

LifeSize pousse la visioconférence dans les petites salles

« Pour que la visioconférence devienne réalité, il faut que tout le monde puisse l'utiliser », déclare Hugues de Bonnaventure, responsable de LifeSize France, en guise d'introduction de deux nouvelles solutions de communication vidéo : Icon 400 et Icon Flex.

La première est un système destiné aux petites (quelques mètres carrés) salles de conférence avec codec et caméra, auquel on peut ajouter la base audio à écran tactile Phone 2 du fournisseur; Icon Flex reprend les caractéristiques de la première sans le codec qui est alors remplacé par le client vidéo IP du PC/Mac de l'utilisateur. Les applications Cisco Jabber, Google Hangouts, Microsoft Lync et Skype, et bien sûr LifeSize Cloud, sont aujourd'hui supportées permettant ainsi de piloter une salle de visioconférence depuis un PC. « Il suffit de se connecter sur le réseau d'un côté, sur le PC de l'autre, assure le responsable du bureau français de la filiale de Logitech. Sur salle ou PC, on s'appuie sur l'annuaire de l'entreprise, avec la possibilité d'ajouter d'autres salles et participants. Cela fonctionne comme un appel audio, et la conférence est enregistrable sur l'IPBX de l'entreprise. » La gestion des invitations des différents clients vidéo s'appuie sur le webRTC (HTML 5.0) du navigateur.

Déployer la visio à l'ensemble des employés

Deux solutions qui visent donc à pousser la visioconférence dans les derniers recoins de l'entreprise. « La baisse des prix permet de déployer à l'ensemble des employés la visio pour l'équivalent du coût d'une poignée de salles précédemment », assure Hugues de Bonnaventure. Icon 400 est disponible à moins de 2500 dollars et moins de 2000 pour Icon Flex, hors Phone 2 (1000 dollars) et coût de maintenance (350 dollars par an).

Selon une étude Forrester citée par LifeSize, seules 5% des salles de réunion sont équipées de système « visio ». Et, selon Frost Sullivan, toujours cité par le spécialiste de solution vidéo, il y a dix fois plus de petites salles que de « grandes ». « Cela montre qu'il y a un large vivier qui reste à toucher, estime Hugues de Bonnaventure qui entend démocratiser la visio [qui] devient un média obligé. » Une vision qui anime la stratégie de LifeSize qui entend « connecter toutes les personnes de l'entreprise à une solution de visioconférence, qu'elles soient dans les salles ou connectées depuis leur PC, leurs tablettes ou smartphones. »

30% du chiffre d'affaires issu du Cloud

Icon 400 et Flex s'appuient sur [l'offre Cloud Saas](#) qui autorise l'organisation de sessions jusqu'à 25 utilisateurs simultanés. Icon 400 peut néanmoins fonctionner comme un système de salle classique sur l'infrastructure de l'entreprise. Lancée en mai 2014, LifeSize Cloud s'appuie sur 10 datacenters opérés par IBM Softlayer ainsi qu'Amazon Web Services. Lancé dans une centaine de pays, le service a séduit plus de 800 clients à ce jour (la moitié aux Etats-Unis, 40% en Europe et 10% en Asie environ) avec des déploiements allant de 1 salle à plus de 25 sites. En France, l'activité Cloud a généré 30% du chiffre d'affaires au quatrième trimestre et permet une croissance « à deux petits

chiffres » avec une dynamique de recrutements, assure le responsable du bureau local. « Une grande majorité des clients Cloud sont de nouveaux clients, mais le Cloud permet aussi de compléter l'infrastructure chez les clients existants tandis qu'il ouvre la mobilité à d'autres, notamment chez ceux qui ne sont pas clients historiques de LifeSize. »

Nul doute que *« la croissance est portée par le Cloud, aux yeux de LifeSize, qui permet de multiplier les points de connexion. »* Et activer un service du jour au lendemain là où il faut plusieurs semaines de déploiement à une solution on-premise. *« Il y a juste un pré-requis technique à vérifier. »* A savoir un OS suffisamment récent (Windows, iOS ou Android) en mesure de supporter les traitements vidéo. *« C'est toute la complexité du Cloud qui nécessite la qualification des terminaux pour que ça fonctionne »,* concède Hugues de Bonnaventure. C'est pour maîtriser toutes cette complexité que LifeSize n'entend pas ouvrir l'accès à sa plate-forme via une politique d'API dans l'immédiat. Mais, une fois levé, ce pré-requis permettra le développement de nombre de services comme les interfaces d'achat ou la demande de conseils en visio. *« Il y a de nombreuses demandes qui vont dans ce sens, notre offre Cloud permet de le faire facilement. »*

Lire également

[Eric Monchy, Orange, : « La visioconférence irrigue les processus métiers »](#)

[Vidéoconférence : Google Hangouts se professionnalise](#)

[Easynet met du WebRTC dans sa visioconférence](#)

crédit photo © Andrey_Popov- shutterstock