

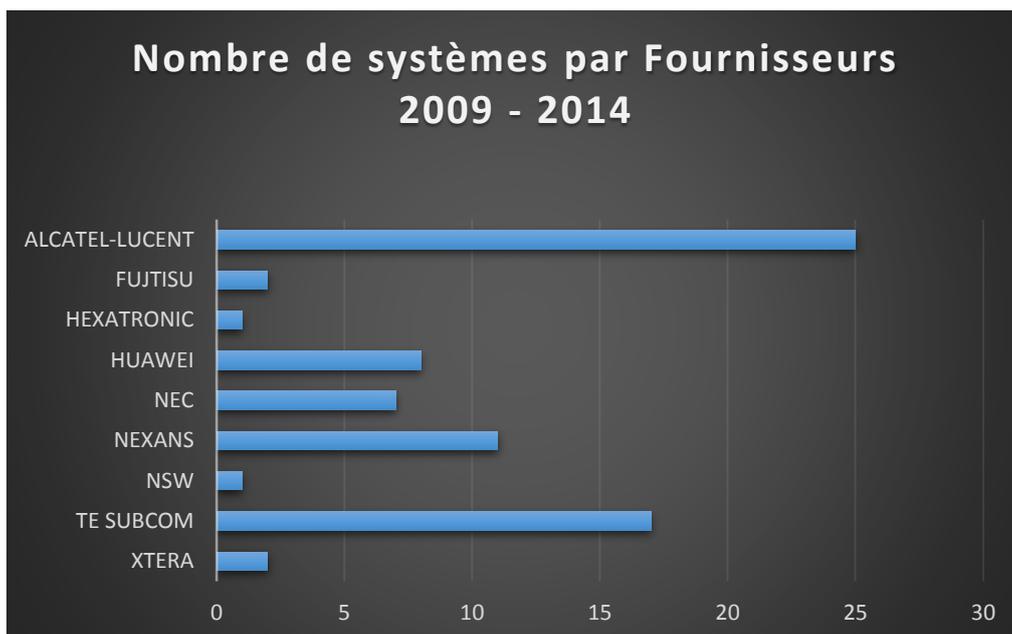
Traduction libre de l'article de Kyrian Clark paru dans le [STF Supplément N°1](#)

## Regard approfondi sur les fournisseurs de systèmes par Kyrian Clark

Bienvenue dans le premier Supplément STF de SubTel Forum. Dans ce numéro, nous allons jeter un regard approfondi sur les différents fournisseurs de systèmes dans l'industrie et sur leur activité dans le marché international de la fibre sous-marine. Les données utilisées dans cet article sont obtenues à partir du domaine public et sont suivies par la base de données en constante évolution de SubTel Forum, où les produits comme l'Almanach, la Carte des câbles et le Supplément STF trouvent leurs racines.

Comme cette question porte uniquement sur les systèmes complets installés, la mise à niveau des chiffres n'est pas comprise. L'industrie de la fibre sous-marine comprend de nombreux fournisseurs de systèmes de câble. Ces entreprises sont l'épine dorsale de l'industrie, et fournissent la base pour les télécommunications à travers le monde. Dans ce numéro, nous allons mettre en évidence plusieurs des leaders de l'industrie et voir ce que chacun a accompli au cours des cinq dernières années et de prendre un bref regard sur leur avenir.

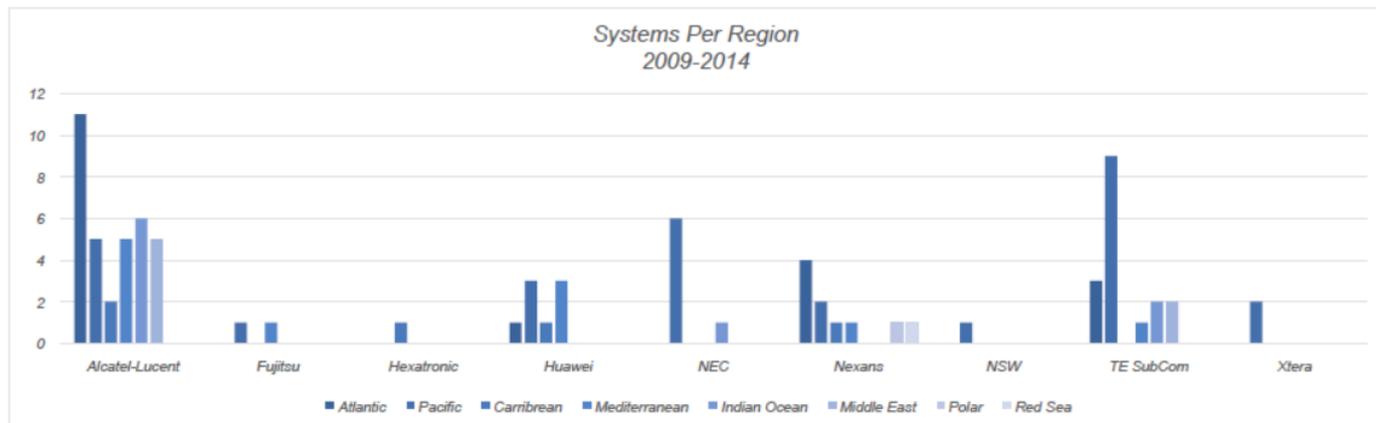
Alcatel-Lucent Submarine Networks et TE SubCom ont été les plus achalandés selon les données recueillies sur l'activité des fournisseurs au cours des cinq dernières années. Ce n'est pas surprenant, car ils sont deux des plus grands fournisseurs de systèmes dans le monde. Nexans, NEC, et Huawei ont été modérément actifs sur la même période de temps, tandis que les petits fournisseurs Xtera, NSW, Hexatronic et Fujitsu ont été un peu plus calme.



Alors que Alcatel-Lucent Submarine Networks et TE SubCom ont clairement été les plus actifs, la preuve montre qu'il existe de nombreuses opportunités pour d'autres fournisseurs. Avec autant de nouveaux systèmes mise en service au cours des dernières années, aucune entreprise ne peut fournir autant de câble. La récente concentration du marché sur diverses nations insulaires du Pacifique et de l'Asie du Sud-Est a permis de faire beaucoup de place aux petites et moyennes entreprises fournisseurs de liaisons sous-marines de raccorder de nouveaux pays au réseau de fibre sous-marin international.

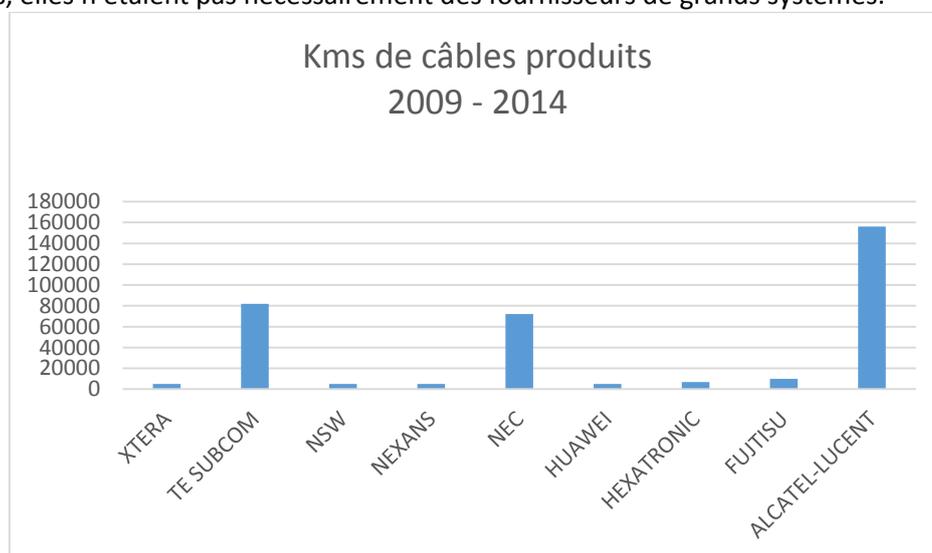
Selon les données sur l'activité de chaque fournisseur par région, les entreprises restent en ligne avec les tendances du marché - près de l'objectif principal pour chaque fournisseur dans la région du Pacifique. NEC basé au Japon est presque exclusivement axé sur les systèmes dans le Pacifique, tandis que les autres fournisseurs sont actifs à l'échelle mondiale ainsi. Alcatel-Lucent Submarine

Networks et Nexans inversent un peu la tendance en étant plus actif dans la région de l'Atlantique, mais ils sont également actifs dans le monde entier.



L'industrie de la fourniture de câbles sous-marins est très bien un problème mondial. A part NEC, il ne semble pas y avoir de respect strict à la région d'origine d'un fournisseur. Chaque fournisseur dispose de données qui prouvent sa capacité à fournir des liaisons dans les diverses régions du monde, montrant leur flexibilité pour faire face à un marché exigeant et dynamique. Cette expérience devrait servir l'industrie de la fibre sous-marine et au cours des deux prochaines années, de nouveaux itinéraires sont prévus, et de nouvelles régions seront abordées.

Selon les informations sur la quantité de câble que chaque entreprise a fourni au cours des 5 dernières années, Alcatel-Lucent Submarine Networks prend la tête, avec un montant qui s'élève à plus de 156.000 kilomètres de câbles produits. C'est presque le double du montant du second plus grand fournisseur, TE SubCom, qui a produit un peu moins de 82000 kilomètres de câble. NEC est juste derrière avec un peu moins de 72000 km de câbles produits. Nous pouvons voir que même si NEC a contracté moins de systèmes que plusieurs de ses concurrents, ils fournissaient effectivement une plus grande quantité de câble. Cela indique que, bien que beaucoup de ces entreprises aient été très actives, elles n'étaient pas nécessairement des fournisseurs de grands systèmes.



Au cours des deux dernières années, il y a eu un regain d'intérêt pour les routes reliant l'Asie et l'Amérique du Sud directement vers l'Europe. Il s'agira de vastes systèmes, nécessitant des milliers de kilomètres de câbles. Comme aucune entreprise n'est capable de gérer seule la production, il faut s'attendre à ce que quelques petites et moyennes entreprises puissent saisir des opportunités et aident à répondre à la demande dans l'avenir.

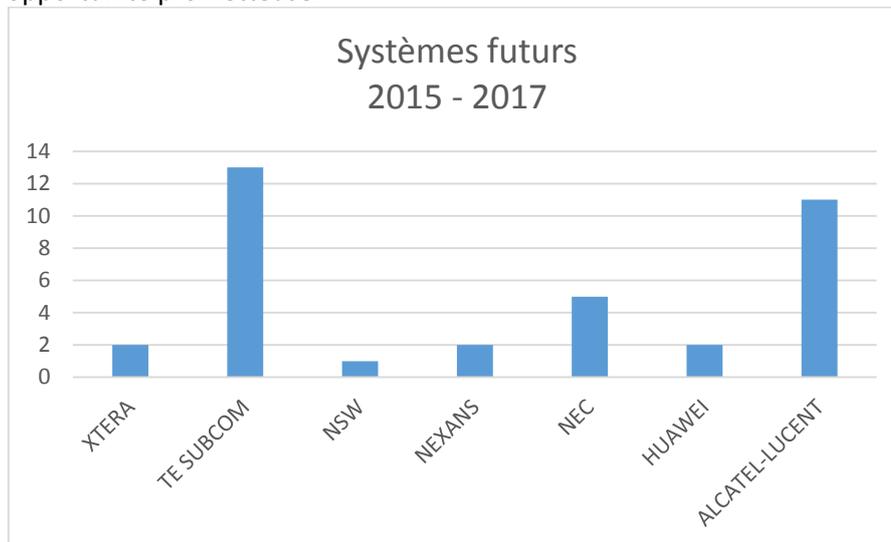
Regardant vers l'avenir, nous pouvons voir que Alcatel-Lucent Submarine Networks et TE SubCom devraient continuer à être les leaders du marché. NEC a réussi à obtenir une longueur d'avance sur

ses plus proches concurrents, tandis que le reste des fournisseurs de systèmes restent relativement stables par rapport à des réalisations passées.

Cependant, comme les systèmes peuvent être retardés, annulés ou ajoutés nous pouvons nous attendre à ce que ces chiffres changent. L'activité régionale à l'avenir suivra apparemment en grande partie les mêmes tendances que les cinq dernières années. Le Pacifique Nord et l'Asie du Sud-Est continuent de stimuler la demande alors que les projets sur les routes transatlantiques du Nord restent rares. De plus en plus les propriétaires et les fournisseurs de services cherchent à contourner la région tumultueuse du Moyen-Orient, nous pouvons nous attendre à une baisse de l'activité là-bas aussi. L'industrie du pétrole et du gaz continuera à stimuler la demande au large des côtes de l'Afrique et de l'Australie, et peuvent arriver des marchés émergents en Amérique du Sud pour accroître ainsi l'activité dans l'Atlantique Sud.

Dans l'ensemble, nous pouvons voir que Alcatel-Lucent Submarine Networks continue d'être un leader fort dans le secteur de la fourniture des liaisons sous-marines. Ils ont été les plus actifs, et peuvent fournir le plus grand volume de câble et d'équipement.

Dans l'avenir, TE SubCom s'emploiera à combler cet écart tout comme NEC qui gagne tranquillement du terrain sur les deux, en particulier dans la région du Pacifique. Cependant, avec de plus en plus de systèmes annoncés chaque année, il y aura toujours de la place pour un fournisseur de bon sens pour prendre une opportunité prometteuse.



Chacun de ces fournisseurs sont des vétérans de l'industrie avec de nombreuses années d'expérience dans l'industrie de la fibre sous-marine. Leurs technologies innovantes et une production fiable vont permettre de continuer à conduire l'industrie des télécommunications vers l'avenir. Avec une forte concurrence entre de nombreuses entreprises, on va continuer à s'attendre à une industrie des fournisseurs de câble saine pour les années à venir.



Kieran Clark est analyste pour Submarine Télécoms Forum. Il a rejoint la société en 2013 en tant que technicien de diffusion pour fournir un soutien pour la mise en direct des événements en streaming vidéo. En 2014, Kieran a été promu responsable de la publication du Forum. Il a plus de 4 ans d'expérience dans la production du direct et a travaillé aux côtés des analystes d'organisations de premier ordre en web streaming vidéo. et est actuellement responsable de la recherche et de l'entretien qui prend en charge la base de données SubTel Forum International Submarine Cable; son analyse est en vedette dans presque toute la gamme de SubTel

