

# Reliance Globalcom diffuse ses services de visioconférence à l'échelle mondiale

Proposée depuis sept ans en Inde, l'offre de services managés de visioconférence de Reliance Globalcom est étendue au reste du monde, a annoncé le 14 février la branche des services globaux de l'opérateur indien Reliance Communications. Une offre qui va élargir un peu plus l'accès à la communication vidéo aux entreprises, lesquelles pourront alors connecter leurs équipements (de la solution vidéo basique à la salle de téléprésence) à la plate-forme managée de Reliance et choisir leurs options selon leurs besoins.

Le service propose la gestion, 24/7, de passerelles de conférences et de salles de réunions sans réservation préalable, la gestion des terminaux vidéo, les mises à niveau éventuellement nécessaires (en regard de la bande passante), des services à valeur ajoutée, la possibilité de louer l'une des 2500 salles de visioconférence dans le monde, qui donneront notamment accès aux 190 salles des boutiques de Reliance World implantées dans 100 villes en Inde. De quoi faciliter les relations inter entreprises entre économies émergentes et matures. Ajoutons que l'offre est présentée comme totalement indépendante du *hardware* et donc compatible avec tous les systèmes vidéo du marché. Y compris les *laptops* et tablettes des entreprises. De quoi assurer les besoins de mobilité.

## Une infrastructure solide

Une offre complète qui repose sur une infrastructure solide : cinq points de présences globaux répartis aux quatre coins du globe (Londres, New York, Toronto, Hong Kong et Shanghai), une offre de connectivité dans 163 pays/territoires (230 potentiellement) via la branche Reliance Global Enterprise Business, 750 fournisseurs de services partenaires dans le monde (pour accéder aux points de présence), et un réseau mondial de 277 000 km de fibres optiques dont 65 000 sous-marins.

Une offre solide et flexible (le *on demand* est proposé en option) qui amène le directeur général de Reliance, **Gopi Gopinath**, à affirmer que « *les entreprises disposent ainsi d'un ensemble complet de services, de la connexion basique à la passerelle de conférence à la gestion de la visioconférence de bout en bout* ».

Les entreprises intéressées sont donc amenées à se connecter à la passerelle de Reliance pour bénéficier du service. C'est pourquoi l'opérateur entend d'abord viser sa base installée, y compris les utilisateurs déjà équipés d'une solution de vidéo communication. Pour les convaincre de changer d'offre, Reliance entend jouer l'argument de l'ouverture du service et de sa simplicité. « *Vous pouvez avoir plus que la possibilité d'interconnecter vos différents bureaux et en ajouter facilement, vous pouvez aussi vous connecter à d'autres entreprises dans le monde* », justifie Gopi Gopinath.

## La visioconférence va remplacer le téléphone

Le responsable insiste également sur la simplicité de l'offre qui permet de disposer d'un seul

interlocuteur fournisseur, de ne pas avoir à se préoccuper du dimensionnement de la bande passante, ni même de gérer les réservations, et de disposer d'une armée de techniciens pour assurer le bon déroulement de la communication. Une démocratisation de la vidéo communication amorcée ces dernières années et qui semble s'accélérer en ce début d'année 2012. « *La visioconférence se déplace de l'implémentation complexe vers un usage simplifié aussi facile à utiliser qu'un téléphone, soutient le responsable. La visioconférence va remplacer le téléphone pour le premier niveau de rencontre. On va vers cette direction.* »

Il est vrai que les outils de vidéo communication permettent de gagner du temps sur les déplacements, même s'ils ne les remplacent pas, et participent donc à la préservation de l'environnement planétaire de par la baisse de l'empreinte carbone des entreprises qui y adoptent l'outil. Mais c'est avant tout un mode de communication qui renforce la qualité des relations et, donc, le *business*. L'opérateur en sait quelque chose. En Inde, il gère quelque 300 000 heures de visioconférence par an (ce qui ferait économiser 40 000 tonnes d'émissions carbone). Et compte 2000 entreprises clientes à ses services vidéo. Reliance Globalcom entend donc étendre cette expérience au reste du monde. Une suite logique de son développement après la voix et la *data*.

Crédit photo : Christophe Iagane