



Le
Journal
des télécoms

le 05-05-2009

Comiris : la visio-conférence en mode Centrex

Avec Vidéocentrex, une offre de visio-conférence dont le modèle s'inspire des offres d'IP Centrex de la téléphonie (souscription à un service, pas d'achat de matériel), Comiris met la visio-conférence professionnelle et de qualité à la portée de toutes les PME.



Décidément, l'innovation, tant technologique que marketing, est plus que jamais à l'ordre du jour dans la visio-conférence. La dernière en date, développée par Comiris, en partenariat avec Tandberg et SFR Business Team, propose, sous le nom très explicite de Vidéocentrex, d'amener aux PME un service de visio-conférence de qualité professionnelle sans passer par l'achat de l'infrastructure nécessaire à la mise en œuvre du service.

A partir de 479 € HT par mois (un prix qui comprend le lien VPN, fourni par SFR, lui-même facturé seul dans les 200 €), une PME peut équiper un site (écran, caméra, codec). Les communications inter-sites équipées du même système sont ensuite gratuites. Les seuls services à faire l'objet d'une facturation supplémentaire sont les usages de type conférence multipoint (facturée à la minute) ou l'intégration de sites en TDM, RNIS ou 3G, qui requièrent l'ajout de passerelles. Le tout est porté sur une facture détaillée – comme celles de la téléphonie mobile – que les clients recevront à la fin du mois de Comiris, leur interlocuteur unique.

« Nous sommes partis du constat que les PME perçoivent la visioconférence comme un outil complexe qui nécessite des ressources internes, demeure coûteux et reste tributaire des contraintes réseau, explique Aymeric Merveilleux du Vignaux, DGA-VP Business Development chez Comiris. Pour l'offre Vidéocentrex, nous avons mis en place un VPN (réseau privé virtuel) dédié en fibre optique, et le client n'a absolument pas à s'occuper des aspects techniques. Le système de conciergerie de Comiris prend le client totalement en charge ».

Sans donner les chiffres très précis, la société prévoit de vendre « plusieurs centaines d'unités par an », qui seront commercialisées en direct, avec des commerciaux sédentaires. Cette stratégie de départ n'exclut toutefois pas une évolution ultérieure du mode de distribution.

« Avec cette offre, conclut Aymeric Merveilleux du Vignaux, nous espérons faire basculer les PME dans la visio-conférence », pas peu fier, par ailleurs, de griller la politesse à France télécom, qui aurait en préparation une offre similaire...