

INFORMATIONS ET POINTS DE VUES SUR LA COMMUNICATION UNIFIEE EN TEMPS REEL

Bonnes vacances ... On se retrouve l'année prochaine ! C'est notre dernier bulletin pour 2008 Nous espérons ici que vous tous et la profession des rich media des téléconférences et des communications unifiées traverseront dans le calme l'année 2009 et ces temps difficiles qui nous attendent probablement..

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

AGT et Aethra proposent un nouveau "Business Model"

Dans ce qui semble vraiment être un nouveau business model pour les clients de la visioconférence, Applied Global Technologies (AGT) basée en Floride et Aethra d'Ancône, en Italie ont formé une alliance de co-développement visant à fournir des solutions de conférence et de collaboration aux entreprises de toutes tailles à faible coût, très fiable de, et pas seulement le F500. Le programme commun combine 1) Les services de vidéo managés d'AGT, baptisé PerfectMeetings 2) La vaste gamme Aethra de systèmes de vidéoconférence SD et HD, 3.) des efforts techniques pour personnaliser le matériel et les logiciels afin de bien intégrer les produits des deux entreprises et à fournir aux clients des fonctionnalités avancées et la facilité d'utilisation



Mike Valletutti
CEO, AGT



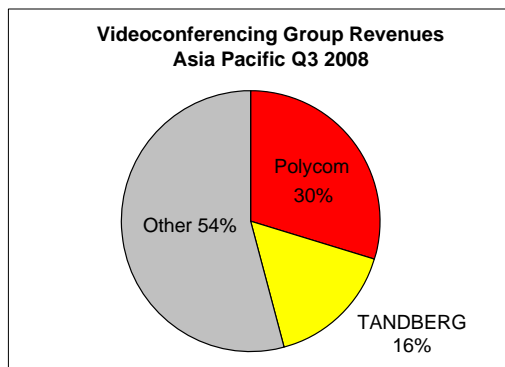
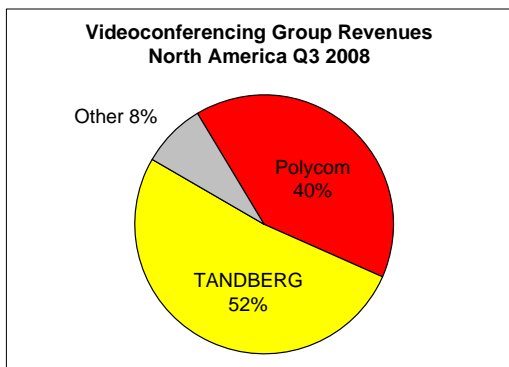
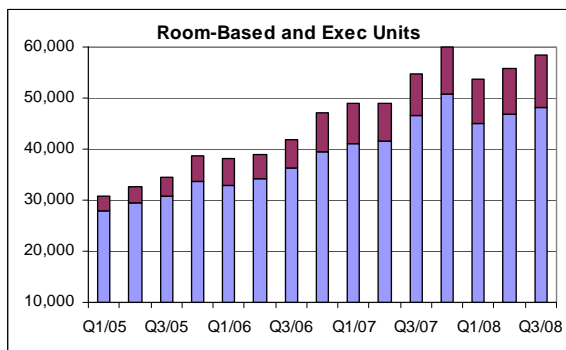
Marco Viezzoli
CEO, Aethra

C'est ce projet commun de développement qui différencie ce type de commercialisation, des alliances et des partenariats, dont nous entendons parler si souvent. Pour répondre aux besoins de la prochaine génération, d' utilisateurs qui recherchent des solutions évolutives et gérables, AGT Aethra et les ingénieurs ont commencé à travailler ensemble sur une approche intégrée de bout en bout la solution dont la présence H.323, écran tactile, la numérotation, la gestion intégrée des alertes , traversée de pare-feu, et sur le web la Visio de bureau. Les deux sociétés vont modifier leurs logiciels pour tirer profit des fonctions offertes par l'autre et faire une intégration transparente pour l'utilisateur final. En combinant des l'engineering des logiciels et du matériel, le résultat devrait être, la capacité de fournir au client une plus grande efficacité, à moindre coût et avec la gestion proactive du service. Pour les clients qui réclament de l'hébergement et des services de passerelle B2B, Aethra.net a ajouté à ses capacités d'hébergement de la zone en Italie avec PerfectMeetings. Aethra combinera ses opérations d'assistance avec celles d'AGT pour les clients en Europe, Moyen-Orient et les Amériques. Pour les multinationales, AGT et Aethra combineront les efforts de vente et les prospects avec PerfectMeetings vidéo managée, le programme AGT qui fournit aux clients de l'infrastructure et des outils de gestion derrière le pare-feu de l'entreprise, ainsi que des services qui incluent la services de pont, d'enregistrement et de streaming vidéo illimités, dans le cadre d'un prix fixe. Les clients PMV n'achètent pas d'infrastructure matérielle. PMV est une offre de service logicielle, tous situés dans les locaux du client. PMV fonctionne avec les terminaux de plusieurs fabricants. Le partenariat permet au client PMV la possibilité d'ajouter des terminaux Aethra pour un forfait mensuel fixe.

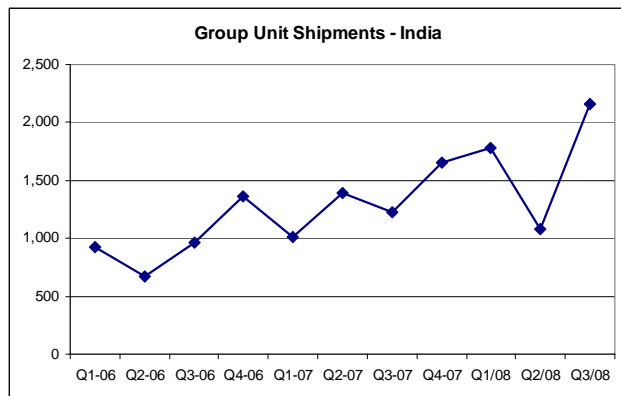
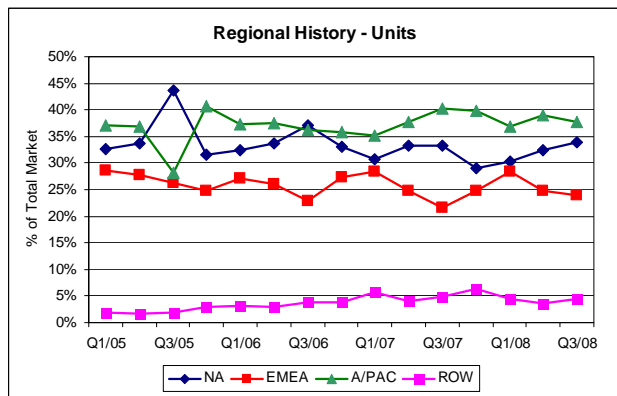
Statistiques Q3-2008 de la profession

L'industrie de la visioconférence a connu des chiffres en très forte croissance en chiffres pour le troisième trimestre 2008, mais les taux de croissance sont clairement en déclin. Au moment où cette lettre d'information a été rédigée, le gouvernement américain a annoncé que le pays est officiellement en récession, et ce, depuis Décembre-07. Consultez les graphiques ci-dessous et voyez nos données. La question magique dans tous les esprits est de savoir comment l'effondrement économique du monde entier pourrait affecter les téléconférences et la collaboration des entreprises, la visioconférence, en particulier, car les équipements de conférence font généralement partie d'un budget (mauvaise nouvelle), mais c'est également un économiseur qui a fait ses preuves (bonne nouvelle), en particulier lorsque de nombreuses entreprises tentent de réduire les voyages. Des vents contraires donc et si nous connaissions la réponse à la question, nous ne serions pas la rédaction de ce bulletin. Si vous nous demandez de toute façon, nous pensons que l'industrie n'échappera pas aux effets de l'économie générale externe, mais elle souffrira moins que bien d'autres.

	Q3-07	Q2-08	Q3-08	Sequential Growth	Annual Growth
Endpoint Revenues	\$297.5	\$324.9	\$347.2	6.9%	16.7%
Endpoint Units	54,670	55,664	58,540	5.2%	7.1%
Infrastructure Revenues	\$77.1	\$87.2	\$84.30	-3.3%	9.4%



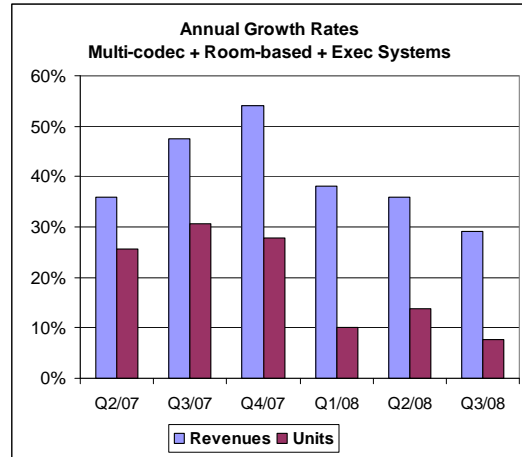
Les détails complets, qui incluent les CA et le nombre d'unités vendues par région du monde et d'une douzaine de pays, figurent dans notre rapport SpotCheck Videoconferencing report, en tant qu'abonnement séparé. Contactez sfargo@wainhouse.com pour les détails.



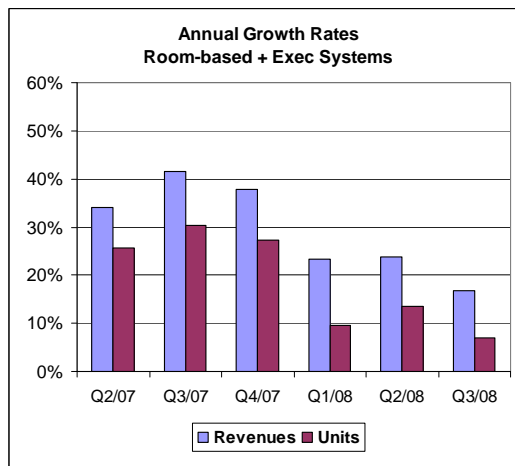
Comme de nombreux lecteurs le savent, le point chaud de la publicité au cours des 18 derniers mois, a été dans le segment du marché de nombreuses personnes appellent «téléprésence».

Dans ce bulletin, nous ne rentrerons pas dans les arguties, sur ce que signifie exactement la téléprésence et pourquoi est-elle différente de la vidéoconférence et la raison pour laquelle tant de fournisseurs lancent des écrans de fumée. Toutefois, nous avons remarqué que nous allons doucement vers la transition vers la HD. L'impact majeur sur le nombre, nous pensons provient de la vente d'un très petit nombre de systèmes avec un prix très élevé, pour la téléprésence.

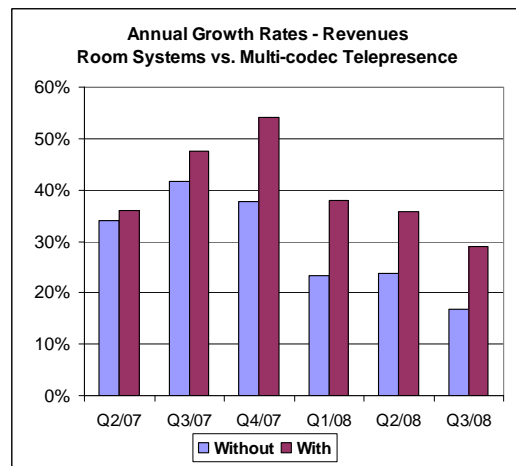
Nous sommes allés consulter notre base de données et avons tenté de calculer l'effet sur l'industrie du taux de croissance annuel au cours des 6 derniers trimestres du segment "téléprésence".



Notre méthode traditionnelle de rapport sur les chiffres de la profession en additionnant tous les chiffres de tous les fabricants. Notez que la croissance demeure solide mais en déclin depuis un an.



Ici nous avons enlevé ce que nous croyons être un segment de téléprésence., un marché qui était négligeable jusque Q4-07. Notez l'impact sur les taux de croissance du CA perçus..



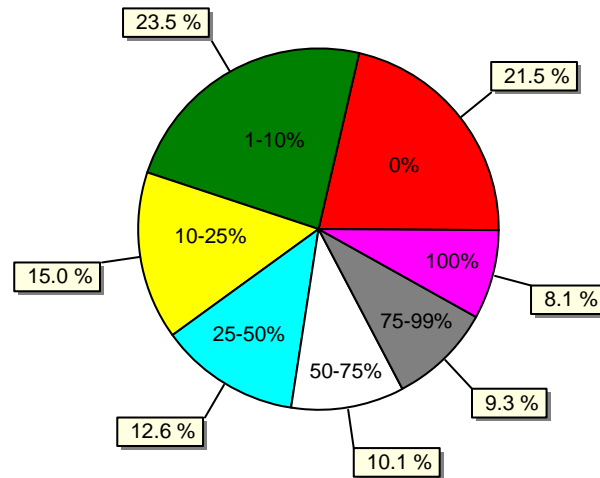
Une comparaison de la croissance annuelle en CA de systèmes de Visioconférence avec ou sans le CA du segment multi-codec "telepresence". Il n'y a pas d'effet significatif sur la croissance en quantité..

Etude annuelle des utilisations : Croissance pour la Visio HD et la téléprésence.

Les résultats de notre sondage annuel auprès des utilisateurs finaux de vidéoconférence a été publié. Les résultats montrent que 1 / 3 des gestionnaires de parcs Visio estiment que la crise économique est susceptible de conduire à l'accélération des déploiements, pas aux ralentissements. Les deux plus grands courants cités par 247 participants à l'enquête ont été (sans surprise) Réduction de Voyage et amélioration de la prise de décision. Les résultats indiquent que 32% de systèmes de visioconférence déployés fonctionnent maintenant en HD 720p. En outre, 23% des sondés ont déployé des suites de téléprésence, ou prévoient de déployer dans un délai d'un an. À l'appui de ces derniers et d'autres applications de communications unifiées, les clients poursuivent leur migration vers IP, les utilisateurs rapportent que 76% des connexions Visio se font maintenant sur un réseau IP, en hausse de 66% par rapport à l'année dernière. En outre, l'intérêt pour l'intégration de la visioconférence pour les plates-formes de communication unifiée a augmenté de façon significative.

Please estimate what % of your room videoconferencing SYSTEMS can support 720p HD video

- 0%
- 1-10%
- 10-25%
- 25-50%
- 50-75%
- 75-99%
- 100%



Group Systems with HD support

WR Collaboration Futures Summit – Berlin 2009

Notre événement annuel d'Avril à l'Hôtel Steigenberger à Berlin présentera un tout nouveau format. Après une demi-journée de mini-conférence concentrée sur l'industrie de la CSP (Conférence Service Providers), l'ordre du jour Sommet du futur de la collaboration sera d'explorer les principales technologies et d'applications qui sont les moteurs de l'avenir de l'industrie. Les deux journées porteront sur l'avenir de l'audio, la vidéo et les applications Web et les facteurs sociaux et environnementaux qui forcent les changements au travail, ainsi que les fondamentaux de la mise en réseau et les technologies de communication unifiée pour l'entreprise. Mettez cet événement dans votre agenda dès maintenant. Les sommets Wainhouse Research sont des expériences uniques pour les participants d'apprendre et d'interagir avec des experts de l'industrie, les leaders des technologies, les analystes WR, et les autres dirigeants des téléconférences, de la collaboration et de l'informatique.

WAINHOUSE RESEARCH

COLLABORATION FUTURES SUMMITOS

21 April 2009: CSP Summit (1/2 day)

22-23 April 2009: Collaboration Futures Summit

Si vous souhaitez parrainer et prendre la parole sur l'une des grandes tendances, s'il vous plaît contactez : sfargo@wainhouse.com.

En même temps, nous sommes fiers d'annoncer que nous avons signé avec notre premier invité conférencier. Bien qu'employé de Cisco, Roy Skillicorn parlera comme un utilisateur final, en expliquant ce que c'est, de déployer et de gérer un réseau de téléprésence à grande échelle (Cisco revendique actuellement plus de 280 systèmes déployés à l'intérieur de l'entreprise)

Presentation: L'explosion des applications Video & l'impact sur le réseau IP network

Quelles sont les tendances économiques et sociales mondiales, qui tendent aujourd'hui à une explosion des applications Visio? Comment les réseaux auront-ils la nécessité de traiter avec eux? Quelles sont les nouvelles opportunités d'affaires pour la ré-architecture de réseaux avec la création de croissance pour les fournisseurs de services et pour faire progresser la technologie des partenaires? Cette présentation portera sur la façon dont ces applications ont un impact sur les besoins en réseaux de performance, avec de la qualité de service et de conception. Les études de cas de grands déploiements de téléprésence seront mises en évidence. M. Roy Skillicorn est actuellement le



Senior Director responsable au niveau mondial de la Visio pour les entreprises à l'intérieur de la Worldwide Technology Practices Organisation en matière de technologie chez Cisco. Cet organisme est responsable de la définition et l'exécution de services mondiaux pour les stratégies et les technologies émergentes. Dans son rôle actuel, M. Skillicorn est responsable de la stratégie des services et la fourniture et la vente de préparation pour le Global Services Organisation à l'appui de l'entreprise et de téléprésence..

Face à Face avec Juan Ramon Echeverria, PDG de CVS Hightech



WRB: Nous avons besoin d'en savoir plus sur l'Amérique latine et centrale, mais nous allons commencer avec quelques mots sur votre société. Que faites-vous?

JRE: Hightech CVS est situé en Amérique centrale et est l'une des rares entreprises qui travaillent exclusivement avec des solutions de communication à distance (vidéo, audio et Webconférencing). Nous avons vendu des produits et des prestations de conseil sur le marché de l'Amérique centrale depuis plus de 8 ans. Nous nous concentrons nos plus gros efforts pour développer des projets avec des entreprises dans les communautés défavorisées (principalement les communautés autochtones), et avons prouvé que la technologie sert même avec des groupes à très faible niveau

d'alphabétisation. La plupart de ces projets sont financés par des organisations internationales et locales. Nous développons également des projets avec des sociétés d'Amérique centrale et nous mettons au point des projets sociaux au sein de certaines communautés privées financées directement par CVS Hightech

WRB : Quels sont les débouchés pour la visioconférence en Amérique centrale?

JRE:: La Visio d'entreprise en Amérique centrale a été traitée dans le passé, principalement par des entreprises axées sur la technique. Ils ont fait l'erreur de positionner la visio comme quelque chose de très coûteux et difficile à utiliser. Dans notre cas, nous sommes une société orientée vers la commercialisation, nous avons donc travaillé dur pour prouver que n'importe qui peut obtenir des avantages de cette technologie. Maintenant que l'économie nous concerne tous, partout, la visioconférence doit permettre de traiter un besoin pour survivre, pour réduire les coûts. La plupart des pays d'Amérique latine ont de très mauvaise qualité des infrastructures, des routes pavées, les ponts, etc, et la Visio et la Webconférence sont devenus de très bonnes solutions pour maintenir une productivité élevée à faible coût.

Nous voyons une bonne occasion, non seulement en Amérique centrale, mais en Amérique latine, de développer de nombreux projets fondés sur la communication à distance, y compris la vidéo, audio et de données, principalement sur IP. Les tarifs RNIS sont très élevés dans notre région. Nous fournissons des connexions IP / ISDN, mais elles sont surtout nécessaires pour l'accès à des appels en provenance d'Europe, Etats-Unis ou en Asie. Amérique centrale. Les entreprises d'Amérique centrale ne font généralement pas connexions en RNIS. Le RNIS est plus fréquemment utilisé en Amérique du Sud. L'utilisation de l'IP est plus élevée en Amérique centrale. L'Amérique du Sud commence juste à s'orienter vers l'IP.

WRB : Quels sont les plus grands marchés en latin / Amérique du Sud?

JRE : Les plus grands marchés sont le Mexique, l'Argentine, le Brésil et le Chili. Ces pays, comme n'importe quels autres pays d'Amérique latine, ont un grand pourcentage de démunis et / ou de communautés



autochtones.

Les plus grands marchés, sont aussi les plus difficiles en raison de la concurrence, car de nombreuses marques ont des revendeurs locaux et vous devez vous concentrer sur le volume avec de faibles marges, ce qui est différent dans le reste des pays Am du Sud et centr , où les clients ont besoin de davantage de conseils et d'assistance et sont prêts à payer des prix plus élevés. Les bonnes opportunités se trouvent dans tous les pays. Comme je l'ai dit précédemment, l'erreur a été de sélectionner une élite pour se concentrer sur la Visio, quand on aurait pu se concentrer sur les différents besoins qui existent à différents niveaux



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

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 2008

Abonnement gratuits à : www.wainhouse.com © 2008 Wainhouse Research