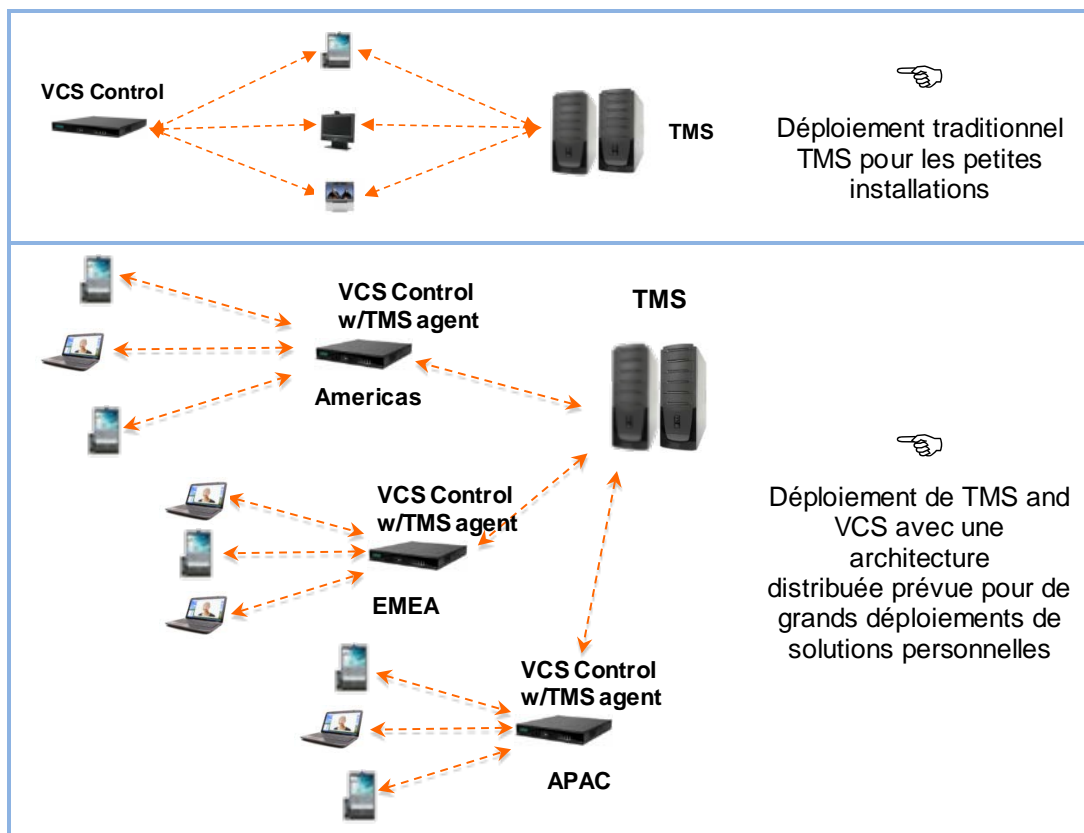


Tandberg présente le provisionnement à grande échelle

Tandberg a actualisé ses logiciels TMS et VCS pour faire fonctionner ce que l'entreprise appelle le « provisionnement à grande échelle ». Bien que d'habitude nous n'annonçons pas la sortie de nouvelles versions logicielles si elles ne présentent pas une modification majeure, la version 12.5 du logiciel est différente. Le grand provisionnement répond à un défi majeur de l'industrie : l'automatisation et l'accélération du déploiement de solutions de visioconférence personnelle afin que votre service informatique convivial puisse réellement envisager le déploiement de centaines ou de milliers de terminaux. Selon Tandberg, avec les terminaux E20 ou Movi de la société, le déploiement nécessite seulement quatre étapes, comme suit:

- L'administrateur importe Active Directory dans le TMS
- AD se synchronise avec TMS en créant automatiquement des nouveaux profils utilisateurs et les adresses de FindMe
- TMS génère et envoie automatiquement des e-mails aux nouveaux utilisateurs avec identifiant et mot de passe
- Les nouveaux abonnés reçoivent le E20, entrent le nom d'utilisateur et le mot de passe et ils deviennent opérationnels




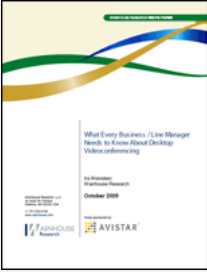


Nous avons vu récemment une démonstration en direct de cela avec une E20 toute neuve, sortant de son emballage. En fait, il a fallu plus de 30 secondes pour mettre en place le câble d'alimentation et le câble Ethernet et 2 minutes après, nous avons eu notre premier appel vidéo Transatlantique.

Polycom accroît son offre Multi-codec

Reconnaissant qu' une taille unique ne convient pas à tout le monde, ou dans le cas de Polycom, six tailles ne correspondent pas nécessairement à la totalité des cas. Polycom a annoncé officiellement l' ATX 300, un kit de téléprésence avec des composants technologiques et des logiciels qui est combiné avec la planification, la conception et les services d'implémentation de partenaires intégrateurs qualifiés AV pour créer des solutions sur mesure pour un large éventail de domaines d'activité et d'applications. Le système peut être utilisé pour créer des environnements uniques de téléprésence immersive personnalisés avec les affichages, les meubles, l'éclairage, l'acoustique, la décoration, etc. Les clients peuvent également être en mesure d'intégrer le mobilier existant ou des composants pour réduire les coûts et adapter le système aux besoins vraiment spécifiques..

- La société Aethra, basée à Ancone, en Italie connaît une grande réorganisation interne. La branche des télécommunications d'Aethra SpA a été officiellement reprise par de nouveaux investisseurs et transférée à la nouvelle société A Srl TLC. Aucun changement sur les produits ou de personnels ne sont signalés.
- Wainhouse Research cherche quelques bons sponsors pour participer à son nouveau Programme de parrainage du Bulletin du WR 2010. Contacter sfargo@wainhouse.com pour plus de détails. Le parrainage WRB est une occasion pour un nombre limité d'entreprises de se positionner comme des supporters de l'avancée de la collaboration..
- Tandberg a une nouvelle version logicielle pour le serveur de contenu Tandberg (TCS) qui rend plus facile pour les utilisateurs de TCS d'enregistrer, éditer et partager des fichiers multimédia, dans tous les formats courants de médias en continu. Mais la grande nouvelle, est ici le fonctionnement avec Flash d'Adobe. TCS permet l'enregistrement et le partage de sessions de formation, conférences, présentations et réunions. Avec l'ajout du support de Flash, de nombreuses organisations peuvent poster directement du contenu enregistré d'une connexion Visio vers un site Web sans avoir besoin de décodage. Une des principales applications, que nous voyons ici, avec les menaces de H1N1 et d'autres maux, c'est la continuité de l'activité et des affaires et TCS répond à ces besoins parce qu'il est en mesure d'enregistrer les appels de tout terminal répondant aux normes pour l'affichage de demain et l'archivage. Les mises à niveau logicielles seront disponibles pour des clients existants de TCS en Q4 2009.
- L'acquisition proposée de Nortel Enterprise Solutions par Avaya a été entérinée par la Commission Européenne.
- Polycom a rejoint le Cisco Developer Network Program. Oui, en effet, cette programmation est axée sur la gamme des communications unifiées de Cisco. Dans une annonce à ce sujet, Polycom HDX 4000, 6000, 7000, 8000 et 9000 systèmes ont passé avec succès les tests d'interopérabilité avec les versions de Cisco Unified Communications Manager 6.0 et 7.0.

New White Papers from WR (free!) Click title to download or visit www.wainhouse.com

			
<p>The New Imperative for Lecture Capture Solutions in Higher Education</p>	<p>What Every Business / Line Manager Needs to Know about Desktop Videoconferencing</p>	<p>What Every IT Manager Needs to Know about Desktop Videoconferencing</p>	<p>Evaluation of the IPeak IPQ Technology</p>

Event Calendar

Conferencing & Collaboration Events	
When & Where	Who & What
March 23-25, 2009, via the Internet	<i>Education for Everyone</i> Virtual Symposium
April 19, 2010, Berlin, Germany	CSP Summit
April 20-21, 2010, Berlin, Germany	Wainhouse Research Collaboration Summit
July 20-21, 2010, Boston, MA	Wainhouse Research Collaboration Summit

Face à face avec Anna Ramazzotti PDG de VRM Italia



La société VRM Italia CEO Anna Ramazzotti

Nous avons récemment eu l'occasion de nous retrouver avec quelques partenaires de la distribution de la Visio en Italie et nous avons bavardé au sujet du marché italien de la Visio. Selon Anna Ramazzotti, PDG de VRM Italia, le panorama de l'Italie est similaire à celui du reste de l'Europe en termes d'incidences de la crise économique mondiale. L'année pour VRM a été encore toutefois positive.

WRB: Brièvement, pouvez-vous nous présenter votre société.

AR: Nous essayons d'être un fournisseur de solutions complètes. Nous sommes dans ce métier depuis 1988 et la société compte 25 personnes dans deux bureaux - Milan et Rome. VRM est un partenaire Platinum et le Centre d'excellence pour Tandberg et commence également une collaboration avec LifeSize. Nous avons eu par le passé des expériences avec Polycom et Sony. Nous sommes accrédités Service Partner et nous avons une certification pour les services de téléprésence Tandberg. La majorité de notre activité est répartie entre B2B et

les administrations. Pour nos clients la technologie fiable de la Visio peut être d'une importance stratégique et c'est l'aspect que nous présentons à tout moment.

WRB: L'économie en Italie a-t-elle souffert comme la plupart du reste du monde au cours des 18 derniers mois, et si oui, comment cela a-t-il affecté votre entreprise ?

AR: Oui, l'Italie a également souffert de la crise financière, mais peut-être un peu moins que d'autres pays comme le Royaume-Uni. Je pense que c'est, parce que les entreprises italiennes n'ont pas été si concentrées sur les marchés financiers et la Bourse. Nous avons vu comment les entreprises ont choisi de plus en plus, d'investir dans la Visioconférence comme un outil pour réduire les coûts et accélérer les négociations. Nos clients voient leur retour sur investissement de façon très rapide. La crise a aussi donné une occasion à VRM de se développer dans de nouveaux marchés qui n'auraient traditionnellement pas utilisé ce type de technologie.

WRB: Dans quels domaines avez-vous vu une augmentation dans l'adoption de la visioconférence?

AR: Le secteur de la finance en Italie a utilisé davantage la Visio au cours de l'année écoulée. Plus précisément, il y a eu des fusions où le recours à la visioconférence a facilité les transactions et les négociations.

WRB: Pouvez-vous donner un exemple.

AR: Bien sûr. Regardez l'affaire avec Unicredit Banca di Roma ou la fusion entre le prêteur italien Intesa et la Sanpaolo Bank qui a été réalisée en utilisant des systèmes de visioconférence Tandberg. D'autres banques importantes ont accru l'utilisation de la Visio comme par exemple Monte dei Paschi di Siena et Banca di Credito Cooperativo.

WRB: VRM offre des solutions de bout-en-de-bout, la conception des systèmes, des réseaux et systèmes de contrôle pour une structure complète de support clientèle. Quel a été l'impact sur les performances de l'entreprise?

AR: L'activité de cette année a augmenté de 40%, malgré la crise. Cela vient non seulement de ventes de systèmes de salles, mais également des recettes de ventes d'infrastructures. Nous avons également travaillé avec d'autres entreprises à intégrer leurs ressources pour permettre des communications unifiées. Tandberg est notre marque de Visio la plus significative, mais nous constatons que LifeSize gagne des parts de marché grâce aux difficultés actuelles de constructeur italien VC Aethra sur le marché.

WRB: Alors, quel est l'état du marché en ce moment en Italie, maintenant qu'Aethra est en crise et que Tandberg pourrait fusionner avec Cisco?

AR: L'accord entre Tandberg et Cisco est très important pour nous en raison de la capacité de Cisco à orienter le marché. Nous sommes partenaires avec Tandberg depuis 2002, de sorte qu'Aethra a été un concurrent. Aethra a eu une position forte sur le marché italien, principalement en raison de ses liens historiques avec Telecom Italia (TI). Mais VRM a eu une relation avec TI depuis 2003. Elles se renforcent dans la mesure où nous parvenons à offrir davantage de services sur mesure pour les clients.

WRB: Quels marchés verticaux sont particulièrement importants pour VRM?

AR: Le secteur financier et bancaire ainsi que le secteur public sont nos principaux domaines. Nous avons aussi une relation avec FastWeb, un prestataire de services de

réseau qui a fait des offres importantes sur le secteur public. Certaines de nos activités concernent également la sécurité et le secteur militaire. Le marché de l'éducation en Italie, en revanche, n'est pas très fort pour notre entreprise. Ceci s'explique principalement en raison du manque d'investissements publics dans ce domaine.

WRB: Quelle est l'importance de la Visio sur le bureau pour votre activité?

AR: Le desktop Conferencing est important parce que nous croyons que c'est un moteur de croissance du marché dans l'adoption de la Visio. Nous pensons qu'elle influence également la diffusion de la téléprésence. L'utilisation continue de la Visio sur les postes de travail encourage l'utilisation de solutions complètes de Visio. L'essentiel est de changer les habitudes, dans la façon dont les affaires sont menées. Les gens ont besoin d'utiliser la communication visuelle et la collaboration au bureau. Vous ne l'avez pas demandé, mais je dois ajouter que sur le front de téléprésence, nous avons présenté le T3 de Tandberg mais jusqu'à présent, aucune vente ne s'est matérialisée. Nous espérons que la téléprésence va commencer à être adoptée prochainement.

WRB: En tant que partenaire de distribution de visioconférence, quels sont les défis majeurs, que vous voyez pour votre entreprise au cours des 12 prochains mois?

AR: Nous tenons à rester compétitifs : sur les solutions complètes, sur les prix, les nouvelles technologies, les tendances et l'élargissement des activités. C'est pourquoi nous investissons chaque année dans la formation et nous mettons constamment en œuvre de nouvelles procédures pour accroître l'efficacité et le professionnalisme de nos employés. La concurrence est toujours une bataille. Nous voyons qu'en 2009-2010 davantage de sociétés ont tendance à utiliser des fournisseurs de services comme TI et FastWeb, parce qu'ils ne peuvent payer pour le déploiement de matériels et des services dans un modèle direct. Les programmes de financement sont en accroissement en Italie. C'est pourquoi le partenariat avec TI et FastWeb est très important pour nous.



- 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,

© 2009 Wainhouse Research 34 Duck Hill, Duxbury, MA 02332 Téléphone 1 617-975-0297
Email à : andrewwd@wainhouse.com PR to: news@wainhouse.com
Traduction IRIS Ressources 2009. Abonnement gratuits à: www.wainhouse.com/bulletin