

# LifeSize France veut doubler son chiffre d'affaire en 2013

[SiliconDSI.fr](http://SiliconDSI.fr) a profité de la nomination d'**Anne Dorange** à la direction grands comptes de **LifeSize Communications France** pour faire le point sur l'activité et la stratégie de la division Communication vidéo entreprise de Logitech.

La nouvelle dirigeante rappelle que « *Lifesize a proposé dès l'origine les solutions en haute définition, plus simples et faciles à utiliser* » afin que l'utilisateur n'ait plus à se soucier de l'aspect technique de la solution.

Notamment en matière de compatibilité à travers la multiplication des solutions professionnelles et grand public qui ont envahi les entreprises ces dernières années. « *Lifesize propose une plate-forme globale garantissant justement l'interopérabilité avec tous les dispositifs d'audioconférence et de vidéoconférence [...]. Notre plate-forme UVC (Universal Video Collaboration) permet de remplir ses services, avec la prise en compte de technologies avancées comme le multipoint, la traversée du pare-feu, etc. Bien entendu, l'enregistrement est proposé, ainsi que plusieurs modes de diffusion : streaming, unicast, multicast...* »

## **Solution verticale et présence dans le CAC 40**

Anne Dorange rappelle à ce titre que LifeSize propose également des solutions verticales et a su « *développer une forte présence sur des marchés de type entreprises du CAC 40* » sans oublier les grosses PME et les collectivités grâce aux partenaires SSII ou intégrateurs. « *Quant aux opérateurs de services, ils peuvent déployer des offres de vidéoconférence en ligne pour des entreprises plus modestes* », ajoute-t-elle.

Face aux freins persistants, Anne Dorange estime que « *le projet de vidéoconférence nécessite une réflexion, car il reste complexe et doit s'étaler dans la durée. S'interroger sur les usages revient à réfléchir à la manière dont les employés vont utiliser le système* » même si la crise actuelle ralentit ce type d'investissement.

Il n'en reste pas moins que LifeSize reste très ambitieux. « *Pour l'année à venir, notre objectif est de multiplier par deux notre chiffre d'affaires* » en accélérant les installations chez ses clients, et en multipliant le nombre de projets et de nouveaux clients. LifeSize va également « *poursuivre [ses] efforts dans la santé, auprès des collectivités publiques et dans l'éducation, et diversifier et affiner [son] approche auprès des grandes entreprises* ».

[Retrouvez l'intégralité de l'entretien sur SiliconDSI.fr](http://SiliconDSI.fr)