

Ana Maria Gimenez (EasyNet) : « La vidéocommunication doit devenir plus flexible »

Service de bout-en-bout, adoption du cloud, développement des applications métier, flexibilité... *Videoconferencing Solution Manager* chez EasyNet, **Ana Maria Gimenez** revient pour *Silicon.fr* sur l'évolution des usages de la vidéocommunication.

Récemment, Arkadin a cédé la quasi-totalité de son capital à l'opérateur NTT Com (lire [Communications unifiées : le japonais NTT Com rachète le français Arkadin](#)). Est-ce un signe de consolidation du marché des communications unifiées ?

Cela montre qu'être un acteur qui n'adresse qu'une partie de la problématique est assez limité. Le client cherche un service de bout en bout avec du réseau et une granularité de service, une expertise de gestion, avec une infrastructure de cœur de réseau vidéo vitale pour la qualité et la gestion des services. Nos clients préfèrent avoir un seul fournisseur global qui s'engage sur la disponibilité, la redondance.

Quelles sont les conséquences de ce rapprochement sur le marché et pour EasyNet en particulier ?

Il est sain d'avoir un concurrent sérieux, car cela pousse la qualité vers le haut. De notre côté, nous sommes acteur du marché des communications unifiées. Quand un client choisit Easynet, il cherche l'innovation et le sur-mesure par lesquels on se différencie, notamment par le service de conciergerie et du support, jusqu'à pouvoir évaluer les problèmes techniques du client en amont.

Sur quels points portez-vous l'innovation sur le marché des communications unifiées ?

Notre démarche est pragmatique et très à l'écoute de nos clients au-delà de la préparation de nouveaux services. L'innovation passe par le travail requis pour répondre aux besoins concrets du client. Par exemple, l'intégration des salles immersives avec Microsoft Lync que nous a demandé le groupe mondial Limagrain. Pour des questions de décalages horaires, Limagrain souhaitait pouvoir connecter, depuis leur domicile, des salariés équipés de postes de travail et de tablettes avec Office 365 à des salles de Telepresence (Polycom en l'occurrence) entre les États-Unis, l'Europe et l'Asie. Nous avons répondu à ce besoin.

Au-delà des besoins spécifiques, quelle va être la tendance en termes d'usages ?

Plusieurs choses arrivent et nous en identifions quatre principalement :

- Les entreprises basculent leurs infrastructures dans le cloud privé ou hybride. C'est le cas, aujourd'hui, de la majorité de nos clients qui utilisent notre service cloud.
- Même si les salles de réunion perdureront pour reproduire l'expérience proche de la réalité, on voit de plus en plus la vidéo arriver sur les postes de travail et tablettes pour répondre aux problématiques de mobilité. On passe d'un monde hardware au software et la tendance va sur les navigateurs équipés de WebRTC (Chrome et Firefox) sans autre client spécifique propriétaire. C'est très important pour l'entreprise et agnostique en

termes de plate-forme. C'est un changement positif, car l'opportunité de voir plus de gens adopter la vidéo nous oblige à améliorer nos services en matière de qualité et de sécurité.

- La visioconférence *ad hoc* et autogérée, comme les services audioconférence où chacun dispose de son identifiant vidéo et peut à tout moment convoquer une réunion vidéo, va se multiplier. La vidéo de manière plus spontanée et flexible, car plus simple à utiliser. D'où l'importance de l'accompagnement qui permet de garantir l'expérience.
- Enfin, la Téléprésence adresse une tranche haute des entreprises et du management. Mais l'évolution pousse vers des solutions plus économiques pour la vidéoconférence en salle en direction des entreprises de tailles moyennes voire petites. Le grand écran reste nécessaire face aux besoins de partage des contenus moins accessibles sur les smartphones ou tablettes.

Comment s'intègre la 4G dans ce tableau ?

A l'avenir, au-delà de la visioconférence, les applications métier comme la maintenance de terrain où le technicien est aidé d'un expert centralisé par vidéo communication. Dans ce cadre, la 4G va développer ces usages. Les applications métier sont un axe de développement pour la visio. Parfois à travers des usages inattendus. Comme dans l'e-santé où, par exemple, un système visuel peut-être utilisé pour décider s'il faut dérouter un vol, ou pas, quand un passager est malade dans un avion.

Sur le premier trimestre, IDC notait un recul du marché de la visio de 13% dans sa globalité.

Comment l'expliquez-vous ?

De quels chiffres parle-t-on ? Souvent, les analyses portent sur les codecs et le matériel. Dans ce cas, le recul ne m'étonne pas, car l'adoption des services de visio se fait à partir du software et moins sur la partie hardware aujourd'hui. Entre 2012 et 2017, l'usage de la visio dans le cadre des communications unifiées va être multiplié par 12. Il y a donc une très forte adoption, mais par d'autres moyens que les salles immersives, car elles sont trop onéreuses. Et Polycom et Cisco ne font rien pour les rendre plus économiques.

Voir aussi

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)

[Silicon.fr fait peau neuve sur iOS](#)