

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)

---

## La bombe Cisco, ébranle la profession

Le 1<sup>er</sup> Octobre Cisco a annoncé un accord pour acquérir Tandberg pour 3 milliards \$ en espèces. Avec un indice légèrement supérieur à 9,0 sur l'échelle de Richter des tremblements de terre marketing, l'acquisition, qui devrait prendre six mois pour passer les formalités des organismes de réglementation de l'UE, combine le muscle, le poids et l'accès à très haut niveau de Cisco de tous les comptes clients avec l'expertise visio, une ligne de produits superbes, et l'expertise de la visioconférence, ainsi que celle de ses partenaires de canaux du leader en chiffre d'affaires Visio de la profession. Quand tout est dit et fait, Tandberg deviendra le centre d'excellence Visio de Cisco. Ainsi, si une acquisition de 3 milliards de \$ n'est pas énorme par rapport aux normes de Wall Street, elle est par contre absolument faramineuse, quant à ses effets probables sur les marchés de la visioconférence, de la collaboration et des communications unifiées. Cela inclut les fabricants, les partenaires des canaux de distribution et les alliances stratégiques.

*Ce que j'en pense* : Nous avons déjà publié une courte note résumant nos pensées, quelques heures après l'annonce. Elle est disponible gratuitement sur [www.wrplatinum.com](http://www.wrplatinum.com). Elle sera bientôt complétée. En Voici une courte synthèse : .

*Gagnants*: Cela va être une bonne affaire pour le marché et pour les clients, en supposant que Cisco ne cherche pas à remodeler le secteur des conférences vers ses propres systèmes propriétaires et exclusifs. Cependant, si cela devait se produire, je ne pense pas que Cisco aurait acquis Tandberg. Au lieu de cela, je pense que nous verrons le meilleur des deux mondes Tandberg et Cisco réunis. C'est du moins, mon souhait le plus vif.

*Perdants* : Le perdant immédiat et évident est Radvision, pour qui Cisco est le plus important client de l'entreprise, qui va certainement aller plus loin et déplacer ses solutions d'infrastructure Visio vers la plate-forme de Codian. Mais Radvision, avec sa plate-forme SCOPIA et SCOPIA Desktop, pourrait devenir une cible d'acquisition attrayante en soi.

*A observer*: Polycom est le centre de l'attention évidente ici. Pour les entreprises dans le camp « tout sauf CISCO », Tandberg perd tout son attrait, et Polycom est la solution de remplacement évidente. Polycom pourrait dès lors en bénéficier. Mais le fait est que Polycom se trouve aujourd'hui, devant un concurrent fort et encore plus féroce, ce qui ne peut pas être bon. Il est de surcroît, difficile de croire que les alliances comme Polycom-Microsoft ou Avaya-Polycom ou encore Polycom- IBM puissent produire les produits, ventes, le marketing musclé et la capacité de distribution, qu'une acquisition pure et simple peut produire. Ainsi, Polycom semble être affaibli par cette affaire, à moins bien sûr que quelqu'un décide que Polycom est une cible d'acquisition attrayante, quelqu'un qui puisse aller contre le Goliath. Cisco Tandberg ...

*Notre hypothèse*: Microsoft ne veut pas entrer dans le marché des équipements. Peut-être devraient-ils acheter Radvision. Avaya est détenue par Silver Lake qui est occupée à digérer les morceaux de Nortel, récemment achetés. IBM n'est pas si impliquée dans la Visio et va plus probablement se concentrer sur Sametime et les services managés à base de Sametime.

*Les partenariats:* L'affaire Cisco va certainement fracturer tous les partenariats sur la carte. Nous croyons que l'alliance Tandberg- Microsoft s'oriente déjà vers les juridictions de divorce. Il est également difficile d'imaginer HP souhaitant faire des affaires avec Cisco sur le front de la Visio, bien que des choses plus étranges se soient produites quand il s'agit de HP parfois désemparés. IBM est un nuage impénétrable ici - stratégiquement aligné avec Cisco dans de nombreux domaines (non liés à la vidéo) et en concurrence avec Cisco dans d'autres (la collaboration dans les nuages). Nous pensons que cette alliance va survivre - IBM vient d'annoncer un service managé autour de la gamme de téléprésence Cisco. L'ajout de la technologie Tandberg à la liste de prix de Cisco pourrait en fait renforcer cette relation. Restez à l'écoute...

La distribution : Les canaux, sont ici une histoire entièrement nouvelle. Si vous étiez déjà un partenaire Cisco ou Tandberg, les choses vont sûrement changer. Probablement pour le mieux, mais les partenaires de Tandberg sont déjà nerveux, et à juste titre. Juste une semaine avant l'annonce de Cisco, Tandberg a annoncé "une" relation stratégique avec Siemens Enterprise Communications Group - ce partenaire va probablement tirer sa révérence, pensons-nous. Celle-ci et d'autres relations similaires seront examinées de A à Z.

Oui, en effet, nous vivons dans une époque intéressante...

## Vidyo présente VidyoOne

VIDYO spécialiste en codage vidéo Scalable propose désormais une solution de visioconférence baptisée VidyoOne, un forfait qui inclut tous les composants nécessaires au déploiement de VidyoConferencing dans une organisation de petite à moyenne taille. Ces composants sont tous contenus dans un seul appareil compact 1U. Cela comprend un, VidyoRouter, un serveur VidyoPortal, les téléchargements VidyoDesktop et les ports de conférence multipoint. L'appareil VidyoOne tout en un peut être fourni soit avec 5 ports et 25 sièges d'utilisateur pour \$7000 ou de 10 ports et 50 sièges d'utilisateur pour \$ 14,000. Le prix comprend le serveur matériel et des licences perpétuelles. VidyoOne comprend un plan de protection des investissements - les clients exigeant une capacité supplémentaire peuvent retourner leur dossier de VidyoOne moins d'un an pour un remboursement total contre l'achat d'une configuration supérieure.

## Bonjour à LifeSize Passport

LifeSize Communications a encore frappé, en ouvrant de nouveaux territoires. Il s'agit cette fois d'un système de Visio HD pour \$2499 avec une caméra à focale fixe (\$3499 avec une caméra th PTZ soit site-azimut-zoom). LifeSize Passport, se situe à 1/3de la taille, 1/3 du poids et 1/3 du prix de tout autre système de cette classe . C'est également, presque portable. Mais attendez comme on dit sur les foires, ce n'est pas fini: le système supporte les protocoles SIP, H.323 et Skype. LifeSize Passport permet les appels audio Skype avec plus de 480 millions d'utilisateurs Skype enregistrés. LifeSize n'en parle pas , mais nos services de renseignement nous conduisent à penser que le fonctionnement en Video avec Skype devrait suivre prochainement. Cette solution pourrait la clé pour ouvrir la Visio aux masses de TPE et PME.

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](#)

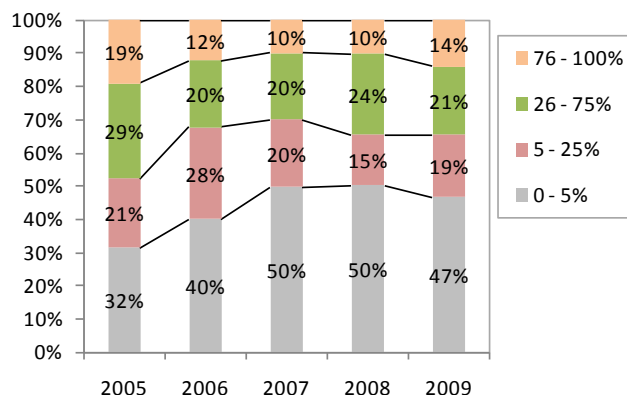
[York Telecom](#)

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.



## Nouvelle étude de marché WR : L'utilisation de la Visio dans les Web Conferences, une nouvelle tendance?

WR vient juste de finaliser son WebMetrics 1<sup>er</sup> semestre 2009, rapport d'enquête qui suit les tendances et préférences des utilisateurs pour les Webconférences. Parmi les résultats, il y a une indication que l'utilisation de la vidéo, (qui avait en fait diminué pendant quelques années), est désormais en augmentation. Au cours de l'année écoulée, ceux qui utilisent la Visio dans plus de 75% de leurs Web conférences a augmenté de 10% à 14%, et ceux qui ne l'utilisent pas (<5% de conférences) est passé de 50% à 47%.

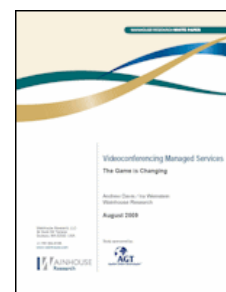


% d'utilisation de la Visio dans les Webconférences

Les données nous amène à conclure que, jusqu'en 2007, de nombreux utilisateurs pionniers ont essayé la Visio avec des webcams, se sont fatigués de la nouveauté et ont «laissé tomber» l'habitude. À partir de 2008 et cela s'est confirmé en 2009, l'utilisation de la vidéo s'est stabilisée et montre maintenant une légère hausse. Peut-être due à l'amélioration de la qualité de la compression, la disponibilité de bande suffisante, une augmentation du nombre d'offres avec de la visio (Skype & AOL, Live Meeting, WebEx), l'amélioration de la qualité des webcam, et un changement de mentalité et des demandes des utilisateurs. Elle a (enfin) pris le dessus. Nous surveillerons de près les évolutions dans le futur. Il y a beaucoup plus à apprendre dans le rapport WebMetrics. Un résumé peut être téléchargé à partir de [www.wainhouse.com/webmetrics](http://www.wainhouse.com/webmetrics)

## Nouveau Whitepaper de Wainhouse Research (Gratuit)

Au fil du temps, de nombreuses organisations se sont rendu compte que la vidéoconférence peut être très complexe, et que l'organisation et le support d'un service de visioconférence n'est pas au cœur de l'expertise de l'entreprise ou de son modèle d'organisation. Par conséquent, de nombreuses organisations avisées se tournent vers les fournisseurs de services «managés» de visioconférence qui ont une expertise à l'appui de leur environnement. «Videoconferencing Managed Services – the Game is Changing», sponsorisé par Applied Global Technologies (AGT), évoque le jeu trois facteurs de changement que les Management Service Providers utilisent pour offrir des avantages aux organisations qui utilisent la visioconférence. A télécharger sur [www.wainhouse.com/whitepapers](http://www.wainhouse.com/whitepapers)



## Event Calendar

Conferencing & Collaboration Events	
When & Where	Who & What
October 28, London, UK	<a href="#">An interactive journey through videoconferencing</a>
April 20-21, 2010, Berlin, Germany	Wainhouse Research Collaboration Summit
July 20-21, 2010, Boston, MA	Wainhouse Research Collaboration Summit

# 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](http://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](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