

## 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](http://www.wainhouse.com/bulletin).

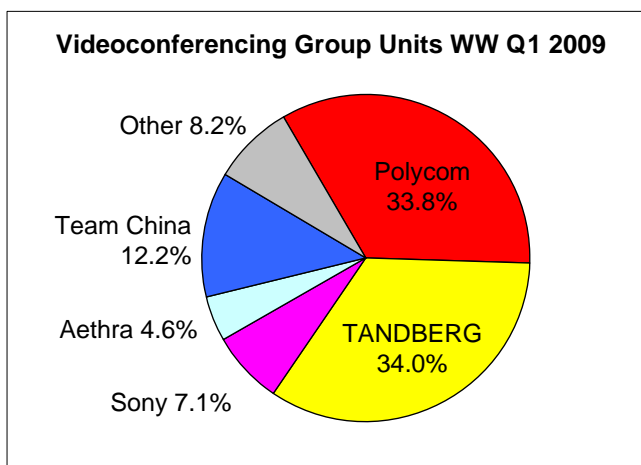
Andrew W. Davis, [andrewwd@wainhouse.com](mailto:andrewwd@wainhouse.com)

### Statistiques de la profession 1er T 2009

	Q1-08	Q4-08	Q1-09	Croiss trimest	Croiss annuelle
CA syst salles	\$280.4	\$342.2	\$258.7	-24.4%	-7.7%
Ca Syst Executive	\$28.2	\$32.6	\$26.2	-19.6%	-7.1%
CA Total terminaux	\$308.6	\$374.8	\$284.9	-24.0%	-7.7%
CA Infrastructures	\$67.4	\$107.1	\$83.34	-22.2%	23.6%
Nb Syst de salles	45,000	54,017	39,777	-26.4%	-11.6%
Nb "executive"	8,615	8,857	9,072	2.4%	5.3%
Nb Total terminaux	53,615	62,874	48,849	-22.3%	-8.9%

La crise économique mondiale a finalement rattrapé la profession de la visioconférence. Lorsque l'on compare T1-09 au T1-08 (croissance annuelle), six des plus gros fournisseurs de vidéoconférence sur huit, ont connu des chiffres de croissance négatifs, y compris les deux leaders Polycom et Tandberg, qui tous deux ont été traités en détail dans notre dernier bulletin. Ainsi,

alors que la communication visuelle peut aider à remplacer certains voyages, réduire les coûts d'exploitation, augmenter la vitesse de prise de décision et réduire les émissions de gaz à effet de serre, elle relève également de la diminution de budget de dépenses liée à la "perte de confiance" rivière alimentée par les saisies, les licenciements, l'encadrement des crédits et les autres maladies. En bref, nous n'avons pas vu un aussi mauvais trimestre depuis qu' Abraham Lincoln était à la Maison Blanche. La seule note positive, que l'on peut observer sur une base globale est dans les infrastructures visio. Les terminaux « executive » sont intéressants, avec des quantités en hausse et un CA inférieur. Un développement, que nous estimons avoir été créé par la baisse des prix et par l'introduction des terminaux Tandberg E20.



Il convient également de noter, que pour la première fois à notre connaissance, Tandberg # 1 a pris la meilleure part de marché fondée sur les terminaux de visioconférence de groupe. Nous pensons que cela est dû également au début des livraisons de l'E20 au cours de Q1 et que Tandberg inclue dans la catégorie « système de salle », une désignation certainement sujette à interprétation. Ceci, ne doit toutefois pas faire abstraction du fait que Tandberg a gagné

progressivement sur Polycom, trimestre après trimestre depuis plusieurs années. Polycom et Tandberg, ont tous deux gagné des parts de marché ce trimestre, toutefois, basée sur la faiblesse inhabituelle de la part de l'équipe des fabricants chinois (TC). La catégorie «autres», qui comprend LifeSize et plusieurs autres, continue également de croître.

## Nouvelles brèves

- Avistar a conclu un accord technologique avec Logitech. Similaire à ceux signés l'année dernière, avec IBM et LifeSize, cet accord prévoit que la technologie Avistar soit intégrée dans les services de communications vidéo de Logitech, en étendant licences de propriété intellectuelle d'Avistar à Logitech. Cette dernière, si vous vous en souvenez, a fait l'acquisition de la société de 25 personnes SightSpeed en Octobre 2008, pour environ 30 millions de dollars en espèces. Attendez vous à plus de marketing de Logitech vers les PME et les consommateurs des services de vidéo et à l'avenir ...
- Glowpoint a annoncé la possibilité de fournir des connexions B2B appels vidéo de téléprésence et Visio au travers des réseaux pour les clients qui utilisent les systèmes Polycom. Glowpoint du Telepresence interExchange Network (TEN) permet aux organisations, qui utilisent de la téléprésence ou de la Visio basée sur les normes Polycom, de tirer parti du réseau de services gérés et de la vidéo fournie par leurs opérateurs partenaires pour se connecter avec leurs clients, partenaires et fournisseurs sur les autres réseaux de transport.

*Commentaires:* Il ya eu beaucoup de battage et de la confusion autour de la question récemment de connexions vidéo. B2B Il faut penser à ce problème en deux étapes. Tout d'abord, vous avez problèmes traditionnels B2B avec des réseaux IP et pare-feu ... Une entreprise peut lancer un appel Visio vers la société B. Il ya bien sûr des questions techniques à résoudre et de nombreux fournisseurs de solutions. C'est donc possible, mais peut-être pas si facile. À long terme, nous pensons que les opérateurs réseaux auront besoin de monter le niveau et à s'impliquer dans ce domaine. À l'heure actuelle, la plupart d'entre eux fournissent une connectivité B2B, le cas échéant, que si les deux B sont déjà sur leur réseau. Deuxièmement, il y a le défi des multi-codecs. Un fabricant de multi-codec A, peut il assurer la connexion avec les multi-codecs d'un fournisseur B? (Vous ne rencontrerez généralement pas ce problème, si vous utilisez un seul système de codecs, également connu comme un système de visioconférence de salle, qui respecte les normes de l'industrie comme le H.323.) La connectivité multi-codec à multi-codec est loin d'être acquise, bien que Teliris prétende avoir résolu le problème dans le cas général et Tandberg a annoncé des solutions dans le cas spécifique de connexions T3 vers RPX et T3 vers TPX. Restez fidèle au WRB, pour plus d'infos dans ce domaine à l'avenir.

## Percée dans les prix avec Vidyo.

Le pionnier du codage Visio variable et également perturbateur de l'industrie : Vidyo a présenté le système de visioconférence HD-50. Tarifé à 1995 \$ seulement, le codec HD-50 fonctionne en



résolution de 720p avec deux moniteurs : l'un pour la vidéo et l'autre pour les données de collaboration. Les utilisateurs auront besoin d'ajouter une caméra USB et un port typiquement audio, avec un haut-parleur/microphone USB pour rendre le terminal entièrement fonctionnel. Ajouter le tout et vous obtenez un système de visioconférence HD à 2500 \$. Le fait que cela fonctionne sur des réseaux avec des pertes de paquets comme Internet, ajoute la cerise sur le gâteau. Le nouveau produit, présente la même interface utilisateur, axée sur le répertoire, que les autres produits Vidyo et il est exploité avec une télécommande infrarouge

L'architecture Vidyo est différente de celle des autres joueurs. Les connexions Vidyo sont établies avec "one-click" d'entrée dans une salle de réunion privée, par le biais du portail Vidyo. Sachant que le HD-50 offre une intégration automatique et complète, avec la base de données utilisateur du portail Vidyo, il n'est pas nécessaire pour l'utilisateur de maintenir un carnet d'adresses local. Les utilisateurs ont également besoin d'accéder à un routeur Vidyo pour établir une connexion.

Le routeur Vidyo améliore l'utilisation du réseau, par l'envoi durant toute la connexion du plus grand nombre de paquets que le terminal est capable de traiter en temps réel, en raison des limitations en bande passante, de la puissance de traitement ou de la résolution de l'écran. Les routeurs Vidyo testent en permanence et recalibrent en permanence ce qui doit passer sur chaque terminal, pour s'assurer que chacun est fourni avec la plus haute qualité vidéo, qu'il est capable de recevoir, alors même que les conditions locales changent d'une minute à l'autre. Chaque routeur Vidyo prend en charge jusqu'à 100 ports HD. Les ports peuvent être déplacés parmi un ensemble de routeurs Vidyo et peuvent être gérés par un seul portail Vidyo.

Le « business model » pour le routeur Vidyo est également différent. Le prix est de 1000 \$ par port et par an pour un port HD. Afin de promouvoir la HD et de faire connaître Vidyo aux clients, la société a annoncé un programme "Try Me" : l'achat d'un port pour 1000 \$. Si après la première année, vous décidez de revenir à la visioconférence SD, le port se convertit en SD et la licence annuelle est convertie en une licence perpétuelle SD. Vidyo prend clairement le pari que suite à la HD, le client ne voudra pas revenir à la SD.

The Wainhouse Research Bulletin would like you to join us in thanking our 2009 sponsors who help keep distribution of the WRB free:

[Aethra](#)

[Haedenbridge](#)

[AGT](#)

[LifeSize](#)

[Cisco](#)

[Talk & Vision](#)

[Compunetix](#)

[Teliris](#)

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.

## **Nouveau produit de Tandberg: Appelez d'abord votre juriste!**

Tandberg a ajouté une nouveauté, à son portefeuille de produits Visio, avec l'introduction de la Tandberg Compliance Appliance (TCA), un système d'enregistrement vidéo destiné à aider les organisations à gérer les risques et à se conformer à la réglementation prévue d'archivage vidéo. TCA, le résultat de plusieurs années de recherche sur les exigences d'enregistrement, les objectifs des marchés financiers, juridiques, l'éducation et la santé. Le système enregistre automatiquement tous les aspects d'un appel vidéo, y compris tous les points de vue des participants et le partage multimédia, attribue des métadonnées à chaque fichier vidéo, transcode le fichier et transfère le fichier sur la zone d'archivage du réseau du client. (Pour une multipoint à 4 sites, par exemple, on procède à quatre enregistrements.) La solution fonctionne en toute transparence avec tous les standards vidéo sur réseau, et, pour s'assurer que chaque appel est documenté, le processus d'enregistrement ne nécessite pas d'action prise par les participants de la réunion. Parmi les autres caractéristiques : à chaque enregistrement est attribué automatiquement un algorithme avec somme de contrôle pour garantir l'authenticité d'enregistrement; documents la possibilité d'enregistrer jusqu'à cinquante flux 720p30 en point à point simultanément à 1Mo, annonce automatique que la connexion est en cours d'enregistrement et fin de connexion en cas d'arrêt de l'enregistrement.

## Calendrier des événements

Ou & Quand	Qui & Pourquoi
June 17-19; Orlando, Florida, USA	<a href="#">IMCCA</a> at InfoComm
July 28-29; Boston, MA, USA	Wainhouse Research <a href="#">Collaboration Futures Summit</a>
October 11-14, Anaheim, CA USA	Polycom User Group <a href="#">Annual Conference</a>
October 26, Boston, MA USA	Wainhouse Research CSP Summit
April 20-21, <b>2010</b> , Berlin, Germany	Wainhouse Research Collaboration Summit



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) .

*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 2009

Abonnement gratuits à : [www.wainhouse.com](http://www.wainhouse.com) © 2009 Wainhouse Research