

Siemens surfe sur la déferlante NGN

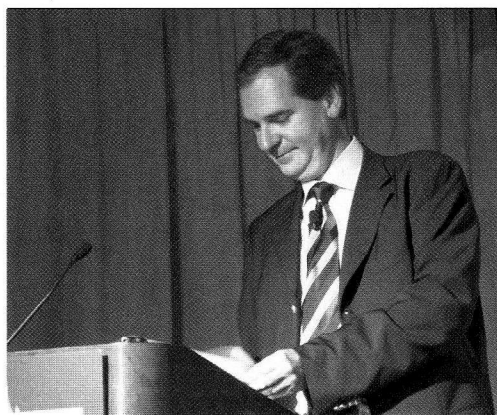
Depuis le début de l'année, les opérateurs investissent dans les infrastructures NGN (*Next generation network*). Siemens, le challenger de Nortel Networks, est bien placé sur le marché des *softswitches*, grâce à son ouverture aux standards tels que SIP et à sa présence sur le marché américain.

Face à la forte croissance du trafic de la voix sur IP, les dépenses des opérateurs dans les équipements téléphoniques de nouvelle génération (ou NGN) ont connu une augmentation vertigineuse ces derniers mois. Selon le cabinet d'études Infonetics, le marché mondial des équipements NGN a progressé de 55 % au deuxième trimestre 2005, par rapport à 2004, pour atteindre 614 millions de dollars.

Parmi tous les équipements NGN, les commutateurs logiciels (*softswitches*) sont particulièrement recherchés par les opérateurs. Ils remplacent les traditionnels commutateurs téléphoniques de classe 4 et 5 dans un réseau NGN, et sont indispensables pour lancer des offres de téléphonie sur IP à grande échelle. Leur marché a doublé de taille au deuxième trimestre, par rapport à l'année dernière, ce qui profite aux équipementiers.

Les principaux enjeux sont aux États-Unis

Nortel Networks reste le leader des ventes de *softswitches* au niveau mondial, mais il est talonné par Siemens, qui



« Notre force réside dans notre offre dédiée aux réseaux de nouvelle génération. De nombreux opérateurs majeurs comme ATT, BellSouth ou SBC nous ont fait confiance aux États-Unis », a confié Andy Mattes, directeur de Siemens USA.

nourrit de grandes ambitions dans ce domaine. L'équipementier allemand est devenu le leader des déploiements de voix sur IP chez les opérateurs câblés, avec environ 40 % des lignes installées dans le monde selon lui. Il a acquis l'une de ses premières références avec l'opérateur Cablevision, en 2003, aux États-Unis. Depuis, d'autres engagements ont été signés en Europe, mais c'est aux États-Unis que les enjeux sont les plus importants : les câblo-opérateurs devraient séduire la moitié des quatre millions d'abonnés en voix sur IP prévus d'ici la fin de l'année, selon le cabinet d'études de marché TeleGeography. Sur le marché du haut débit

via la paire de cuivre, c'est toujours aux États-Unis que Siemens a pris de l'avance. En 2004, l'entreprise a signé des contrats avec SBC et BellSouth pour leur fournir ses *softswitches* Surpass et ses passerelles de conversion de média. En juin dernier, elle a dévoilé un contrat majeur avec l'opérateur mexicain Telmex pour installer ses *softswitches* au cœur de son réseau. « Au sein de Siemens Communications, les États-Unis représentent plus du tiers des ventes et emploient dix-sept mille salariés sur un total de soixante mille », rappelle Andy Mattes, directeur de Siemens USA. Siemens a d'ailleurs annoncé en juin dernier son offre Next Generation

Exchange, dédiée au marché américain et basée sur le *softswitch* Surpass 8000. Hormis le dynamisme de sa filiale américaine, le succès actuel de Siemens tient surtout à ses choix technologiques. L'équipementier a choisi dès l'origine de développer son *softswitch* sous le standard SIP (*Session initiation protocol*), et de le rendre ouvert. Il peut ainsi être utilisé avec des passerelles de conversion de média d'autres constructeurs.

Les mêmes applications IP sur réseaux fixes et sans fil

Par ailleurs, Siemens est, avec Ericsson, l'un des équipementiers les mieux placés sur les infrastructures IMS (*Internet multimedia subsystem*), selon une étude publiée en juillet dernier par le cabinet d'études Heavy Reading. IMS est une technologie qui va permettre aux opérateurs d'offrir les mêmes applications IP sur les réseaux fixes et sans fil. D'ailleurs, le choix de BT pour son futur réseau est révélateur. Même si l'opérateur anglais a sélectionné Ericsson pour lui fournir sa gamme de *softswitches*, Siemens a remporté, aux côtés d'Alcatel et de Cisco Systems, l'enveloppe concernant les nœuds métropolitains. Il devrait ainsi fournir ses propres passerelles hiG 1200, ainsi que celles d'une jeune pousse dans laquelle il a investi, IP Unity, très bien positionnée sur le marché IMS. Un atout de plus pour Siemens. ■

ALAIN COFFRE

LA VOIX SUR IP PROGRESSE TRÈS RAPIDEMENT DANS LE MONDE

Selon l'Arcep, le régulateur du marché des télécoms, plus d'un million et demi d'abonnés ont effectué des appels en voix sur IP en France durant le premier trimestre 2005,

soit environ 1,5 milliard de minutes. Cela représente déjà 6 % du trafic téléphonique français. Dans le monde, les prévisions sont

très optimistes pour les prochaines années. En Europe, plus de 27,8 millions d'abonnés devraient effectuer des appels en voix sur IP en 2008, contre 2,2 millions

en 2004, selon le cabinet d'études Infonetics. La tendance est identique aux États-Unis où l'on attend 24,3 millions d'abonnés en 2008, contre 1,1 million en 2004.