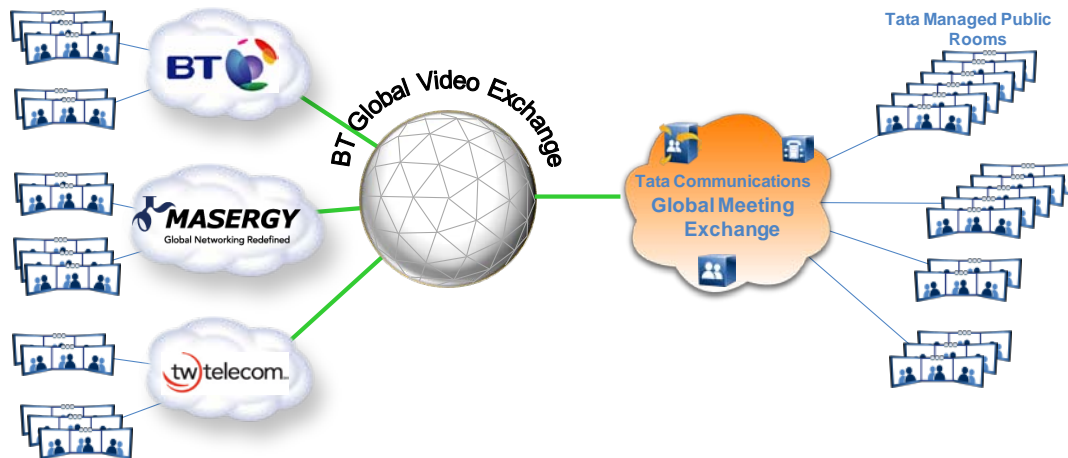


Nouvelles brèves

- Tata Communications a signé un accord avec BT, Telefonica et Glowpoint pour rendre possible les connexions de téléprésence B2B entre systèmes Cisco sur les réseaux de ces fournisseurs. Ces partenariats, au moins pour le moment, sont des partenariats individuels et bien qu'embryonnaires, ces accords sont certainement les signes des temps à venir. Dans une annonce indépendante, Tata a signé un accord pour fournir des services de téléprésence gérés pour le géant allemand de l'assurance Hannover Re.



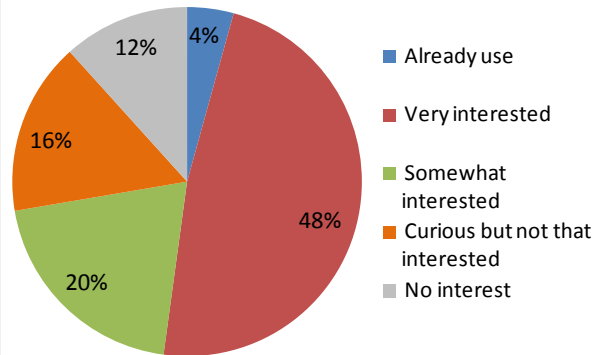
- Le mois dernier, AT&T prétendait être le premier fournisseur de services pour commercialiser la fonctionnalité basée sur le réseau de pont de visioconférence, qui permet aux utilisateurs de technologie de Téléprésence de Cisco, de tenir des sessions de téléprésence inter sociétés, avec à la fois des équipements vidéo standard et haute définition, provenant de plusieurs fournisseurs. Nous ne savons pas si c'est nécessaire, mais AT&T a une "licence de Cisco pour l'interopérabilité inter sociétés".
- Cisco a récemment annoncé « Cius », une Tablette PC compatible vidéo basée sur Android, ciblée clairement pour les entreprises et pas pour le consommateur. Cius a généré beaucoup de buzz et une pléthore d'opinions positives et négatives. Je ne peux pas aller dans tous les détails ici et en fait, la plupart des détails sont "à déterminer" mais si ce périphérique (illustré dans la photo sous un cylindre de verre de sécurité de verre, comme un diamant) a un avenir. Il est vraisemblablement situé dans certaines applications verticales, à mon humble avis et non pas comme un remplacement de portable générique, ni comme un terminal de visioconférence. Est-ce le client léger de l'avenir? Peut-être. Alors que le périphérique ne sera pas disponible avant plusieurs



trimestres, Cisco voulait apporter son soutien à la Communauté de développement Android.

- La récente enquête 1 H 2010 WebMetrics montre que 48 % du panel webconférence interrogé est très intéressé par la Webconférence sur iPad (et probablement d'autres tablettes comme la Cius récemment annoncée de Cisco), 20 % sont assez intéressés.
- Logitech a annoncé l'acquisition des actifs de Paradiat AS, un fournisseur Norvégien, de pare-feu et des solutions de traversée du NAT. La technologie Paradiat, précédemment disponible comme un produit OEM via LifeSize, permet une connexion vidéo entre personnes à l'intérieur des murs de l'entreprise et ceux à l'intérieur d'autres entreprises, dans les bureaux distants, ou pour le télétravail.
- AGT publié la version v6.1 de PerfectMeetings. Le client vidéo fonctionne maintenant en H.263 pour tous les utilisateurs de PC et Mac, peut automatiquement optimiser les performances et fournir une fenêtre de présentation remaniée pour une visualisation et une ergonomie améliorée. Est également inclus, un nouveau système de détection de webcam.
- Brainshark a annoncé Brainshark Mobile, un service permettant aux utilisateurs de smartphone et iPad afficher des communications Brainshark affichées sur leurs périphériques mobiles.
- Avistar a obtenu un brevet U.S. (U.S. 7,738,492) pour la gestion dynamique de bande passante en temps réel. Cette fonctionnalité est une fonction critique dans les environnements de communications unifiées réussis, qui utilisent la messagerie instantanée, la VoIP et la vidéo.
- Pour les espions russes qui sont parmi nous, méfiez-vous, sachant que HP Halo a reçu la certification ISO 27001. Il s'agit d'une certification indépendante du système de

Etes-vous intéressé pour utiliser une tablette comme l'iPad pour participer aux conférences web ?



Présentation d'un commanditaire du Bulletin WR

Technologies globale appliquée (AGT Applied Global Technologies) est le fournisseur de services de gestion vidéo privée croissance la plus rapide en Amérique du Nord. Avec plus de 17 années d'expérience dans l'industrie de la vidéo, l'AGT est un chef de file dans le développement de technologies et de la fourniture de services aux entreprises, le gouvernement, l'éducation et prestataires de services. AGT supprime les coûts et la complexité du déploiement et de la gestion pour les terminaux de bureaux, salle de réunion et salles de téléprésence. Les services et technologies d'AGT innovantes et primées et incluent FATHOM HD pour les tests vidéo et la gestion, ENCORE pour tout les ponts en H.323, streaming ou enregistrement, planification et traversée multi-réseau et ANALYTICS, un outil basé sur la création web de rapports et l'analyse. PerfectMeetings est complète vidéo service géré pour déploiement et des opérations à distance (locaux d'AGT) ou sur site avec une option "location financière.



gestion de sécurité de HP Halo menée par l'organisation des normes internationales.

- BT Conferencing a conclu un accord avec Kontiki. Les Clients qui utilisent la visioconférence et les autres services de collaboration peuvent maintenant atteindre tous leurs employés, dans n'importe quel endroit avec des live webcasts vidéo de qualité broadcast, la VOD, grâce à la plate-forme logicielle SAS de Kontiki. Cette nouvelle offre permet de compléter le portefeuille de communications unifiées. de BT Conferencing
- Réseaux : Streamcore garantit la performance de la visioconférence.

Streamcore est un constructeur français proposant des solutions de gestion des performances pour les applications interactives et les communications temps-réel (VoIP et vidéo) sur le WAN.

Streamcore, a lancé dernièrement la version 5.3 de sa solution. En s'appuyant sur ses capacités à garantir les performances du trafic VoIP, Streamcore a ajouté de nouvelles mesures et une classification automatique pour le trafic de visioconférence afin de l'identifier et de lui garantir de la bande passante. La version 5.3 permet de mesurer passivement la qualité de tout type de trafic vidéo et audio RTP, même ceux avec des codecs propriétaires : la latence, la gigue et la perte de paquets, ainsi que le volume total du trafic. Ces mesures aident les équipes du SI à évaluer la qualité des services de vidéoconférence pour l'utilisateur final, en les corrélant avec l'usage et les performances du réseau IP. Elles leur permettent également d'être proactif dans la détection et la résolution de problèmes engendrés par une dégradation de la qualité vidéo. Les mesures des performances audio et vidéo sont disponibles en temps réel toutes les 10 secondes. Enfin, analyser les tendances du trafic de vidéoconférence avec les outils de reporting, même dans le cadre d'un déploiement de systèmes vidéo hétérogènes, permet de mieux comprendre les usages, de planifier les besoins en bande passante et de garantir des visioconférences performantes dans le temps. www.streamcore.com

Nouvelles brèves d' InfoComm (partie 2 sur 2)

- Sur le stand de Sony, Spire Global (vendeur exclusif de la visioconférence Sony aux États-Unis), a présenté à WR deux nouveaux terminaux Sony basés sur le système PCS-XG80 qui fonctionne en 1080i : le système exécutif SG-TL80 (prix public US : \$ 8,999) et le système séparé PCS-XG55 (prix public US : \$ 5,999). Les options incluent le support H.239 (disponible sur système, tarif US \$ 1,999) et un pont intégré 6 ports (disponible sur le SG-TL80, prix public US \$ 2,999). NB : au cours des derniers trimestres, Spire Global a élargi sa gamme de produits pour inclure les produits Mirial, Visual Nexus, Compunetix, Téléprésence Tech, Phoenix Audio et ClearOne. (Commercialisés à la marque Spire Global),
- WR a découvert un second nouveau fournisseur de visioconférence à Infocomm. Son siège social à Taïwan avec ~ 1 100 employés, AVerMedia a annoncé le lancement de deux nouveaux produits VC: les Aver Comm H300 et H100. Les deux systèmes 720 p 30 et audio à large bande et incluent un combiné micro / haut-parleur. Le H300 comprend un pont intégré 4 ports et prend en charge l'enregistrement et la lecture de la réunion (sur un lecteur flash). Le prix final pour le système n'a pas encore annoncé.
- Le dernier jour de l'exposition, WR a eu l'occasion d'assister à une démonstration nouveau système 3-écran téléprésence Polycom : l' OTX300. WR a été impressionné par la qualité

de l'image distante. La combinaison du package d'éclairage OTX de Polycom, le fond blanc et les caméras 1080p de Polycom fournissaient une vue des participants à distance qui semblait presque trop parfaite pour être réelle. Nous avons aussi été satisfaits de voir que l'interface utilisateur de OTX permet aux participants de la réunion de lancer leurs propres appels vidéo en multipoint.

- Radvision a révélé un certain nombre de nouveaux produits et fonctionnalités à Infocomm. VQMonitor est une solution de logiciels destinée aux administrateurs réseau et vidéo qui incorpore les données de suivi d'appel Wireshark et fournit une mine d'informations utiles, y compris une évaluation de la qualité de la vidéo (VMOS) et des informations sur comment le protocole d'appel, les ajustements de vitesse peuvent avoir un impact sur le résultat pour l'utilisateur. Nous avons été impressionnés avec presque tous les aspects de la VQMonitor, à l'exception des prix : environ 50 k\$ US par licence. A ce stade de prix, nous nous attendons que VQMonitor puisse être d'un grand intérêt pour les prestataires de services et peut-être pour une poignée des grandes entreprises. WR a également vu une démonstration de la capacité de "curseur" de Radvision (nouveau nom en attente) une fonction qui stocke des données de présentation des images JPEG de H.239 sur un serveur et permet aux utilisateurs de consulter le contenu préalablement diffusé. Pour ceux d'entre vous qui ont assisté à des réunions audio ou vidéo, où les diapositives ont été présentées, vous apprécierez la possibilité de revenir en arrière dans le temps sans interrompre la réunion. «Curseur» s'exécute sur les postes de travail, mais la démonstration était doublement impressionnante sur un iPad. En outre, WR a vu une démonstration rapide du nouveau système de vidéo XT1000 de Radvision. XT1000 a certaines caractéristiques uniques et les fonctions, y compris la possibilité d'utiliser la MCU interne avec SCOPIA Desktop, qui rendra particulièrement attrayant pour les PME/PMI. Le succès ici pour Radvision dépendra des stratégies de commercialisation, pas du prix ou des performances pour les XT1000.
- Fabricant de pont audio-conférence, Compunetix affiche sa nouvelle famille de pont vidéo EVERGREEN ; une ligne de ponts compatibles ATCA qui prennent en charge la vidéo H.323 et analogique sur T1 (Le fonctionnement en SIP et H.320 sont en attente). Pour optimiser la fiabilité, les systèmes prennent en charge plusieurs modules de contrôle simultanément "à chaud". Contrairement aux principaux ponts vidéo disponibles aujourd'hui, les ponts EVERGREEN sont effectivement des serveurs de médias qui peuvent être programmés pour exécuter des fonctions totalement différentes par le nouveau code de chargement dans le processeur du système. Fidèle à sa politique Compunetix propose un produit d'un cycle de vie extrêmement long, le système a été conçu pour prendre en charge les mises à niveau de performances futures en remplaçant les modules de traitement.

Événements de conférence et de collaboration

Quand et où	Qui & que
Juillet 20-21, Boston, MA.	Sommet de collaboration de recherche Wainhouse
Octobre 3-6, Fort Lauderdale, FL	Conférence annuelle de VCI-G.
Le 12 octobre, Boston, MA.	Recherche de Wainhouse CSP sommet - Amérique du Nord

Face à Face avec Dave Hart, Directeur de la technologie de Presidio,

J'ai récemment eu la chance, de rencontrer Dave Hart, vice-président exécutif et Directeur de la technologie pour Presidio au cours d'un événement de visioconférence et de communications unifiées. Étant donné que je ne connaissais guère Presidio et Dave ne connaissait guère Wainhouse Research, nous sommes convenus de bavarder, au cours d'un petit déjeuner.

WRB : OK, supposons que le lectorat de cette newsletter ne soit pas familiarisé avec Presidio. Que faites-vous à ce que l'on peut honnêtement appeler un événement de visioconférence.

DH : Presidio est une entreprise de services professionnels et gérés. Nous sommes à l'avant-garde dans les installations et opérations, principalement dans l'espace de collaboration et de centre de données de nouvelle génération, suivant les solutions d'infrastructure informatique avancées. Nous sommes une société privée de 1200 professionnels, fondée en 2003 et initialement axée sur la transition entre la TDM et la VoIP. Comme ce marché a évolué, pour inclure des technologies de collaboration importants tels que la présence, la messagerie unifiée et la vidéo, nous avons évolué avec elle. Bien que nous ayons une expertise considérable avec Avaya et les technologies héritées de Nortel, notre force est avec Cisco où nous sommes leur 4^{ème} plus grand client de communications unifiées et 3rd plus grand centre de contact en Amérique du Nord. Nous sommes également un des seuls quatre partenaires qui sont autorisés en téléprésence Cisco et Platinum Tandberg. Ces trois domaines ainsi que notre expertise avec les suites de collaboration de Microsoft et IBM, représente nos racines dans ce que vous mentionnerai comme les communications unifiées.

WRB : Ainsi, vous avez prévu très tôt, que la VoIP allait être très importante et remplacer la voix en TDM

DH : Sans aucun doute. Les origines de Presidio ont incorporé deux principes, que les technologies de l'information : 1) serait de plus en plus complexes et 2) les clients seraient constamment à la recherche de solutions pour améliorer le service et réduire les coûts de fonctionnement. La VoIP ressemblait à un bon pari, même il y a dix ans alors qu'elle était embryonnaire.

WRB : Qu'en est-il des communications unifiées?

DH : Nous voyons les communications unifiées comme l'évolution naturelle de la VoIP. Une fois que le trafic vocal est numérisé, nous pouvons le traiter comme toutes les autres données sur le réseau. Ainsi, nous pouvons les intégrer avec d'autres applications et étendre ses utilisations. Par exemple, actuellement, la plupart des entreprises considèrent la présence comme un pavé de lancement pour IM/chat. Nous croyons qu'en intégrant des voix, vidéo et autres formes de communications comme l'e-mail et chat avec un moteur de présence nous pouvons créer un moteur de routage basé sur les compétences pour toute l'entreprise ; essentiellement en transformant chaque employé en agent de Centre de contact. En prenant cette capacité, à intégrer un processus métier il s'agit d'une proposition extrêmement puissant.



WRB : Pouvez-vous nous dire qui sont vos clients ? Etes-vous axé sur les PME/PMI ou le global 500?

DH : On parle beaucoup de la démocratisation de la technologie. Nous pensons qu'elle arrive réellement. La plupart des technologies que nous déployons sont aussi pertinentes et ont un impact important pour un concessionnaire local, comme au siège social de Ford Motor. Les PME/PMI sont parfois mieux servies, par un fournisseur local plus petit, Presidio est capable d'intervenir dans une entreprise de taille moyenne comme dans une située dans le classement Fortune 500. Si vous avez des exigences sophistiquées d'infrastructure et des communications, Presidio peut vraiment aider. Cela dit, il est bon de savoir qui vous êtes, mais il est bon de savoir qui vous n'êtes pas aussi. Alors que nous disposons d'une offre de service géré robuste et opérationnel "out-task", nous ne sommes pas un sous-traitant et nous ne sommes pas en concurrence pour la reprise de l'ensemble informatique des organisations. Nous ne pensons pas que ce soit la bonne approche, indépendamment de votre taille.

WRB : Cisco était donc votre entrée en visioconférence?

DH : En fait Oui et non. Après avoir bâti notre entreprise avec Cisco et leur technologie VoIP, nous avons certainement grandi avec les offres vidéo de Cisco et sommes devenus un partenaire de Cisco ATP (téléprésence) alpha. En fait, nous avons déployé beaucoup des premières salles de Cisco dans leur propre réseau. Toutefois, Cisco n'avait pas une robuste offre de terminaux qui pourraient servir les besoins de nos clients, avons-nous estimé à l'époque.

WRB : Voix et vidéo sont déployés dans le monde entier. Vous êtes une société basée aux Etats-Unis. Comment gérez-vous le défi mondial?

DH : La réponse repose évidemment sur des partenariats. Je dois admettre qu'il s'agit d'un défi, particulièrement avec Cisco. Nous pensons que par exemple, 50 % opportunités de téléprésence de Cisco sont originaires d'Amérique du Nord, mais 80 % des installations sont hors Amérique du Nord. De plus le programme de revendeurs Cisco ne nous autorise pas à vendre des unités et du service en dehors des États-Unis (bien que nous fassions, un travail international, tout le temps grâce à la technologie de nos autres fabricants partenaire). Tandberg a résolu ce problème. J'espère que l'acquisition aidera dans ce domaine

WRB : Qu'apportez-vous exactement à vos clients dans l'espace vidéo?

DH : Nous faisons effectivement de la conception de salle, intégration, mise en œuvre et le support de premier niveau. Nous sommes une entreprise de services gérés, mais aujourd'hui les services gérés sont destinés à la voix sur IP et pas à la Visio. Ce sera une orientation future pour nous.

WRB : Donc je comprends que les métiers de Cisco représentent votre plus grand segment. Qu'en est-il de Microsoft?

DH : Oui, les revenus basés sur Cisco représentent plus de la moitié de notre chiffre d'affaires total, qui, par ailleurs dépasse le milliard de dollars. Oui, nous sommes également un partenaire Gold de Microsoft, nous avons plus de 50 ingénieurs travaillant dans l'espace de Microsoft. Je qualifierai notre partenariat avec Microsoft de stratégique, mais pas un grand générateur de revenus, mais nous incluons un contenu Microsoft dans presque chacune des solutions, que nous déployons.

WRB : Alors, quel est votre avis sur l'espace de la distribution?

DH : Tout d'abord, je pense que le métier de la distribution de la vidéo IP changera de façon similaire à ce qui est arrivé à la VoIP durant la dernière décennie. Cela me paraît un changement fondamental, que nous pouvons entrevoir. La valeur ajoutée ne sera pas l'intégration Visio dans les environnements de salles, mais plutôt d'intégration vidéo dans le workflow. L'exigence de vidéo fortement intégrée, haut de gamme de type salle de Conseil ne disparaîtra pas, sa demande évoluera et sera remplacée par une stratégie omniprésente "video partout" où les communications vidéo seront plus ad hoc (comme la téléphonie et de messagerie instantanée aujourd'hui) et seront disponibles pour toutes les activités de l'entreprise. Il s'agit de notre point de vue sur les communications unifiées et pourquoi nous voyons qu'il est donc important de maintenir des relations solides avec Cisco et Microsoft. Le canal vidéo doit se concentrer plus sur l'IP et moins sur l'AV. Nous devons également nous enraciner dans les applications de flux de travail et des affaires. Voilà où les communications vidéo peuvent avoir le meilleur impact.

WRB : Ce qui vous tient éveillé la nuit?

DH : Outre 10 ans de penchant pour le somnambulisme ? Je ne suis toujours pas convaincu que nous soyons sortis de l'auberge, d'un point de vue macro-économique. Les budgets serrés vont forcer tout le monde de faire des choix difficiles. Vendre les gains de productivité et l'efficacité de la communication de la visio et de communications unifiées quand le PDG, ordonne de couper tous les investissements non productifs, c'est difficile. Je suis également préoccupé par certains mouvements chez les opérateurs télécom. Comme je l'ai dit, pour la vidéo dans le travail, elle doit être ad hoc et omniprésente. Les récentes modifications de la tarification AT & T pour l'utilisation de la fonction pourrait mettre un frein à l'adoption de la visio sur des périphériques mobiles. N'oubliez pas, que bon nombre d'entre nous qui sommes nomades, utilisent également les cartes sans fil 3 G pour nos ordinateurs portables. En outre, le succès de ce plan de tarification peut enhardir les fournisseurs de haut débit et le xDSL à mettre en œuvre un régime semblable de prix, ce qui aurait pour conséquence de décourager l'adoption dans les TPE et le home office.



IRIS
Ressources

Conseil en Visiocommunication et Imagerie Télécom

- 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 2010. Abonnement gratuits à: www.wainhouse.com/bulletin