



Les nouvelles des deux evenements d'Amsterdam: ISE et WR Collaboration Summit

Andrew Davis, andrewwd@wainhouse.com et Mark Mayfield, mmayfield@wainhouse.com

Andrew and Mark ont parcouru les surfaces d'exposition a l'ISE d' Amsterdam la semaine dernière après le WR Collaboration Summit, avec Alan en quête d'explications.. Ci dessous vous trouverez le top ten d'Andrew' et de Mark des faits marquant de l'ISE et du Summit:

1. Nous avons vu un concept intéressant de collaboration sur le stand **Barco**. Restez à l'écoute d'une annonce prochaine de produit que nous avons déjà vu dans une suite privée..



Davis, Mayfield, Greenberg de WR sur l'un des nombreux stands de l'ISE

2. **Deutsche Telekom's** VideoMeet, un service basé sur le cloud en tant que Video-as-a-Service (VaaS) / Le pont Meet-me était sur le stand de Vitec distribution, ainsi que démontré au WR Summit. VideoMeet repose sur **Blue Jeans Networks** et permet l'interopérabilité entre H.323, SIP, Lync, Google, et Skype . La demo est impressionnante : tout protocole à tout moment.!

3. **Vitec** nous a rappelé, que la société est devenue publique , par le biais d'une fusion inverse il y a

quelques semaines..

4. **LifeSize** est entrée dans le  **LifeSize™** mondes des infrastructures basées sur le logiciel avec sa nouvelle plateforme UVC démontrée sur le show. La nouvelle architecture est prévue pour les déploiements sur site , quand VMware est l'environnement privilégié. LifeSize dirige clairement l'industrie vers le passage à la virtualisation . Nous prévoyons que la virtualisation sera un thème majeur dans l'espace de collaboration, pour aller de l'avant. Les services informatiques sont plus susceptibles d'accepter ces fonctions de conférence et collaboration, lorsqu'ils fusionnent harmonieusement dans l'environnement informatique d'entreprise et ne nécessitent pas d'équipements spéciaux. Chapeau bas ici à LifeSize
5. **Panasonic 3D Videoconferencing**, annoncée au CES, il y a un an, a été présentée à l'ISE. La démo était intéressante, mais nous doutons qu'elle sera adoptée sur une grande échelle dans le monde de la VC, surtout parce qu'il est difficile d'imaginer une salle pleine de gens portant ces drôles de lunettes. Panasonic a parlé d'applications médicales et des séances de présentation plutôt que des réunions d'affaires.

6. La technologie évolue habituellement. Elle remplace rarement, mais rends obsolete son prédécesseur. Lorsqu'il y a quelques années, Prism a lancé sa technologie d'affichage Laser de phosphore LPD (LPD), elle a médiatisée son approche « révolutionnaire » de l'organisation de la lumière. LPD utilise un moteur breveté au laser et un panneau de phosphore pour créer des images avec des lasers de faible puissance, à l'état solide. D'après ce que nous avons vu à ISE, LPD offre des performances de rendements réels et les avantages de faible consommation de puissance par rapport aux écrans plasma, LCD ou LED. Lorsque le prix de revient

baissera (et nous pensons que ce sera plus tôt, plutôt que plus tard), cette technologie sera dominante pour la vidéoconférence et la téléprésence

7. Enfin, nous avons pu voir le **Scopia XT5000** de **Radvision**, un terminal de visioconférence qui, dans le jeu sans fin de saute-mouton, représente le plus performant

“ Nous avons vraiment aimé le design industriel de ce petit nouveau, l'absence de ventilateur et la liste impressionnante d'algorithmes et protocoles supportés par le Scopia XT5000

des systèmes Visio de salle. Avec 1080p60 en double flux et le support du H.264 HP (une avancée significative pour la profession d'abord utilisé par Polycom et maintenant adopté par d'autres), le XT5000 rassemble prix, performances et fonctionnalités dans un package très attractif. Radvision dispose désormais d'une gamme complète avec un système de salle haut de gamme, un terminal

de bureau et tablettes pour la mobilité. Nous avons vraiment aimé le design industriel de ce nouveau venu, l'absence d'un ventilateur de refroidissement et la liste complète de codec et de protocoles de signalisation qui sont pris en charge en charge. Avons-nous mentionné de surcroît, l'interface utilisateur entièrement nouvelle ?

Les jours des vilaines télécommandes sont comptés

8. **Revolabs** a dévoilé la nouvelle FLX, un microphone de conférence sans fil avec une esthétique qui a attiré notre attention. Les micros de Revolab ont toujours été différents, et FLX a une approche unique pour un système qui inclut des microphones, un haut-parleur sur table mobile, un clavier composeur de poche avec Bluetooth intégré et une station de base modulaire, pour moins de 1 000€. Oui, en effet, vous pouvez avoir un ensemble de table soigné.

Revolabs FLX



9. **VBrick** a annoncé une passerelle de streaming de Visioconférence pour son dispositif DME (moteur de médias distribués), permettant la diffusion en continu et sur la prestation à la demande de sessions de vidéoconférence à plusieurs participants. Le logiciel (\$10 000) permet à tout client d'utiliser une suite de vidéoconférence pour créer des archives vidéo pour la formation, l'enseignement à distance, etc.. Le dispositif semble fonctionner en SIP mais pas en H.323.

10. **Videxio** a lancé un service de vidéoconférence destiné à l'entreprise (présenté lors du sommet de WR). La compagnie, qui comporte quelques noms connus de l'époque Tandberg, est axée sur un service cloud avec les fonctionnalités de traversée NAT-pare-feu intégrées. Entre Videxio, Blue Jeans et les 50 autres sociétés essayant de fournir la vidéo comme un service (VaaS) pour petites et grandes entreprises, il sera intéressant de voir comment se développent à la fois la technologie et le marché. Nous avons eu une démo de **VQ Conference Manager**, une plate-forme de prestation de service complète qui permet à un fournisseur de l'entreprise ou un opérateur de service dans un VNO de garder le contrôle total de leur déploiement vidéo. L'interface utilisateur rend simple la programmation et l'automatisation des appels et fournit une interface consolidée pour plusieurs périphériques. Le logiciel est une des rares offres disponibles qui prend actuellement en charge les déploiements multiples, hétérogènes.



WR Amsterdam Summit

Alan Greenberg, agreenberg@wainhouse.com

. Bien qu'il ait profité de l'ISE pour les visites de Barco et d'autres, Alan a passé la plupart de son temps au sommet de WR, qui s'est tenu pendant un jour et demi au Barbizon Palace Hotel.

Ce qu'Alan en pense : . Le sommet de WR a été une discussion presque sans interruption de tous les sujets UC & C, les 30-31 janvier. En occupant la chapelle rénovée de l'hôtel, qui date de 1000 ans, pour une journée et demie de discussions, de débats et de découvertes, trois tendances principales ont émergé.

Alors qu'elles semblent évidentes, elles montrent le degré de préoccupations à ces sujets parmi les participants: 1) nous sommes au milieu d'un point d'inflexion stratégique concernant la mobilité ; 2) le nuage en effet aidera à

adopter les solutions collaboratives plus rapidement que cela aurait été autrement possible autrement et 3) les services gérés, généralement conçus pour le nuage de manières non disponible aussi récemment que depuis 2-3 ans, ne sont plus une solution en attente pour cause de manque d'expertise interne" Des organismes comme la société Coca-Cola (Laurent Bonherbe), Homegroup (Keith Woolley), Maersk (Nick O'Neill), ont exposé comment ils déploient divers combinaisons de video, téléprésence, Webconférence, tableaux blancs et toutes formes de communications unifiées.

Raymond Alves au nom de Services de Securitas a décrit un nouveau service, de télé-Receptionnistes mutualisés pour les petites entreprises ou celles distribuées, qui ont moins de 30 visiteurs par semaine digital. AGT (Mike Valletutti), Videxio (Tom-Erik Lia) et VideoMeet (Andreas Zenger) ont démontré certains type de nuages ou l'approche hybride de collaboration visuelle multiprotocole, tandis que Richard Norris a présenté Yorktel, Dimension Data, et Global Presence Alliance (GPA), qui a décrit sa propre vision de la gestion des services ou des partenariats, comme le dit Julian Phillips « la normalisation dans un monde chaotique ». J'ai parlé de mobilité : nous sommes comme le homard dans la casserole, ignorant que la chaleur va monter rapidement.

Le point d'inflexion mobile est en cours. Restez attentifs pour une Note de recherche WR sur ce sujet. Pendant que Mark Mayfield de WR explorait la salle de collaboration du futur : en ligne ? Immersive audio et vidéo ? Andrew Davis de WR couvrait la téléprésence ainsi que Skype dans deux présentations différentes. Marc Beattie nous a rappelé que l'UC & C comme un service (UCaaS) gagne enfin en déploiement, basés sur le volume des engagements de services et les relations entre les grands Prestataires de services et leurs principaux clients de l'entreprise. Un panel composé de Novartis (Carola Bradl), HSBC (John Burton), la société Coca Cola (Laurent Bonherbe) et Glaxo Smith Kline (Matthew Brett) qui a habilement décrit leurs



From top, left to right: 1. The room was full; 2. And the room stayed full; 3. Laurent Bonherbe, The Coca Cola Company; 4. Julian Phillips, Global Presence Alliance; 5. Evening networking reception provided plenty of meet and greet time; 5. Customer panel on Day 1.

utilisations respectives en entreprise des technologies de collaboration : les avantages et les défis. L'événement s'est terminé avec un panel d'analystes de WR. Le mélange de participants britanniques, français, néerlandais, allemand... Nous vous retrouverons à Amsterdam en 2013

ClearOne achète VCON

Andrew Davis, andrewwd@wainhouse.com

ClearOne basé à Salt Lake City a conclu un accord définitif pour acquérir la quasi-totalité des actifs de visioconférence VCON sur Israël. Selon les termes de la Convention d'achat, ClearOne versera 4,5 millions de dollars en numéraire et n'assumera pas toute dette. L'acquisition est censée être bouclée à la fin du premier trimestre. Cette annonce réunit deux des plus longues soap opérés du monde de la visioconférence. Créé en 1994, VCON a été la première société à introduire sur le marché, un produit vidéo sur IP, un ensemble de cartes de codec à insérer à l'intérieur de votre PC Windows. Ceci a été suivi par une succession de produits très innovants qui ont gagné la confiance du marché. Après une décennie de lutte, VCON a sauté hors de la poêle et dans le feu, lorsque rachetée par le groupe Emblaze en 2005.

Par le biais de plusieurs transitions VCON est devenue successivement publique et privée au cours des années et apporte maintenant, une plutôt impressionnante si non datée suite de produits à Clear One. (WR a évalué xPoint système de VCON en janvier 2008 et a été impressionné par les performances)

. Les anciens se souviendront que la société bien connue dans le secteur audio sous le nom de Gentner a acquis une start up de Visio connue comme « Clearone », il y a de nombreuses années et a changé son nom pour ClearOne . Elle a également acquis la société Irlandaise basée au Texas Ivron , encore une autre société de visioconférence. Après avoir tué tous les produits vidéo acquis, ClearOne fit plus tard un deal anodin avec Sony et a plus récemment introduit un système de salle basé sur le logiciel Lync. L'achat de VCON est la dernière de nombreuses tentatives de ClearOne pour être sur le marché de la visioconférence entreprise.

Ce qu'en pense Andrew: Cette fois, cela pourrait être différent. La gamme de produits VCON est basée sur du logiciel. Elle est complète, novatrice (sinon pourquoi est-ce que quelqu'un paierait \$4.5 M pour VCON) et a été dans le passé une bonne valeur. En plus de la gestion de réseau améliorée et les capacités de l'infrastructure (vidéo PBX), la solution logicielle VCON comprend de la visioconférence

“Cette fois
celà pourrait
être différent
avec cette
acquisition”

HD de 1080p H.264 High Profile, encodage, multipoint, intégré SIP/H.323 interopérabilité, enregistrement intégré et streaming, partage de contenu et multidiffusion interactive. Mettre tout cela ensemble et combiner avec ClearOne installé dans les systèmes audio, nous pourrions voir un nouvel acteur sur le marché.

Derrière chaque action, il y a évidemment un nuage. Il faut penser à : 1) Les produits sont-ils concurrentiels avec ceux des leaders du marché ; 2) La compagnie aborder t'elle les possibilités de virtualisation qui peuvent être traitées avec une architecture basée sur le logiciel ; 3) Les partenaires de distribution de ClearOne sont-ils vraiment à la recherche d'un nouveau fournisseur ou colleront-ils aux vendeurs connus ; 4) Le management de ClearOne a-t-il une stratégie pour éviter la concurrence directe avec Cisco, Polycom, LifeSize et Radvision pour n'en nommer que quelques-uns ; et 5) La société peut-elle intégrer réellement les fonctionnalités des produits VCON et conduire réellement les ventes ?

Les annonces d'Avaya revisitées

Bill Haskins, bhaskins@wainhouse.com

Pendant que nous finalisons la rédaction du bulletin, Avaya a annoncé l'introduction du Avaya Flare Communicator for iPad.

Avec cette annonce, Avaya a tenu sa promesse d'étendre l'expérience utilisateur de Flare dans un plus grand écosystème. Flare est le logiciel de communications unifiées standard d'Avaya pour les terminaux capables de fournir une interface utilisateur graphique. La gamme de produits est partagée entre les produits totalement compatibles Flare et le communicateur léger de Flare. Flare a été initialement déployée sur le dispositif d'Avaya Desktop Video en septembre 2010. Lors de l'annonce, WR a été critique au sujet de la décision d'Avaya de livrer une tablette propriétaire, en remarquant les questions de poids et de spécificité du matériel qui en résulte.

À l'inverse, Flare est une application parfaite pour l'iPad, associant l'expérience fluide fournie par la tablette principale et l'interface utilisateur intuitive. Flare Communicator pour iPad pro pose la messagerie instantanée, la présence, l'intégration Courriel et

fonctionnalités d'audio conférence, alors que Flare complète comprend la visio point à point, un rôle de modérateur Conférence et la Web conference Aura d'Avaya pour ceux qui ont Aura 6.0 ou sup.

Avaya envisage de mettre à jour sa solution iPad de Communicator avec Flare dans la seconde moitié de 2012, ajout de vidéo, conférences web et la modération de la Conférence. En outre, il étendra Flare dans l'environnement Windows, fournissant aux utilisateurs de PC des accès à Communicator-Flare mi-2012 et l'expérience de torche dans la seconde moitié de 2012

En 2013 Il ciblera les Mac et « autres tablettes » Dans l'ensemble, l'équipe de produit Avaya annonce très clairement que son intention de donner la priorité à des environnements avec la plus grande empreinte globale de marché. Les utilisateurs de l'iPad peuvent télécharger le client Communicator Flare sans frais. Avaya a publié un droit de licence d'accès \$ 100/utilisateur de se connecter à un client de l'iPad derrière Avaya Aura . Avaya a noté qu'elle prévoit d'intégrer la licence d'accès avec une tarification "bundle" dans la seconde moitié de 2012. En outre, l'entreprise fournit une offre d'introduction pour les clients utilisant déjà Avaya Aura 6.x, en fournissant les premières licences de 50 accès gratuitement à partir du 24 janvier et jusqu'au 30 avril 2012. Avaya a également annoncé l'introduction de plusieurs mises à niveau avec l'annonce de l'iPa

Ce que Bill en pense: Cette mise à jour signale une transition très importante pour Avaya, car elle englobe les points forts d'une expérience axée sur les logiciels de Flare et avance d'un pas une stratégie de tablette exclusive. Bien sûr, il n'est pas surprenant que Avaya cible l'iPad comme la première plate-forme de tiers pour accueillir l'expérience Flare. Flare est un ajustement parfait au facteur de forme de la tablette iPad. Et bien sûr, tous les

	Avaya Desktop Video Device with Avaya Flare® Experience	Avaya Flare® Communicator for iPad
Capability Level	Rich collaboration (Integrated HD video/audio)	Mobile UC
IM and Presence	✓	✓
Contacts/Email/ Apps Integration	✓	✓
Access audio conference bridges	✓	✓
Video	✓	✗
Conference Moderator	✓	✗
Video Conferencing	✓	✗

Avaya Flare and Flare Communicator Comparison



Avaya Proposed Device Support Roadmap concurrents principaux d' Avaya dans l'espace UC, dont Microsoft, Cisco et IBM, ont tous les apps iPad disponibles pour leurs solutions. Avaya a travaillé dur pour différencier son expérience client, faire un effort concerté pour fournir une interface tellement brillantes qu'il créera un avantage concurrentiel. En conséquence, l'expérience proposée par Avaya Flare Communicator pour iPad est en effet une des interfaces des plus conviviales que nous ayons vu. Bien sûr, il y a d' autres variables en jeu au-delà de la pure expérience utilisateur qui détermine le comportement d'achat d'entreprise, y compris les matériel mettant l'accent sur l'investissement. Alors que l'expérience Avaya Flare est notamment une des meilleurs dans l'espace client de communications unifiées, nous remettons en question l'acceptation du marché pour payer un coût supplémentaire de licence par utilisateur pour l'iPad. Cette aversion pour le coût peut théoriquement être réduite avec une stratégie de d'offres groupées qu'Avaya entend suivre au plus tard en 2012 comme elle l'a publiquement déclaré.

L'iPad est juste la prochaine plate-forme dans une stratégie plus vaste multiplateforme pour Avaya. Comme elle continue à étendre sa portée et les fonctionnalités, la société peut seulement l'ajouter à son expérience déjà convaincante des communications unifiées UC. Les abonnés au service WR UC peuvent accéder à une analyse plus nuancée de Bill, dans sa dernière note de recherche sur le sujet.

Polycom Q4-2011

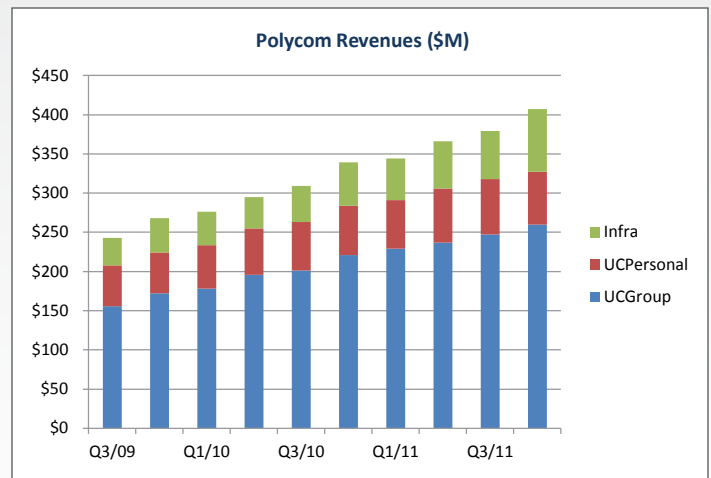
Andrew Davis, andrewwd@wainhouse.com

Polycom a publié d'impressionnants résultats financiers pour le quatrième trimestre et pour l'année 2011, qui ont conduit ses actions à passer de \$18,5 à 21, immédiatement après la publication des résultats. Q4 avec des recettes de 407 millions de dollars a introduit le chiffre annuel 2011 des ventes à 1,5 milliard de dollars. Malgré tout

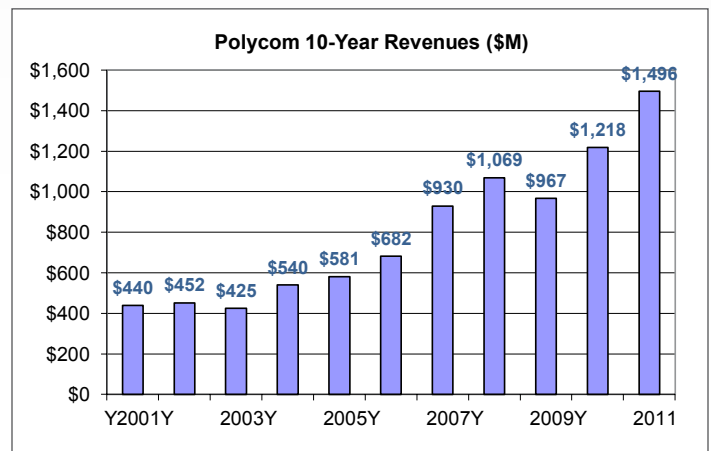
cela, plusieurs des analystes financiers qui suivent la société n'étaient pas impressionnés. Lorsque les revenus de systèmes réseau étaient en baisse depuis quelques trimestres, beaucoup étaient pessimistes pour Polycom, étant donné que les systèmes de réseau sont souvent un indicateur du futur des terminaux et des services. Maintenant que les recettes de systèmes de réseau ont augmenté de 31 % trimestriellement et de plus de 45 % par an, les gens de Wall Street semblent préoccupés par la faiblesse de l'Amérique du Nord. De toute façon, les chiffres peuvent parler pour eux-mêmes, comme indiqué dans nos graphiques et tableaux.

	Q4/10	Q3/11	Q4/11	Q/Q	Y/Y
UCGroup	\$221	\$247	\$260	5.3%	17.6%
UCPersonal	\$63	\$71	\$67	-5.6%	6.3%
Infra	\$55	\$61	\$80	31.1%	45.5%
Total	\$339	\$379	\$407	7.4%	20.1%
AMER	\$181	\$197	\$194	-1.6%	7.1%
EMEA	\$86	\$92	\$110	19.2%	27.6%
APAC	\$73	\$90	\$104	15.0%	41.8%
Products	\$283	\$302	\$318	5.3%	12.7%
Services	\$57	\$77	\$89	15.6%	55.4%

Ce qu' Andrew en pense: Si vous regardez les enregistrements des 10 dernières années, le taux de croissance annuel du CA est un peu plus de 13 %. Certes, cela comprend quelques acquisitions sur le chemin, y compris l'acquisition au milieu de cela de l'entreprise HP Halo. Comme le marché se déplace, nous sommes



Polycom Quarterly Revenues



Polycom 10-Year Revenues

susceptibles de voir de plus en plus d'utilisateurs devenir des utilisateurs de visioconférence avertis par le biais de leurs appareils mobiles et alors que le logiciel est susceptible

Introducing one of the WR Bulletin



Sponsors

Established in 1996 and based in Ontario Canada, Video Furniture International Inc. (VFI) is leading manufacturer of affordable, stylish and durable videoconferencing furniture. VFI has grown to be an industry leader by providing excellent products and service at a competitive price. By listening to our customers' needs and desires, we have expanded our offerings to include complete line of videoconference and A/V furniture in painted and laminate finishes, including multimedia stands, tables, podiums, kiosks, etc. These offerings support a wide range of multimedia applications including educational, military, business and corporate training and

The WR Bulletin would like you to join us in thanking our sponsors:



Get your company's name & link here! [Contact Sara.](#)

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.

d'être gratuit ou pratiquement gratuit et par conséquent une proposition déficitaire pour ceux de la trempe de Polycom. Les profits devront être dégagés du côté de l'infrastructure et des services à l'entreprise. Cette pensée est conforme aux annonces récentes de Polycom autour de RealPresence et de nuages (voir nos notes de recherche distincts sur deux de ces sujets). Opinions divergent sur la manière tout cela aura une incidence sur le marché des systèmes de salles, qui représente actuellement la principale activité de Polycom. Nous ne croyons pas au battage médiatique autour de la téléprésence qui déjà s'estompent rapidement, et les transitions du RNIS vers l'IP et du SD à la HD sont en grande partie derrière nous. Il est peu probable à notre avis de savoir si la croissance annuelle de 17 à 18 % dans les revenus du groupe UC peut être maintenue. Néanmoins, donner crédit quand il y en a est dû : Q4-2011 était un beau trimestre pour Polycom tandis que l'année 2011 représente une croissance de 22,8 %, par rapport à 2010. Des chiffres que la plupart des acteurs de la profession peuvent seulement envier.

Nouvelles brèves

Acquisitions



- Fournisseur de communications vidéo audio **AVI-SPL** a annoncé l'acquisition de **Iformata Communications LLC**, un fournisseur de services gérés vidéos managés. Cette acquisition comprend les affaires Iformata Video Network Operations Center (VNO) et la plate-forme de gestion VNO Symphonie. AVI-SPL précise que cette acquisition est un geste essentiel dans la politique de la société pour devenir un acteur dominant dans l'espace de solutions et de services de communications vidéo. AVI-SPL annonce revenus de 200 millions de dollars et que la vidéo est incluse dans plus de 50 % de ses projets. Ce geste est considéré par Ira Weinstein de WR, comme "gagnant-gagnant, une combinaison d'une forte expérience d'intégration d'AVI-SPL et d'une force de vente de terrain di'Iformata robuste.

Autres nouvelles

- **Yorktel** a présenté la vidéo Cloud Connect Suite, une collection de matériel et logiciels, technologies de réseau et des services gérés qui viennent en deux « saveurs ». Yorktel vidéo Cloud Connect (YVCC) offre sur Internet "meet-me" et service de pont multipoint de nouvelle génération et de systèmes de communication vidéo traditionnels. YVCC intègre le service de vidéoconférence nuage réseau Blue Jeans dans l'offre de services managés vidéo Yorktel. Vidéo Cloud Connect + (YVCC +) permet aux clients à développer et

étendre leur réseau de vidéo comme étant entièrement géré (avec une pleine qualité de service) avec un réseau connecté de téléprésence traditionnelle, des salles vidéos HD et des clients de Communications unifiées qui peuvent parfaitement se connecter en multipoint avec des appels « meet me ».

- L'opérateur **Talk & Vision**, basé aux Pays Bas, une division de l'opérateur de télécommunications néerlandais KPN, a signé un partenariat avec VRM Italia, qui se spécialise dans l'installation, le service et la maintenance de solutions de communication visuelle sur le marché italien. Le nouveau contrat étendra la visioconférence et les options de services managés pour la clientèle internationale de Talk & Vision.
- **Vaddio** a annoncé de nouvelles améliorations apportées à la console de contrôle de caméra tout-en-un ProductionVIEW HD MV avec capacités multiviewer, entrées/sorties numériques, HD, RGBHV et SD mixage vidéo, transitions, graphiques au bas de l'écran et les fonctionnalités de contrôle automatisé. La société a aussi lancé l'AutoTrak 2.0 suivi système de suivi de caméra avec la technologie SmoothTrak et AutoTilt. Ce système est une classe HD / caméra salle, système de suivi de formation. Un kit de mise à niveau est également disponible pour les installations existantes d'AutoTrak.



Instantanés

- AT&T et Orange Business Services ont annoncé un nouvel accord de connectivité inter-fournisseurs pour un service de téléprésence mondiale disponible pour les clients de toutes les Solutions de téléprésence AT&T et des clients de la communauté de téléprésence Orange à l'aide des terminaux de téléprésence Cisco.
- **Google+ Hangouts** has added free screen sharing and has enlarged its Vidyo-based video capabilities.

- **IEC-G2J FRANCE**

Paris, le 15 février 2012. **Le groupe IEC Professionnel Média annonce l'acquisition de G2J**, expert international, leader en France et dans les DOM en services managés de visioconférence et téléprésence à haute valeur ajoutée.

G2J offre une gamme complète de services, à destination des clients les plus exigeants, pour réaliser des réunions à distance entièrement sécurisées, partout dans le monde, quels que soient le moyen d'accès et la nature des équipements dont disposent les clients. Ce rapprochement sera l'occasion pour IEC de compléter son portefeuille de solutions par des services innovants et hauts de gamme, dans la droite ligne de l'offre existante. « Avec ce rapprochement, nous allons pouvoir compléter notre offre de services et faire bénéficier à nos clients du savoir-faire exceptionnel des équipes de G2J et de l'avance technologique de la plateforme de services que constitue l'offre de G2J dans le domaine très prometteur des communications collaboratives. » déclare Alain COTTE, PDG du groupe IEC.

De son côté G2J, bénéficiera du réseau international d'IEC pour le développement futur de ses activités en Europe et aux Etats-Unis. Le rapprochement sera également l'opportunité pour les deux acteurs de déployer l'ensemble des métiers du groupe, en Chine, où G2J dispose déjà d'une filiale depuis 2004.

« Au moment où le marché de la collaboration à distance devient massif et global, nous croyons fermement qu'en joignant nos forces à celles d'IEC, nous pourrions atteindre nos objectifs stratégiques d'ici 2015 » précise José Jacques-Gustave, PDG fondateur de G2J.

« Nous vivons ce rapprochement comme un enrichissement réciproque, nous permettant de développer une offre stratégique ainsi qu'un service totalement intégré et sur mesure. Le rapprochement avec IEC rendra G2J d'autant plus crédible à l'international. En définitive, ce nouvel ensemble sera un véritable booster de nos performances réciproques, sur un marché estimé à 16 milliards de dollars en 2014 ». (Source IDC)

A l'instar des autres opérations de croissance externe réalisées par le groupe IEC, José Jacques-Gustave continuera à diriger l'entreprise et accompagnera opérationnellement, au quotidien, le groupe et G2J dans leur développement. La société conservera ses équipes, son identité, ses partenariats avec les constructeurs et opérateurs télécoms pour la plus grande satisfaction de ses clients. et un enrichissement réciproque, nous permettant de développer une offre stratégique ainsi qu'un service totalement intégré et sur mesure. Le rapprochement avec IEC rendra G2J d'autant plus crédible à l'international. En définitive, ce nouvel ensemble sera un véritable booster de nos performances réciproques, sur un marché estimé à 16 milliards de dollars en 2014 ». (Source IDC)

A l'instar des autres opérations de croissance externe réalisées par le groupe IEC, José Jacques-Gustave continuera à diriger l'entreprise et accompagnera opérationnellement, au quotidien, le groupe et G2J dans leur développement. La société conservera ses équipes, son identité, ses partenariats avec les constructeurs et opérateurs télécoms pour la plus grande satisfaction de ses clients.



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 .

© 2012 Wainhouse Research 34 Duck Hill, Duxbury, MA 02332 Téléphone 1 617-975-0297
Email à : andrewwd@wainhouse.com PR to: news@wainhouse.com
Editor: Alan Greenberg: agreenberg@wainhouse.com
Comments and PR news to: wrb@wainhouse.com