

# Voix-données sur IP: Nec et Philips s'unissent pour la zone EMEA

Le nouveau groupe ainsi créé a débuté ses activités le 3 avril 2006. Cette combinaison permet aux deux sociétés de se tourner vers la nouvelle tendance forte du marché des télécommunications: les solutions IP pures et hybrides (cette dernière catégorie représente encore 80% du marché).

En France, le marché de la ToIP est en plein boom. Selon le cabinet d'études IDC, d'ici à 2008, **50% des investissements** dans les télécommunications seront réalisés en ToIP. Ce marché représentait en 2004, 165 millions d'euros de chiffre d'affaires sur le marché professionnel, soit une croissance de 53 % par rapport à 2003. En 2004 toujours, 9 % des entreprises françaises de plus de 50 salariés étaient déjà équipées d'IP-PBX. La notion de convergence est au cœur de cette nouvelle structure, et Nec-Philips entend bien tirer son épingle du jeu. Le directeur commercial de Philips Business, Paul Kievit, a précisé ce 18 avril, lors d'une conférence de presse: *« L'accord entre Alcatel et Lucent est un avertissement fort, lancé au marché américain. Il montre bien que le phénomène de la convergence est en train de prendre de l'importance. Nec-Philips entend bien conquérir une partie de ce marché naissant. Il s'agit d'une étape fondamentale pour les deux groupes. Depuis deux ou trois mois nous faisons le tour de l'Europe pour présenter le nouveau groupe, et nous avons globalement des retours très positifs. »* Sur le marché de la VoIP, Nec occupe la première place du marché asiatique et la troisième du marché américain. La suite logique était donc de se lancer à la conquête de l'Europe, mais face à un manque de clients et une présence relativement faible dans cette zone, Nec se sert de Philips, -et de son catalogue de clients parmi lesquels **50.000 organisations**- comme d'une tête de pont. D'ailleurs d'ici 4 à 5 ans, le nom de Philips pourrait disparaître... Ce n'est pas la première fois que Nec met en place un tel rapprochement. Rappelons que le géant japonais diffuse déjà ses machines en Europe sous la **marque Packard Bell**. Interrogé sur les performances du consortium en France, le groupe indique qu'en 6 mois, sur le marché des PME, Nec-Philips a conquis près de 1 % de part de marché, et espère en totaliser 4% d'ici à la fin de l'année. **Les ambitions de la nouvelle entité** Nec profite d'une forte présence en Asie et en Amérique du Nord. Mais sa présence dans la zone EMEA est encore faible. L'association avec Philips va permettre au groupe de l'Empire du soleil levant de pénétrer ce marché. Le directeur commercial de Philips Business, Paul Kievit, tient à préciser : *« La marque Philips profite d'une bonne renommée en Europe, certains Français pensent même qu'il s'agit d'un groupe national »*. Ce rapprochement répond à l'ambition de NEC de détenir 10% du marché mondial des télécommunications d'entreprises. Pour relever ce défi, le groupe va dialoguer avec ses clients à travers différentes structures, par exemple une division dédiée au secteur des PME, et un programme dénommé « Business Partner Program » qui concerne les produits, la méthodologie, les ressources? Notons qu'un centre opérationnel devrait ouvrir ses portes d'ici au début de 2007 au sein de l'Union européenne. Sa localisation n'a pas encore été rendue publique. Enfin, dans le cadre d'un accord **avec Microsoft**, Nec-Philips va profiter du système LCS « *Live Communication Center* », ce qui devrait permettre une évolution rapide des plates-formes logicielles.

## **Les solutions Nec-Philips**

Nec-Philips, avec son catalogue de solutions, mise sur la flexibilité pour permettre aux entreprises une migration ouverte. Ces solutions profitent d'une connectivité ouverte, d'une flexibilité accrue, d'une mise en réseau IP, de portails et de terminaux de communication -mobilité, messagerie et

applications de centre d'appels... Sopho IPC 100 : Solution hybride pour les TPE, elle permet l'introduction de la VoIP et propose aux PME et TPE les fonctionnalités d'un système de grande entreprise. Elle s'intègre de manière transparente dans l'infrastructure déjà existante. Évolutivité vers IP ou TDM avec une capacité de 8 à 50 postes. Sopho IPC 500 : Solution complète de téléphonie IP-PB destinée aux PME et entreprises multisites Elle exploite les dernières technologies VoIP. Elle offre 150 applications, de la plus simple à la plus complexe. Capacité: de 25 à 100 postes. Sopho 2000 IPS : Solution à destination des PME plus importantes et des grands comptes, elle peut opérer au sein d'un réseau hybride, et offrir une grande flexibilité d'usage, cumulant la commutation IP pure en « peer to peer » (PC à PC). Évolutivité IP ou TDM jusqu'à 1000 extensions.