estimons que nos chances vont bien au-delà d'une simple aide aux clients, mais sont d'aider un grand nombre de ces entreprises que vous pourriez penser que nos concurrents traitent avec satisfaction et réondent aussi bien aux besoins. Nous sommes heureux de nous retrouver en tant que partenaires « prêt à » pour beaucoup de grandes entreprises, qui se tournent vers nous pour une entrée rapide sur le marché et de les doter de leurs propres services de gestion vidéo. Il s'agit d'une stratégie de marque blanche. Étant donné que cette image de marque privée se fait au niveau du service, puis elle est transformée et intégrée à la solution individuelle. Nos partenaires peuvent maintenir leurs propres offres et des avantages concurrentiels. Donc, en résumé, même s'il y aura toujours de la concurrence, nous pensons que Glowpoint va continuer à rester dans le jeu.

Berlin 2009 : Une présentation très didactique a été faite par Radvision au cours du séminaire. Elle décrit très bien les cycles de l'évolution de la Visio et les challenges qui attendent. Vous pouvez l'obtenir gratuitement en Français en m'envoyant un mail : jf@pinchon.net



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 2009

Abonnement gratuits à : www.wainhouse.com © 2009 Wainhouse Research