

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

Nouveau pont et mises à jour chez LifeSize

LifeSize a présenté, un nouveau pont/MCU, ainsi qu'une nouvelle plate-forme de gestion. Basé sur les accords OEM de la société avec RADVISION et utilisant les technologies DSP les plus récentes, LifeSize Multipoint 230 est un système de classe entreprise, qui permet d'activer jusqu'à 30 sites simultanément en Visio, en véritable HD, 720p à 30 images et à 15 sites de participer en Full HD, à 1080p à 30 images naturelles, pour les connexions immersive multipoints. Le système fonctionne également jusqu'à 120 systèmes SD 360p, à 30 images par seconde. Une spécificité de cette architecture est la capacité dynamique des ports, une capacité qui permet à l'ajout d'autres connexions, même si la capacité maximale est atteinte, en réduisant automatiquement le débit des connexions établies, afin d'obtenir davantage de participants.

LifeSize Control 4.5 est une plate-forme de gestion qui s'intègre avec Outlook et Exchange de sans plug-in dans le PC. Basée sur les standards et ouverts, LifeSize Control permet la gestion et le contrôle des environnements hétérogènes, multi-constructeurs et la nouvelle version inclut la programmation à la fois des terminaux et ponts hétérogènes, par le biais de Microsoft Exchange. La version 4.5 fournit l'interopérabilité SNMP avec le fonctionnement des systèmes de gestion de solutions du réseau tiers tels que HP OpenView et Tivoli TME. Les deux produits sont prévus pour être disponibles en Q3, la tarification n'a pas encore été annoncée.

Nouvelles brèves

- Avaya a annoncé une nouvelle version de sa puissante suite d'applications de bureau conçue pour les utilisateurs des services clients. La nouvelle application, Avaya one-X, agent, dispose d'importantes améliorations dont une interface utilisateur rationalisée (intègre la liste des contacts et des capacités de glisser-déposer), vidéo embarquée et d'améliorer les options de déploiement. Avaya one-X est destiné à l'agent de services à la clientèle, travaillant de n'importe quel endroit - à domicile, au siège ou dans un endroit éloigné.
- Cisco et United Health, ont déroulé un programme visant à apporter des soins médicaux à distance pour les zones rurales et les populations insuffisamment desservies. L'exploitation en temps réel, vidéo et audio à partir de la technologie de Cisco et de plusieurs autres sociétés, y compris les dossiers de santé électroniques, aidera les médecins à évaluer et à parler à des patients difficiles à atteindre par le biais d'une procédure ouverte, mais avec un réseau sécurisé, profitant aux patients atteints de maladies chroniques ou des régions rurales qui ont besoin d'un médecin spécialisé.

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](#)

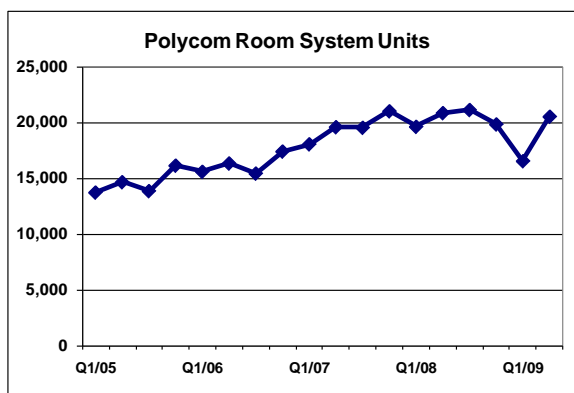
[Teliris](#)

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.

Dollars & Signification

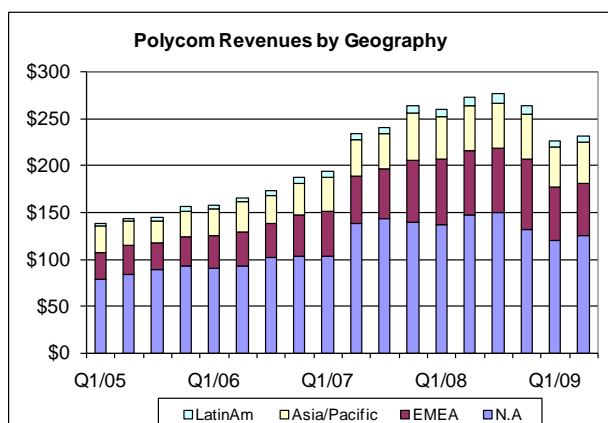
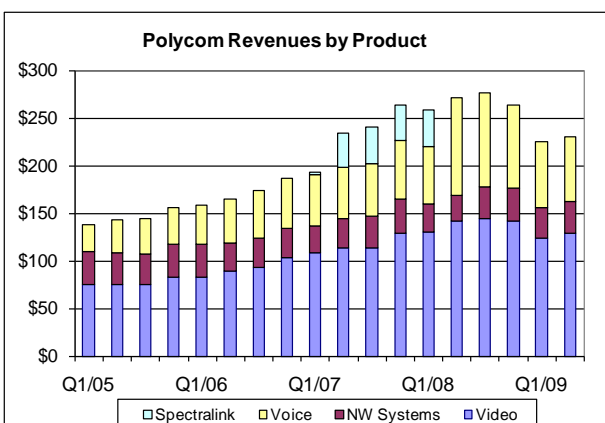
Polycom Q2-2009

Je dirai que nous ne savons pas trop quoi dire à propos des chiffres de Polycom au second semestre. Nous avons été étonnés que tous les analystes de Wall Street au cours des audioconférences de commentaires de résultats sur les résultats, aient félicité l'entreprise sur ce trimestre (qui semble être définie comme "mieux que prévu"). Ce qui peut être impressionnant, est que les chiffres trimestriels sont presque tous positifs (un bon signe, nous sommes d'accord, mais les chiffres de la croissance annuelle, que nous trouvons personnellement plus significatifs que les chiffres séquentiels, sont généralement négatifs, et dans beaucoup de cas encore plus négatif que ce qu'ils étaient au trimestre précédent) Aussi, nous nous réservons d'autres commentaires et laissons les chiffres parler d'eux-mêmes. Deux commentaires: Polycom a indiqué que le CA de la téléprésence en Q2 ont été inférieurs à ceux de Q1 et les chiffres des terminaux de groupe incluent le VVX1500 vidéophone personnel (qui n'est pas un système de groupe à notre point de vue et doivent être ventilés séparément) ainsi que le CX5000 (née de Microsoft RoundTable) qui au moins est destiné aux salles de conférence. Si vous regardez le CA vidéo et le divisez par le nombre d'unités vendues, vous obtenez des chiffres qui ont moins de sens ces jours-ci. Vérifiez les chiffres des trois trimestres, ci-dessous :



Polycom	Q2-08	Q1-09	Q2-09	Croiss trimestriel	Croiss Annuelle
Video	\$141.2	\$124.3	\$128.7	3.5%	-8.9%
Produitsreseaux	\$28.0	\$32.1	\$33.0	2.8%	17.9%
Voix	\$102.4	\$69.0	\$69.0	0.0%	-32.6%
CA Total	\$271.6	\$225.4	\$230.7	2.4%	-15.1%
Qté terminaux groupe	20,845	16,529	20,522	24.2%	-1.5%
Bénéf exploitation	\$22.5	\$10.8	\$21.4	98.1%	-4.8%
North America	\$146.4	\$119.4	\$124.7	4.4%	-14.8%
Europe MEA	\$69.5	\$57.6	\$55.9	-3.0%	-19.6%
Asia/Pacific	\$46.7	\$42.3	\$43.2	2.1%	-7.5%
Latin America	\$9.0	\$6.1	\$6.9	13.1%	-23.3%

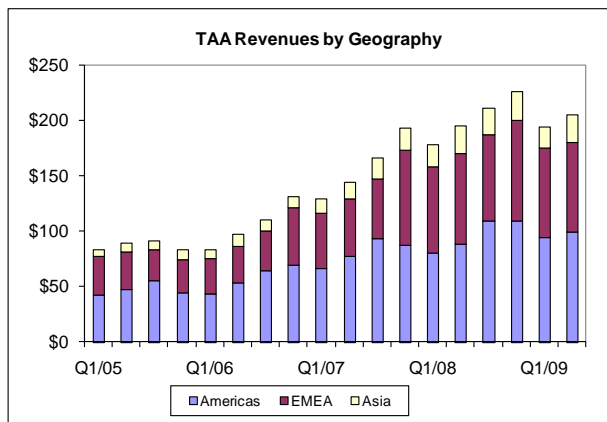
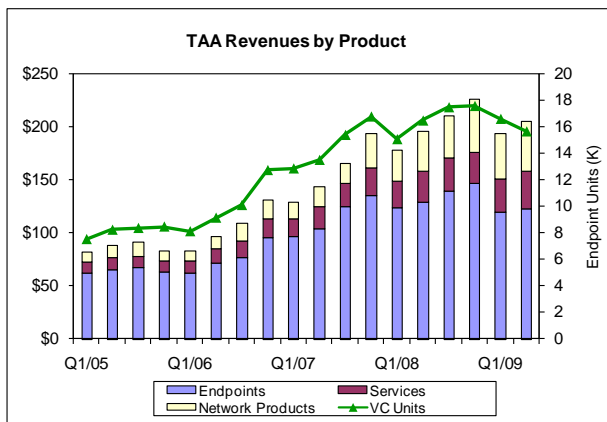
Note: Environ 15% du CA de Polycom consiste en des services et sont distribués dans les catégories voix, produits de réseaux et visio affichés cidessus..



Tandberg Q2-2009

Tandberg a présenté des chiffres impressionnants pour ce trimestre, bien que légèrement inférieurs par rapport au 1erT, en ce qui concerne les quantités de terminaux et une baisse de CA sur une base annuelle. Les chiffres globaux de l'entreprise sont clairement soutenus par la domination du marché des infrastructures Visio. Au cours de la conférence des résultats Tandberg a souligné que ses affaires OEM ont baissé au cours du trimestre et que les ventes de terminaux E20 personnel «ne sont pas matériels.» (Le produit E20 n'était pas dispo au 1 er trimestre) L'entreprise a révélé quelques détails supplémentaires derrière les chiffres Q2: les ventes téléprésence Immersive, basées sur les ventes du T1, T3 et le serveur MCU deTelepresence ont totalisé \$12 M. Les ventes de systèmes intégrés qui ont un écran de 50 " ou plus (T3, T1 et Profil 52) ont totalisé 582 systèmes. ATTENTION: Vous ne pouvez pas comparer les deux chiffres étant donné qu'ils sont basés sur un contenu différent.

Tandberg	Q2 08	Q1 09	Q2 09	Croiss trimestrielle	Croiss Annuelle
Americas	\$87.8	\$94.3	\$99.0	5.0%	12.8%
EMEA	\$81.8	\$80.3	\$80.7	0.5%	-1.3%
Asia	\$25.3	\$18.7	\$24.9	33.2%	-1.6%
Total Rev	\$194.9	\$193.3	\$204.6	5.8%	5.0%
Endpoints	\$128.6	\$119.1	\$122.8	3.1%	-4.6%
Services	\$29.2	\$31.3	\$34.8	11.1%	19.0%
Infrastructure	\$37.0	\$42.9	\$47.1	9.7%	27.1%
Op Inc	\$41.2	\$40.8	\$43.0	5.4%	4.4%
Endpoint Units	16,483	16,610	15,663	-5.7%	-5.0%



Calendrier des événements

Conferencing & Collaboration Events	
When & Where	Who & What
September 16, Zurich, Switzerland	Point Nine: Using Video beyond the Corporate Network
October 11-14, Anaheim, CA USA	Polycom User Group Annual Conference
October 26, Boston, MA USA	Wainhouse Research CSP Summit
April 20-21 2010, Berlin, Germany	Wainhouse Research Collaboration Summit

Face à Face avec Lars Meloe et Ingvar Aaberg à Paradial



Lars Meloe, Ingvar Aaberg

Tête de chapitre au sommet WRB du 28 Juillet, les communications visio B2B, la mise en réseau des technologies et des pare-feu sont de grandes préoccupations dans l'esprit de nombreux utilisateurs. Nous avons pris quelques minutes pour discuter avec deux dirigeants de la société Norvégienne Paradial, une petite entreprise, mais l'un des fournisseurs les plus intéressants dans le domaine de traversée d'espace et des pare-feu.

WRB: Il me semble que si nous revenons à l'époque du RNIS, nous avons des problèmes de qualité liés à la synchronisation (bonding), mais au moins, on pouvait appeler toute personne disposant d'une connexion RNIS. Maintenant, avec la vidéo circulant sur les réseaux IP à haut débit

nous avons des images de qualité supérieure, mais vous ne pouvez pas appeler quelqu'un qui n'est pas sur votre réseau. Les pare-feux signifient-ils la fin des connexions B2B ?

LM: Ne pas être en mesure de lancer ou de recevoir des appels à partir du ou dans les réseaux d'entreprise est un inhibiteur sérieux de libération du potentiel de la Visioconférence et des solutions de communications unifiées. L'UIT et l'IETF ont commencé à le reconnaître et la normalisation est en cours afin de permettre les communications entre les réseaux. L'UIT a normalisé l'H460 et l'IETF travaille sur STUN, TURN, et ICE. D'autres défis doivent être surmontés aussi, mais la résolution du problème de connectivité est essentielle afin de permettre les communications inter-organisations. Les normes sont une étape nécessaire dans la bonne direction, mais les standards doivent être éprouvés sur le terrain, nécessiter la mise en œuvre industrielle. C'est là que notre solution RealTunnel NAT / Pare-feu entre en jeu.

WRB: Ok, c'est une question bateau, mais comment. Précisément Paradial peut-il aider les organisations à utiliser leurs équipements de visioconférence, pour communiquer avec les partenaires, les clients et les autres en dehors de leur réseau d'entreprise?

IA: Paradial, a pour vocation de rendre possible la fourniture de solutions et des services basés sur des normes et sécurisées, qui peuvent être accessibles à tout moment et de n'importe où. "RealTunnel" aplatit le réseau IP et permet ainsi aux terminaux et serveurs de communiquer de façon transparente à travers les réseaux sans modifications de l'infrastructure. LifeSize et Avistar sont des exemples d'acteurs de la visioconférence qui se reposent sur Paradial l'RealTunnel Firewall / NAT traversal qui permet aux entreprises de communiquer avec leurs partenaires, fournisseurs, employés ou autres dans les différents pare-feux et configurations de réseau, sans compromettre la qualité, de sécurité ou de la connectivité

WRB: Quel est exactement l'activité de Paradial. Et qui sont vos clients cibles.

LM: Paradial développe et commercialise le Real Tunnel et les produits PANE, en plus d'offrir des services professionnels dans le domaine du temps réel et de la sécurité IP. Nous travaillons au niveau mondial et nos marchés sont des prestataires de services, dans la visioconférence, la convergence et les communications unifiées.

WRB: Qui sont vos clients?

LM: Adobe, Deutsche Telekom, BSNL, Gemalto, PCCW, LifeSize, Avistar.

WRB: Quelle est la taille de Paradial. Etes-vous en concurrence avec Cisco et autres géants de la technologie des réseaux.

IA: Nous sommes 11 personnes à Oslo. Typiquement, nous avons des partenariats avec les principaux acteurs de notre industrie. Notre principal concurrent, est la mise au point interne dans l'entreprise, qui sous-estime souvent la complexité de la conception et l'entretien d'une solution, qui doit s'adapter en permanence à une cible en mouvement en vue d'une efficacité optimale.

WRB: Quelle est la compétence particulière de Paradial. Pourquoi toute personne pourrait faire affaire avec vous ?

LM: Assurer la connectivité n'est pas résolu, par une balle en argent. Il est de l'exhaustivité, la robustesse, la sécurité et la QoS en temps réel les caractéristiques et l'ampleur de support du protocole qui rend Real Tunnel si précieux. En outre, Paradiat met en œuvre les technologies standardisées conçues par une équipe, compétente, spécialisée et enthousiaste.

WRB: Est-ce que Paradiat fonctionne avec H323 et SIP?

LM: Oui, Real Tunnel fonctionne avec le SIP et H323, en plus de H460, STUN, TURN, TLS, etc Real Tunnel évolue afin de répondre aux besoins du marché, à titre d'exemple, nous avons des serveurs Microsoft Office Communication Server (OCS) 2007 compatibles avec les piles ICE. Cette pile ICE permet à toute personne construisant des terminaux OCS2007 interopérables de commencer avec une pile complètement testée ICE, disponible sur Linux, Windows, MacOS, et Windows Mobile.

WRB: Quelles sont les implications en matière de sécurité lors de l'utilisation de Real Tunnel?

IA: Il y a un conflit inhérent entre les exigences de sécurité, qui conduisent au déploiement d'éléments de sécurité du réseau - pare-feu, NATS et les attentes de l'utilisateur en ce qui concerne la disponibilité des services. Real Tunnel fonctionne avec les infrastructures existantes et ne nécessite pas de reconfiguration de pare-feu. H460 nécessite l'ouverture de ports et Real Tunnel étend la sécurité H460 avec des techniques tunneling, répondant aux besoins des organisations et des utilisateurs pour lesquels l'ouverture des ports est, soit impossible, soit inacceptable en raison de politiques de sécurité de l'entreprise. En outre, certains de nos clients utilisent Real Tunnel pour chiffrer le trafic.

WRB: Est-ce que cela fonctionne en mode ASP avec un prestataire de services VOIP ou de Visio ?

LM: Un défi majeur pour les fournisseurs de service d'hébergement est de rendre les services disponibles pour les utilisateurs indépendamment de l'emplacement à partir duquel un service est accessible - au travail, à la maison, dans un hôtel ou un hot spot. Real Tunnel couvre tous les cas d'utilisation. Pour les fournisseurs de services et leurs clients ce qui réduit les coûts de déploiement, les risques et les dépenses de support.

Nouveau : Desktop Video Consulting

IRIS Ressources Premier cabinet français spécialisé en Visio et communications Unifiées

Vous propose son nouveau service à distance, exclusif : Desktop Video Consulting

Conseil spécialisé réalisé à distance par Visio

- Notre métier le conseil en Visio
- Vous souhaitez faire le point sur les offres du marché les plus récentes
- Vous souhaitez poser des questions à un professionnel expérimenté de la Visio, ou prendre son avis sur un problème qui vous préoccupe, faire valider un CCTP que vous aurez rédigé...
- TPE, PME, grande organisation publique ou privée, vous souhaitez vous renseigner sur des solutions économiques de services ou déployer des terminaux et des infrastructures
- Vous cherchez une grande réactivité ..
- Votre budget est très serré.
- Vous disposez d'un terminal H323 ou d'un PC de bureau ou portable connecté sur Internet, une webcam, un micro-casque audio
- [Nous nous connectons chez vous, sur une base de tarification horaire](#)

Les détails et les conditions se trouvent sur : www.irisressources.com



IRIS Ressources

Conseil en Visiocommunication et Imagerie Télécom

Bien entendu les prestations classiques sont toujours d'actualité :

- *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