

Lifesize bascule sa visioconférence dans le cloud

Le fournisseur de solutions de visioconférence Lifesize annonce LifeSize Cloud, une version SaaS de [sa plate-forme évolutive UVC](#) qui offre **la «visio» sur tous les types de terminaux**, de la salle de réunion au smartphone en passant par le PC de bureau et la tablette. Une offre hébergée qui intéressera les entreprises souhaitant s'équiper d'un système de vidéocommunication sans s'encombrer des problématiques locales d'installation traditionnelles complexes et onéreuses.

La division entreprise de Logitech, qui ne proposait pas jusqu'alors d'offre externalisée de communication vidéo à la demande, entend se distinguer sur le marché par son mode d'ouverture. « Nous revendiquons être les premiers à proposer une solution de salle de réunion, applicable sur tous types de terminaux et capable de s'interconnecter avec des solutions extérieures compatibles SIP et H.323 », déclare **Hugues de Bonnaventure** (photo), responsable du bureau français depuis octobre 2013 après avoir officié pendant 3 ans aux activités partenariats.

Configuration automatique

Concrètement, Cloud s'appuie sur le système de vidéo [Lifesize Icon de gestion simplifiée](#), un boîtier qu'il suffit de brancher sur le réseau de l'entreprise. Le système propose alors l'accès en mode cloud et (après validation à l'aide d'un code à 6 chiffres) **le codec télécharge automatiquement la configuration des accès** en s'appuyant sur l'annuaire unifié créé pour l'occasion par l'administrateur. Il faut notamment connaître les adresses des systèmes extérieurs. « L'accès à l'annuaire de l'entreprise [type Active Directory] sera proposé dans une version ultérieure », précise le responsable. La mise à jour de l'annuaire est automatiquement synchronisée sur tous les postes.

Les accès aux réunions virtuelles peuvent s'effectuer depuis le **client Lifesize Cloud** sur desktop ou mobile (et les salles de réunion), mais aussi **depuis un navigateur** (en WebRTC, protocole supporté par Chrome, Firefox et Opera uniquement) ou encore **par audio**, en cas de panne quelconque de la visio ou d'insuffisance de bande passante. Les applications proposent le **click-to-call, l'indication de présence, la planification ou l'appel instantané, et le partage de documents**. Enfin, les appels s'effectuent dans les deux sens à partir d'une simple adresse email pour gérer les invitations. De quoi différencier l'offre des applications et services web de type «meet-me». « Les appelants extérieurs intègrent le pont de manière automatique. C'est complètement automatisé », assure Hugues de Bonnaventure.

Jusqu'à 25 participants appelés

Selon le mode commercial proposé, chaque appelant peut appeler jusqu'à 25 participants. Largement suffisant quand on sait que 80% des appels en visio se font en point à point et à peine 15% à trois personnes.

Lifesize cloud est uniquement proposé **en mode public et exclusivement opéré depuis les**

datacenters du fournisseur qui déclare en posséder au moins un par continent sans nous en préciser le nombre exacte. « *Nous lançons cette offre en interne car il faut totalement la maîtriser, justifie le dirigeant. Notre mode de commercialisation indirecte permet ainsi au revendeur de proposer UVC [la solution installée entre les murs de l'entreprise] ou l'offre Cloud avec ou sans salles de réunion.* » Les tarifs démarrent à 6 399 euros par an pour 25 utilisateurs administrateurs. Les tarifs des salles de réunion reste évidemment à part.

Une offre ouverte à tous les profils d'entreprise

Une offre qui se veut « *ouverte à tous types d'entreprises*, indique Hugues de Bonneaventure. *Même si les tarifs intéresseront les organisations de taille moyenne les grands comptes ont de plus en plus de besoins d'intégrer les services de manière rapide.* Disposer d'une infrastructure Cloud est de plus en plus intéressant pour évoluer sans avoir une équipe IT pour déployer le service. »

Créé en 2003, Lifesize a construit son offre au fil des innovations (que l'on pourra retrouver sur [cette infographie](#)). « *Cloud s'inscrit dans lignée des innovations de la société et je pense que cette offre va accélérer ce mouvement de démocratisation de la visioconférence.* » Sur la base de données internes, Lifesize revendique la 3e place sur le marché français de la vidéo communication.

Lire également

[Pourquoi utiliser la visioconférence ?](#)