

Steve Hope (Polycom) : «Mettre la vidéocommunication de qualité à portée de tous»

Présentée en avril dernier, RealPresence CloudAXIS Suite (CloudAxis) s'inscrit comme une extension logicielle de la plate-forme de vidéocommunication de Polycom qui ouvre l'accès de la visioconférence aux navigateurs web et terminaux mobiles. Une évolution majeure dans l'offre de Polycom sur laquelle nous avons eu l'occasion de revenir avec **Steve Hope**, SE manager chez Polycom France.

Silicon.fr – Qui visez-vous avec CloudAxis ?

Steve Hope – CloudAxis est une solution clé en main souple qui comprends la gestion des participants aux vidéoconférences sans les obliger à investir dans l'infrastructure tout en leur permettant de communiquer depuis différentes plates-formes (salles de visioconférence, PC et tablettes/smartphones depuis une applications dédiée Android et iOS). Notre objectif est de mettre la vidéo communication de qualité à portée de tous.

Historiquement, à travers nos solutions d'audio et visio conférence, de salles immersives, etc., nous adressons plutôt les sociétés du CAC 40. Mais l'évolution des usages fait que la visio entre chez le particulier à travers les PC, tablettes et smartphones. Nous avons suivi cette évolution et avons décidé d'adresser les deux marchés. CloudAxis est une solution qui étend la visio aux usages grands publics.

Cela signifie-t-il que Polycom s'adresse désormais au grand public ?

Pas directement mais nous l'adressons via des partenaires à travers les secteurs verticaux : l'eSanté, l'assurance, l'eBanking, etc. Par exemple, créer un lien vidéo dynamique entre un client ou un prospect et un conseiller bancaire. Le fait d'avoir un visage en face de soi et non un centre d'appel impersonnel permet au professionnel de mieux convaincre. Ou au médecin de mieux conseiller à distance. Nous adressons le B2C, pas le C2C qui est le marché de Skype.

Justement, Skype n'est-il pas un concurrent potentiel de Polycom sur la visio d'autant que Microsoft a rendu compatible Skype et sa solution de communications unifiées Lync (à laquelle Polycom a d'ailleurs apporté la couche de standardisation avec la pile SVC pour la version 2013)?

Il est vrai que d'une certaine manière, Skype est concurrent puisque déjà utilisé dans les environnements professionnels. Mais il est limité dans son approche et n'adresse que la partie grand public. Et faire entrer Skype au sein des grands comptes pose beaucoup de problème propres à la qualité de service et à la sécurité. Donc ce n'est pas un concurrent direct.

CloudAxis a été lancé en avril dernier. Avez-vous déjà des cas clients à présenter ?

Il est encore trop tôt pour que je puisse vous fournir des noms mais la solution est notamment

adoptée par des fournisseurs de services locaux pour proposer l'interconnexion à leurs clients. La volonté est de rendre l'utilisation simple pour faire émerger de nouveaux usages.

Comment CloudAxis s'inscrit dans l'infrastructure de l'entreprise ?

C'est une extension de RealPresence sous forme de deux briques logicielles supplémentaires qui ouvre un lien vers l'extérieur à travers un proxy et, un reverse-proxy pour assurer les liaisons entrantes de manière sécurisée. La solution s'interconnecte avec les univers de Skype, Facebook, Google Hangout, etc., pour en récupérer les contacts de manière transparente pour l'utilisateur.

Et pour les clients non équipés de RealPresence ?

Nous proposons l'offre SmartStart, un package proposant tous les éléments nécessaires à l'implémentation de CloudAXIS avec un MCU sous forme d'appliance pour faire le pont et le transcodage des flux vidéo, et le DMA pour la gestion et le support des appels.

Une solution différente de Dual Manager présentée la semaine dernière ? (lire [Polycom propose une solution «optimisée» de vidéo communication](#))

Oui. Dual Manager est une appliance destinée aux PME et entreprises de tailles plus importantes qui assure la gestion, la planification et le reporting d'une infrastructure visio comprenant les smartphones, jusqu'aux salles immersive (et qui peut remplacer le CMA4000). Elle offre les fonctionnalités similaires (comme le partage de contenu) aux usagers des iPhones, iPad et smartphones Android. La visio mobile utilise RealPresence Manager qui, s'il n'est pas installé, va inviter le client à le télécharger depuis l'App Store ou Google Play.

Comment Polycom va adresser le cloud public ?

A travers les fournisseurs de services que nous adressons déjà mais nous n'avons pas encore d'offre bien définie. On est en pleine discussion car il faut trouver le bon modèle pour mettre en œuvre le SaaS et la mise à disposition dynamique des ressources selon les besoins de l'entreprise en regard du modèle de licences par appel. Sur ce point, Polycom reste souple avec des packs de 5000 appels offrant jusqu'à 25 000 appels simultanés à travers 64 ponts.

Le modèle du cloud ne risque-t-il pas d'impacter les ventes de Polycom ?

Non, il s'agit d'un déplacement du client vers le cloud mais les besoins de ressources restent les mêmes, que ce soit au sein de l'entreprise ou chez son fournisseur de service.

Au premier trimestre 2013, IDC a noté un recul des revenus du marché de la visioconférence (lire [Vidéoconférence : le marché mondial recule de 13% sur un an](#)). Comment l'expliquez-vous ?

Le marché est très imprévisible. On sait qu'il y a une croissance mais les processus de décision sont plus longs qu'avant, ce qui crée une période tampon. Mais il y a toujours de la croissance, l'ambiance est positive. En tout cas, moi, j'ai toujours autant de travail, c'est rassurant (rire).

Voir aussi

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

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