

Facile à installer et plus souple d'utilisation que les solutions analogiques, la vidéosurveillance sur IP permet d'élargir sensiblement la palette des utilisations. Une aubaine pour tous les distributeurs informatiques.

Christiène Brancier, Décision Distribution, le 02/11/2005

Elles sont partout. À l'entrée des parkings et des salles informatiques, dans les rayons des magasins, mais aussi sur les pistes de ski ou dans les crèches branchées... Les caméras de vidéosurveillance se sont immiscées dans notre quotidien. Jadis réservées à la sécurité des réseaux routiers, des banques et des lieux « sensibles » (centres de recherche, hôpitaux, magasins de luxe, pharmacies...), elles ont ouvert le marché à de nouvelles applications dans des secteurs aussi différents que le tourisme, les services, le marketing ou même la gestion de projet en laboratoire...

« Aujourd'hui, une entreprise française sur cinq est équipée de caméras de surveillance », estime Patrick Tennevin, directeur marketing d'Axis Communications, le numéro un du marché des serveurs vidéo en réseau. Le marché, qui était de 645 M d'euros en Europe en 2003, devrait ainsi largement dépasser le milliard d'ici à 2008. « Les solutions de vidéosurveillance sur IP représenteront alors près de la moitié des ventes, contre moins de 10 % aujourd'hui », affirme Stéphane Macabéo, directeur de VigiVision, installé sur ce créneau depuis l'an 2000. « Ce marché double chaque année », confirme Thierry Liberato, chargé des projets de vidéosurveillance chez Nortel, qui travaille avec des pointures du secteur comme

VisioWave pour attaquer le marché des collectivités locales. Un secteur porteur puisqu'à en croire Dominique Verdejo, directeur du développement de Sphinx Vision, près de 1 000 nouvelles communes françaises seraient prêtes à s'équiper dans les prochains mois. Insécurité oblige mais pas seulement ! « *Le premier facteur qui dynamise le marché de la vidéosurveillance est l'intégration du protocole IP dans les caméras comme dans toute la chaîne de transmission, de stockage et de consultation* », explique Stéphane Haber, PDG de Sircom, un éditeur alsacien spécialisé dans les serveurs web vidéo. Les avantages sont multiples. Les appareils de prise de vues deviennent intelligents et paramétrables à distance. Le stockage des images quitte le magnétoscope au profit du disque dur. « *Le protocole IP donne également accès aux caméras ou au système de stockage à partir de simples PC connectés à Internet, ou mieux encore, de terminaux mobiles comme les PDA* », ajoute Patrick Haddad, président de Neon Graphics, une start-up spécialisée dans les solutions associant IP et mobilité. La vidéosurveillance peut alors être utilisée pour de multiples applications de contrôle à distance (levée de doute) ou même comme outil marketing par des commerciaux en prospection chez leurs clients. Une petite révolution ! Les entreprises ne s'y sont d'ailleurs pas trompées. « *Ce sont elles aujourd'hui qui basculent massivement vers ce marché* », indique Rachid Sellali, PDG d'Uniways, dont les solutions sur IP équipent déjà plus de 1 500 sites. « *La vidéosurveillance résidentielle devrait aussi fortement se développer, grâce aux solutions de mobilité qui permettent d'accéder à ses caméras à partir d'un simple*

téléphone portable », ajoute Dominique Verdejo. Axis Communications et Sony viennent d'ailleurs de sortir de nouvelles caméras d'entrée de gamme, parfaitement adaptées à ce nouveau marché et à celui des TPE. Et Uniways est aujourd'hui référencé chez Surcouf...

Des partenaires très sollicités

Dynamisé par la demande, ce tout nouveau marché attise la convoitise de plus en plus d'acteurs, qu'ils soient spécialistes de la sécurité ou nouveaux entrants issus directement de ce milieu. « *La plupart des professionnels de la sécurité ont la clientèle mais pas les compétences* », affirme Rachid Sellali qui travaille essentiellement avec des partenaires issus du monde du réseau et maîtrisant l'IP, l'Internet haut débit ou encore le Wi-Fi. « *Les revendeurs informatiques ont une vraie carte à jouer* », confirme Stéphane Haber de Sircom. Un avis largement partagé par Pascal Chavernac, le patron de Sigma Méditerranée, membre du réseau Resadia : « *Avec plus d'une dizaine de systèmes installés en moins de 2 mois, c'est la première fois en vingt ans de métier qu'une de nos activités bénéficie d'une croissance à deux chiffres aussi rapide* ».

Mais pour être totalement opérationnels, les pros du réseau doivent se former au savoir-faire et au vocabulaire de la sécurité. C'est la raison pour laquelle Axis développe un programme mondial de formation à destination de tous ses partenaires. En six mois, plus de 400 intégrateurs auraient bénéficié de cette prestation dans le monde...