

# Nokia Siemens revendique 100 clients

## Liquid Core

Succès d'adoption pour la technologie Liquid Core que [Nokia Siemens Networks avait présentée en septembre 2011](#) à l'occasion du Broadband World Forum. Plus de 100 opérateurs, sur les 285 que l'équipementier compte comme clients, ont adopté la nouvelle offre sur cœur de réseau LTE (*Long Term Evolution*), a annoncé Nokia Siemens en début de semaine.

Rappelons que l'architecture Liquid Core vise à configurer la plate-forme afin qu'elle puisse répondre à des besoins ponctuels de hausse de trafic en redistribuant dynamiquement les ressources du réseau. GSM/EDGE, HSPA/HSPA+, LTE/LTE-Advanced et même Wifi, celle-ci supporte tous les types de réseaux et, à ce titre, est donc adaptable à l'existant.

Par défaut, Nokia Siemens livre Liquid Core avec ses équipements LTE. Une offre qui, par la réduction de la taille des composants électroniques, permettrait aux clients d'économiser jusqu'à 80 % de la surface au sol et 65 % de la consommation énergétique. Sans, bien sûr, sacrifier la qualité du service de communication. De quoi prévenir l'augmentation de 2600 % du trafic mobile qui, selon l'entreprise germano-finlandaise, va arriver d'ici 2015.

## **500 millions d'euros perdus par an**

Ce cap symbolique de 100 clients ne pourra que renforcer la nouvelle stratégie adoptée par le groupe pour faire face à la pression concurrentielle (notamment depuis l'entrée des chinois Huawei et ZTE sur les marchés occidentaux) qui a amené l'entreprise à mettre en place [un plan drastique d'économies assorti de 17 000 départs](#) dans le monde et à se recentrer sur les activités mobiles.

Une stratégie qui vise à mettre en valeur la qualité des produits et services mobiles de Nokia Siemens et à retourner à la rentabilité quitte à perdre des parts de marché. « *La part de marché n'est pas un paramètre-clé pour moi. Je ne peux pas gagner ma vie à partir d'une part de marché, déclarait à Reuters [Jesper Ovesen](#). Nous nous orientons vers une gestion sérieuse de la rentabilité.* » Nommé en octobre 2011, le nouveau directeur exécutif a reconnu que Nokia Siemens perdait 500 millions d'euros par an de trésorerie nette depuis sa création (en 2007).