



Logitech a été récompensé en

2021

Prix du leader du marché

Secteur mondial des dispositifs
de visioconférence

Excellence dans les bonnes pratiques

Critères relatifs aux bonnes pratiques pour de bonnes performances

Frost & Sullivan suit une procédure analytique rigoureuse dans le but d'évaluer plusieurs candidats pour chaque catégorie de prix et désigner un lauréat. Cette procédure comprend une évaluation détaillée de critères relatifs aux bonnes pratiques à travers deux dimensions pour chaque entreprise nominée. Dans le domaine de la visioconférence, Logitech excelle sur de nombreux points.

CRITÈRES D'ATTRIBUTION	
Excellence de la stratégie de croissance	Levier technologique
Excellence de la mise en œuvre	Rapport prix/performances
Force de la marque	Expérience d'achat client
Qualité du produit	Expérience de propriété client
Différenciation des produits	Expérience de service client

Une longueur d'avance dans un environnement en évolution rapide

Toutes les entreprises adoptent le travail hybride, ce qui permet aux employés de travailler depuis n'importe quel lieu. L'adoption massive d'outils modernes en matière de communication et de collaboration a ainsi réinventé le travail de demain. La visioconférence et les services cloud font partie des principales technologies qui ont accéléré ces changements, permettant aux utilisateurs de rester connectés, tout en garantissant la continuité des activités pour de nouvelles méthodes de travail agiles.

Selon Frost & Sullivan, le nombre de télétravailleurs après la pandémie sera six à sept fois plus élevé. Cette estimation repose sur les principales conclusions d'une enquête mondiale menée par Frost & Sullivan auprès de plus de 3 200 décideurs informatiques.

- 93 % s'attendent à ce qu'un quart ou plus de leurs employés travaillent à domicile.
- 31 % opteront pour une organisation décentralisée.
- 36 % investiront davantage dans la construction d'espaces de réunion.
- 88 % déploieront la visioconférence dans toute leur entreprise afin de répondre à un nouveau mode de travail.

« Au premier trimestre 2021, Logitech a dépassé ses principaux concurrents dans le domaine des dispositifs de visioconférence à usage professionnel pour devenir le premier fournisseur en termes de chiffre d'affaires. C'est la première fois que le géant de la communication atteint ce jalon. Logitech a longtemps dominé le marché des dispositifs de visioconférence en termes de ventes unitaires. Sa position récemment acquise de leader en matière de chiffre d'affaires témoigne à nouveau de son approche unique basée sur la conception ainsi que sur le développement de produits pertinents dont l'objectif et les avantages pour les utilisateurs sont clairs, en offrant des expériences de communication simples et sans effort. »

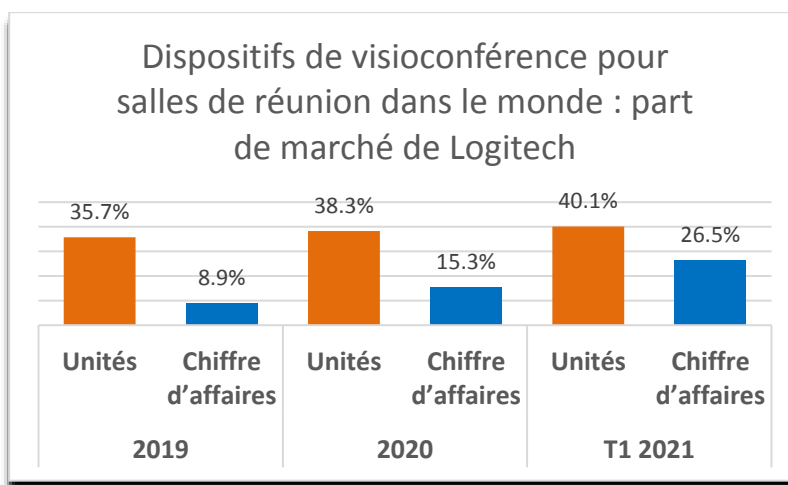
- Roopam Jain, directrice sectorielle, spécialiste Connected Work

Alors que la technologie continue de refaçonner le travail, Logitech, l'un des principaux fournisseurs mondiaux de matériel informatique, adopte une position unique afin de tirer parti des nouvelles tendances en matière de travail hybride. Grâce à son portefeuille vaste et en constante expansion en matière de dispositifs audio, vidéo et de partage de contenu de qualité, les utilisateurs peuvent mieux communiquer et collaborer, qu'ils se trouvent au bureau, à domicile ou dans quelque autre lieu.

Au premier trimestre 2021, Logitech a dépassé ses principaux concurrents dans le domaine des dispositifs de visioconférence à usage professionnel pour devenir le premier fournisseur en termes de chiffre d'affaires. C'est la première fois que le géant de la communication atteint ce

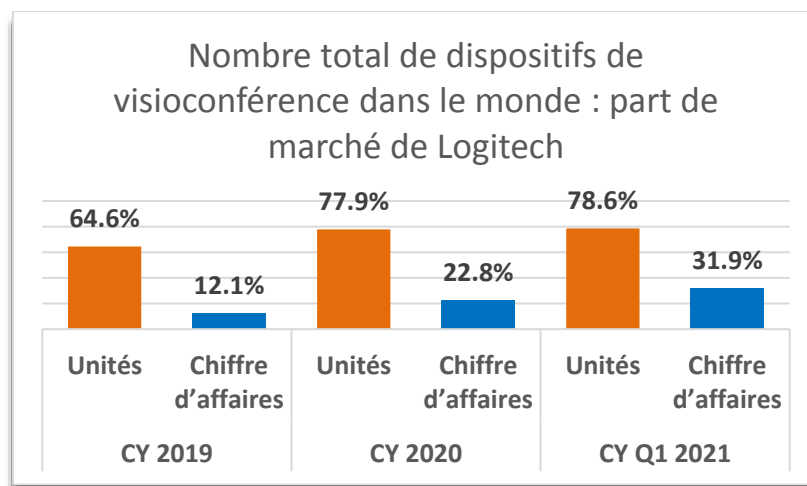
jalon. Logitech a longtemps dominé le marché des dispositifs de visioconférence en termes de ventes unitaires. Sa position récemment acquise de leader en matière de chiffre d'affaires témoigne à nouveau de son approche unique basée sur la conception ainsi que sur le développement de produits pertinents dont l'objectif et les avantages pour les utilisateurs sont clairs, en offrant des expériences de communication simples et sans effort.

Aujourd'hui, la collaboration vidéo connaît un énorme succès et constitue une incroyable opportunité de croissance pour Logitech. Au cours de l'année 2020, Logitech a établi un nouveau record de vente concernant ses dispositifs de visioconférence.



Source : Frost & Sullivan

Remarque : Les webcams grand public de Logitech sont exclues. Les webcams à usage professionnel telles que Logitech Brio, C930e et C925e sont également exclues.



Source : Frost & Sullivan

Remarque : Les webcams grand public de Logitech sont exclues. Les webcams à usage professionnel telles que Logitech Brio, C930e, C925e ainsi que la gamme de caméras de visioconférence de Logitech sont incluses.

L'ascension fulgurante de Logitech dans le domaine des dispositifs de visioconférence place l'entreprise en position de leader mondial en termes de parts de marché. La société a annoncé avoir presque triplé son chiffre d'affaires pour le segment de la collaboration vidéo au cours de l'exercice 2021, en franchissant pour la première fois la barre du milliard de dollars. Les ventes de solutions de collaboration vidéo uniquement pour le quatrième trimestre de l'année 2021 ont dépassé les chiffres enregistrés sur l'ensemble de l'exercice 2020. Logitech s'est imposé comme un leader incontesté sur un marché à fort potentiel qui présente une opportunité de croissance constante, stimulée par une demande durable de solutions de visioconférence dans le but de connecter les travailleurs à distance ainsi que les équipes décentralisées.

- Au premier trimestre 2021, Logitech est le leader en parts de marché en termes de chiffre d'affaires et de ventes unitaires dans le domaine des dispositifs personnels de collaboration vidéo à usage professionnel.
- La société vend deux fois plus de dispositifs pour salles de réunion et quinze fois plus de dispositifs de collaboration vidéo à usage personnel de qualité professionnelle que son plus proche concurrent.
- Les revenus générés par la vente de dispositifs de visioconférence pour salles de réunion ont presque doublé au cours de l'année civile 2020, pour atteindre 407,1 millions de dollars, tandis que les ventes unitaires ont augmenté de 67,4 %.
- Les ventes de dispositifs de visioconférence (webcams professionnelles et caméras pour salles de conférence) ont augmenté de 151,2 % en termes de ventes unitaires, soit une hausse de 128,9 % du chiffre d'affaires.

Un effet de levier technologique et une différenciation concurrentielle

Logitech a orienté son approche du développement de produits ainsi que son leadership en matière de rapport prix/performances selon sa mission consistant à instaurer la vidéo dans tous les espaces et à la

rendre accessible pour chaque utilisateur. Aujourd'hui, l'entreprise occupe une position unique sur le marché en offrant un vaste portefeuille de dispositifs qui tirent pleinement parti des opportunités de croissance exponentielle que suscitent la collaboration dans les salles de réunion ainsi que les communications personnelles.

Depuis ses débuts, Logitech s'efforce de réinventer les solutions de visioconférence. Auparavant, ce domaine reposait sur des terminaux et des solutions d'infrastructure exigeants sur le plan matériel, coûteux et complexes. En conséquence, l'adoption se limitait à quelques salles de conseil et espaces de réunion. Grâce à ses dispositifs légers et de haute qualité ainsi qu'à sa gamme complète de caméras de conférence et de barres de collaboration fonctionnant avec des services cloud connectés, Logitech a ouvert la communication vidéo au grand public. Les produits Logitech sont devenus incontournables pour une expérience utilisateur fluide, tout en restant raisonnablement déployables dans tous les espaces de réunion : modules, espaces restreints, petites salles et salles de conférence de taille moyenne à grande.

Les dispositifs vidéo de Logitech fonctionnent avec pratiquement tous les services cloud prêts à l'emploi en matière de communications unifiées ou de collaboration vidéo. Si la plupart des concurrents de Logitech s'orientent vers des terminaux de visioconférence dédiés, l'approche de Logitech consiste à permettre aux entreprises de choisir parmi un large portefeuille de solutions compatibles avec les principaux services cloud qui répondent aux besoins de chaque utilisateur et situation, que les employés travaillent à domicile, au bureau ou dans un espace partagé.

- Collaboration personnelle renforcée – En évolution permanente, la suite de solutions Logitech pour les espaces de travail personnels favorise un télétravail fluide. Grâce à un large choix de casques et de webcams professionnelles, les employés peuvent travailler de manière flexible partout dans le monde, sans compromettre leur expérience de communication.
- Salles de type BYOD – La gamme complète de caméras de conférence autonomes de Logitech permet aux utilisateurs de démarrer une réunion vidéo via leur ordinateur portable ou dispositif mobile à l'aide du client logiciel de leur choix. Cette solution répond à la consommation croissante de l'informatique.
- Salles pour réunions de groupe avec PC – Si l'approche BYOD se révèle efficace dans de nombreux cas, Logitech reconnaît que plusieurs aspects technologiques doivent être soigneusement pris en compte, notamment les solutions informatiques dédiées dans la salle, le câblage, la logistique et la conception de la salle. Face à cet enjeu, Logitech collabore avec plusieurs partenaires technologiques dans le but de proposer des solutions optimales sous forme de kits pour les salles de réunion de toutes les tailles.
- Dispositifs tout-en-un – Les barres vidéo de Logitech sont des dispositifs de visioconférence dédiés avec un ordinateur intégré ainsi qu'un ensemble complet de fonctionnalités et de capacités pour une simplicité et une facilité de gestion tout-en-un.

Une innovation en phase avec les besoins des utilisateurs

Au cours des dernières années, les activités de Logitech en matière de collaboration vidéo n'ont cessé de se développer, sans que l'entreprise ne se repose sur ses acquis. La société continue d' étoffer son

portefeuille de produits et a investi dans de nombreux domaines d'innovation matérielle et logicielle. De plus, son savoir-faire de plusieurs décennies dans des secteurs d'ingénierie clés, tels que les capteurs, l'acoustique, l'optique, le sans-fil et la gestion de l'alimentation, constitue un avantage concurrentiel majeur. Ces dernières années, Logitech a étendu ses capacités d'ingénierie à des technologies plus avancées telles que les logiciels, les applications, le cloud, l'analyse de données, l'IA et l'apprentissage machine.

L'entreprise a récemment lancé sur le marché des produits révolutionnaires.

- Rally Bar et Rally Bar Mini – Ce nouveau portefeuille de solutions marque l'arrivée de Logitech sur le marché Intégrées nativement aux principaux services de visioconférence actuels tels que Microsoft Teams et Zoom, ces barres vidéo tout-en-un offrent une expérience simplifiée en matière d'achat, de gestion et d'utilisation. Regroupant tous ces aspects dans un seul et même dispositif, cette approche clé-en-main propose une élégance et une puissance inédites pour les salles de réunion. Elle permet ainsi une plus grande intelligence, des analyses et des contrôles d'administrateur, tout en éliminant les coûts supplémentaires liés à une installation complexe et à la prise en charge de plusieurs composants, pour un retour sur investissement considérablement amélioré. La nouvelle caméra Rally Bar de Logitech a été spécialement conçue pour les salles de taille moyenne, tandis que la caméra Rally Bar Mini est idéale pour les petites salles.
- Logitech RoomMate – Adapté aux salles de grandes dimensions, Logitech RoomMate est un appareil informatique permettant aux clients d'utiliser des services de visioconférence pris en charge via des caméras de conférence Logitech comme Rally Plus ou MeetUp, sans PC ou Mac.
- Logitech Scribe – Conçue pour les tableaux blancs et reposant sur l'IA, la caméra Scribe répond à la demande croissante d'expériences de réunion plus équitables pour les participants à distance, lesquels souhaitent une vue claire et nette du contenu du tableau blanc pendant les réunions de réflexion, de formation ou d'équipe. Grâce à sa conception simple et à ses intégrations améliorées avec Microsoft Teams Rooms et Zoom Rooms, Scribe réduit les inégalités pour les équipes décentralisées en offrant à tous les participants une vue parfaite du tableau, qu'ils se trouvent dans la salle ou à distance.

Tous les dispositifs de collaboration vidéo de Logitech bénéficient de caméras Ultra HD 4K qui offrent une qualité vidéo supérieure, de haut-parleurs à faible distorsion pour un son riche et naturel ainsi que d'une suite logicielle intelligente de technologies Logitech RightSense™. Cet éventail de technologies repose sur les dernières avancées en matière d'intelligence artificielle pour l'automatisation du contrôle de la lumière, des couleurs, du son et de la caméra afin d'offrir une expérience de visioconférence plus naturelle et attrayante. Logitech propose également une surveillance et une gestion cloud en temps réel via Logitech Sync, comprenant une fonctionnalité de comptage des personnes et des statistiques sur chaque salle de réunion. Par ailleurs, les API ouvertes pour Logitech Sync permettent la surveillance, la gestion et l'analyse centralisées et multi-plateformes des dispositifs à partir d'un écosystème de partenaires en pleine expansion.

Une conception de pointe axée sur la simplicité et la convivialité

« L'approche et la culture axées sur la conception de Logitech sont devenues un véritable atout stratégique et culturel pour l'entreprise. Portant une attention particulière aux détails les plus subtils, Logitech conçoit des produits attrayants, personnels et faciles à utiliser. »

- Roopam Jain, directrice sectorielle, spécialiste Connected Work

Chez Logitech, chaque nouveau projet a pour objectif de créer non seulement un produit, mais aussi une expérience dans laquelle les concepteurs et les spécialistes du marketing réfléchissent ensemble. Cette approche et cette culture axées sur la conception sont devenues un véritable atout stratégique et culturel pour l'entreprise. Portant une attention particulière aux détails les plus subtils, Logitech conçoit des produits attrayants, personnels et faciles à utiliser. L'entreprise possède un vaste portefeuille de brevets. Ses produits ont remporté 127 prix de conception ergonomique au cours des trois derniers exercices. Au cours de

l'année 2021, Logitech a remporté 23 prix de conception.

Logitech s'attache à mener ses activités de manière durable pour la planète comme pour la société. En 2019, l'entreprise a adhéré à l'Accord de Paris et a annoncé l'année suivante un grand pas vers les plastiques recyclés. Lors du premier trimestre 2021, Logitech a lancé l'étiquetage de transparence carbone. Tout comme les étiquettes nutritionnelles dans le secteur alimentaire, l'étiquetage carbone constitue une véritable avancée vers la réduction de la production mondiale de carbone. Dans le cadre de cette initiative, Logitech a élaboré une méthodologie d'analyse du cycle de vie afin de mesurer l'empreinte carbone d'un produit, de ses matières premières jusqu'à sa fin de vie, en passant par sa fabrication et son transport jusqu'au client. Logitech met gratuitement à disposition de toute entreprise ses connaissances acquises ainsi que sa méthodologie certifiée quant à l'étiquetage carbone.

Un développement rapide de la commercialisation

Logitech s'est forgé une solide réputation dans le secteur des communications. Aujourd'hui, le réseau de distribution de Logitech va au-delà de ses canaux de vente et de distribution en ligne et hors ligne. Alors que l'entreprise accroît ses investissements dans la collaboration vidéo, elle étend sa couverture de vente aux entreprises grâce à sa propre force commerciale ainsi qu'à divers partenaires de distribution émergents. Contrairement à bon nombre de ses concurrents, Logitech s'est imposé comme un fournisseur neutre, capable de travailler avec un large éventail de prestataires et de plateformes technologiques, et d'assurer des connexions entre ses produits et écosystèmes.

L'entreprise doit sa réussite en grande partie à sa stratégie de commercialisation différenciée consistant à établir des partenariats avec les meilleures entreprises de distribution et technologiques du secteur. Le programme de collaboration Logitech est un écosystème en pleine croissance qui réunit des fournisseurs technologiques de premier plan, dont Microsoft, Google, Zoom, Ringcentral, Pexip, LogMeIn, Blue Jeans et Fuze. Grâce à cet écosystème grandissant de partenaires de communications unifiées, les clients ont accès à des solutions de communication ouvertes compatibles avec les principaux fournisseurs cloud et

logiciels tiers. Avec plus de 40 partenaires proposant des solutions complètes, ce programme de collaboration présente deux options : l'une pour les prestataires de services de visioconférence cloud et l'autre pour des solutions complémentaires. Les membres intègrent alors un vaste écosystème de sociétés tierces qui optimisent la fonctionnalité des produits avec des dispositifs Logitech afin d'améliorer l'expérience utilisateur et le déploiement technologique, tout en permettant l'intégration avec les processus et les flux de travail de l'entreprise.

Conclusion

Dans un marché de plus en plus concurrentiel, Logitech s'est imposé comme un véritable leader en se concentrant sur des principes de conception simples et de qualité en phase avec les besoins changeants des employés. Son innovation de pointe ainsi que ses dispositifs de communication vidéo haute qualité conviviaux et facilement accessibles permettent une communication vidéo pour tous dans un environnement de travail hybride. Pour toutes ces raisons, Frost & Sullivan a l'honneur de remettre le prix 2021 du leader du marché à Logitech pour son travail sur le marché mondial des dispositifs de visioconférence.

À propos du Prix du leader du marché

Le Prix du leader du marché de Frost & Sullivan récompense l'entreprise ayant acquis la plus grande part de marché grâce à ses performances, ses produits et ses services de premier ordre.

Évaluation des bonnes pratiques

Dans le cadre du Prix du leader du marché, les analystes de Frost & Sullivan ont indépendamment évalué les critères ci-dessous.

Excellence de la stratégie de croissance :

L'entreprise est en mesure d'identifier, de hiérarchiser et de saisir de nouvelles opportunités de croissance.

Excellence de la mise en œuvre : Les processus de l'entreprise favorisent une mise en œuvre efficace et cohérente des techniques élaborées afin de soutenir la stratégie.

Force de la marque : L'entreprise est respectée, reconnue et ancrée dans les mémoires.

Qualité du produit : Les performances, la fonctionnalité et la fiabilité des produits ou services sont favorablement évaluées à chaque étape du cycle de vie.

Différenciation des produits : Par leur prix, leur qualité ou leur caractère unique (ou une combinaison de ces aspects) que d'autres entreprises ne peuvent pas facilement proposer, les produits ou services se positionnent dans une niche de marché.

Levier technologique : La société s'engage à intégrer des technologies de pointe dans ses offres de produits afin d'en améliorer les performances et la valeur.

Rapport prix/performances : Les produits ou services offrent le meilleur rapport qualité/prix par rapport à des offres similaires sur le marché.

Expérience d'achat client : La qualité de l'expérience d'achat garantit au client la meilleure solution pour répondre à ses besoins et contraintes uniques.

Expérience de propriété client : Les clients sont fiers de posséder un produit ou un service de l'entreprise. Ils bénéficient d'une expérience positive tout au long de la durée de vie du produit ou du service.

Expérience de service client : Le service client est accessible, rapide, rassurant et de qualité.

À propos de Frost & Sullivan

Frost & Sullivan est la Growth Pipeline Company™. Nous accompagnons nos clients vers un avenir façonné par la croissance. Grâce à notre service Growth Pipeline as a Service™, le PDG et son équipe de croissance disposent d'une plateforme continue et rigoureuse pour leurs opportunités de croissance, garantissant ainsi à l'entreprise un succès à long terme. Pour des résultats positifs, notre équipe s'appuie sur une expérience de plus de 60 ans ainsi que sur des bonnes pratiques éprouvées. Elle accompagne des organisations de tous types et de toutes tailles à travers le monde. Afin de dynamiser votre pipeline de croissance futur, découvrez-en davantage sur Frost & Sullivan sur <http://www.frost.com>.

Growth Pipeline Engine™

Visant à générer systématiquement des stratégies ainsi que des opportunités de croissance continue pour nos clients, le modèle exclusif de Frost & Sullivan repose sur l'Innovation Generator™. [En savoir plus.](#)

Principales répercussions :

- **Pipeline de croissance :** Flux continu d'opportunités de croissance
- **Stratégies de croissance :** Meilleures pratiques éprouvées
- **Culture d'innovation :** Expérience client optimisée
- **Retour sur investissement et marge :** Excellence de la mise en œuvre
- **Croissance transformationnelle :** Leader de l'industrie



Innovation Generator™

Nos six perspectives analytiques sont essentielles dans le but de saisir un vaste éventail d'opportunités de croissance innovantes, dont la plupart sont liées à ces aspects.

Perspectives analytiques :

- **Mégatendance (MT)**
- **Modèle d'entreprise (BM)**
- **Technologie (TE)**
- **Industries (IN)**
- **Client (CU)**
- **Géographies (GE)**

