

## Un nouveau succès pour la Channel Academy ALVARION !

Soumis par redaction  
18-04-2007

Partie intégrante du programme de formation des revendeurs Alvarion, l'événement de mars, a réuni les directeurs commerciaux, responsables affaires, chefs de projets, responsables avant vente des revendeurs du réseau Alvarion - Plus de 150 personnes Alvarion, (NASDAQ : ALVR), le plus important fournisseur de solutions sans fil haut débit spécialisé dans les réseaux mobiles, a eu le grand plaisir d'accueillir plus de 150 personnes à la Channel Academy Alvarion 2007 qui s'est déroulée le 29 mars dernier, à l'INT d'Evry. Cet événement, plus technique que la première version de la Channel Academy Alvarion de 2006, a permis de présenter des démonstrations de solutions et des réalisations des différents partenaires. De plus, il marque le début du partenariat entre l'école et Alvarion Avec, entre autres, le prêt d'équipements WiMAX pour permettre aux étudiants de l'INT de pratiquer des séries de tests.

Après le mot de bienvenue de Garry Goldenberg, Monsieur Nunzio Santoro, Délégué à la Valorisation, Direction de la Recherche de l'INT, a présenté l'école et la politique de partenariat qu'elle mène avec les entreprises. Puis Alvarion a repris la parole pour une présentation de la société, sa stratégie et son approche solution.

Après une pause, la matinée s'est poursuivie avec Charles Zeitoun, Directeur Avant Vente chez Alvarion, qui a développé l'offre produits d'Alvarion. Un exposé sur le déploiement d'un réseau métropolitain et la convergence WiFi-WiMAX a suivi et Patrice Ferrant, de Mobotix, a clos cette première partie sur une présentation du sans fil et de la vidéosurveillance.

Après un déjeuner bien mérité, les partenaires d'Alvarion ont pris la suite :- Jean-Luc Volcovici de QoS Telecom pour les déploiements en zone blanche, - Armando Caravella de Temix sur le sans fil et le satellite, alternative économique aux faisceaux hertziens, - Patrick Deroy de Colubris sur les hotzones et les hotspots et la complémentarité Colubris/Alvarion- Jean-Paul Lopez de Meru Networks pour la VoIP en mobilité.

Comme a souligné Garry Goldenberg, certaines de ces sociétés peuvent être considérées par d'aucuns comme concurrentes d'Alvarion. Cependant, leurs offres sont complémentaires de celles du constructeur, donc utiles aux distributeurs, revendeurs et intégrateurs lors de la mise en place de solutions spécifiques, et c'est la raison de leur présence lors de cet événement.

Une démonstration était également proposée à la curiosité des participants. Elle mettait en oeuvre les produits de Temis, Meru, Mobotix, Colubris associés aux équipements Alvarion BreezeNET B100 et B14, BreezeACCESS VL et Wi2, et connectait les bâtiments de l'INT aux sièges de Tracor à Courcouronnes et de Videon à Evry (Schéma et photo disponibles sur demande).

La journée s'est terminée par une séance de questions réponses et la promesse d'une prochaine session en octobre 2007.

[www.alvarion.fr/](http://www.alvarion.fr/)  
[info@alvarion.fr](mailto:info@alvarion.fr)