

dier le produit du Canada par l'entremise d'un distributeur ou d'une filiale au R.-U. Cependant, Gandalf a une grande installation de fabrication au R.-U.

Étant donné la diversité du secteur informatique britannique, les efforts de développement du commerce ont surtout porté sur l'aide individuelle aux entreprises canadiennes, pour les aider à trouver des représentants, mettre sur pied des filiales et repérer les principales foires commerciales pour le produit ou les services en cause.

Pour le matériel, le salon le plus important est COMPEC, qui se tient chaque année à Londres, en novembre. Le « Personal Computer World Show » se tient à Londres en septembre. À COMPEC 80, il y avait un grand stand collectif canadien auquel participaient 11 entreprises. Des ventes de 6 millions de dollars ont été réalisées et de nombreux représentants ont été nommés. On envisage une meilleure participation pour 1984 et 1985.

Les salons du commerce peuvent s'avérer une façon efficace d'entrer en contact avec d'éventuels importateurs ou distributeurs et avec les clients. Comme complément aux salons reconnus, le haut-commissariat du Canada peut organiser des voyages pour permettre à des entreprises canadiennes de rencontrer certains distributeurs ou de participer à des expositions en solo.

Les foires commerciales « verticales » constituent le palier suivant. Il s'agit d'expositions relativement restreintes et spécialisées qui attirent des auditoires professionnels de haut calibre et qui peuvent offrir aux entreprises déjà établies d'excellentes occasions d'accentuer leur pénétration du marché. Ainsi, un fabricant canadien de systèmes informatisés pour les musées a participé à une exposition des musées à Londres. Il en est résulté des ventes directes d'une valeur de plusieurs millions de dollars et l'établissement de contacts précieux en Europe, au Moyen-Orient et en Asie.

Le plus important salon du logiciel est « Software Expo Europe », qui a également lieu chaque année à Londres en novembre et qui est organisé par la « Computing Services Association » et l'« Institute of Data Processing Management ».

Considérations sur le marché

Les plus belles occasions et les meilleures conditions de concurrence pour les entreprises canadiennes d'informatique se retrouvent dans les marchés « verticaux » clairement définis, car la concurrence est très forte dans le domaine du matériel et du logiciel tout usage.

L'objectif de la pénétration du marché dans ce secteur serait de sensibiliser le R.-U. aux capacités canadiennes; les entreprises devraient commercialiser ces capacités avec dynamisme lorsque des occasions particulières se présentent.

Il est d'ordinaire moins difficile de trouver des partenaires appropriés au R.-U. que de trouver des entreprises canadiennes capables de fournir un éventail de nouveaux produits et services répondant à la demande.

Les organismes, gouvernementaux ou autres, participent fort peu à l'élaboration des codes, des règlements et des normes visant le matériel et le logiciel informatiques vendus au R.-U. Sur le plan des normes électriques, le matériel doit pouvoir fonctionner à 240 volts et à 50 hertz. Bien qu'il n'y ait pas d'essais obligatoires, le matériel devrait se conformer aux usages britanniques en matière d'électricité, conformément aux normes britanniques pertinentes. Dans le domaine de la transmission des données, il faut une approbation pour brancher du matériel sur le réseau de la British Telecom. Le logiciel comptable devrait se conformer aux pratiques comptables britanniques.

Concurrence

Le principal fabricant de matériel du R.-U., ICL, connaît depuis deux ans une relance importante sous une nouvelle administration. Les autres grands fabricants britanniques comprennent GEC Information Systems, Computer Technology Ltd., Information Technology Ltd., Digico et Systime. En outre, la plupart des fabricants américains font bien sentir leur présence sur le marché britannique, notamment IBM, DEC, Hewlett-Packard, Burroughs, Honeywell, Wang et Data General.

La compétence britannique en matière de logiciel jouit d'une grande estime et a attiré bon nombre d'entreprises étrangères de matériel au R.-U. Parmi les chefs de file britanniques dans ce domaine, mentionnons Logica, CAP, Hoskyns, ICL-Dataskil, Leasco, Software Sciences et SPL.

Les importations de matériel informatique proviennent surtout des États-Unis (environ 40 %), de la République fédérale d'Allemagne, de la France et de l'Irlande. À l'heure actuelle, la part du Japon est de moins de 10 %, mais elle augmente rapidement.

2. OUTILLAGE ET ÉQUIPEMENT

2.1 Matériel pour les industries secondaire et tertiaire

Survol

Comme on le voit au tableau ci-après, le marché britannique du matériel pour les industries secondaire et tertiaire comprend une gamme de produits étendue et variée. En 1982, le marché s'établissait à 34,2 milliards de livres, soit une augmentation importante par rapport à 1981. Si ce chiffre plus élevé reflète une sortie graduelle de la récession et une relance des nouveaux investissements — qui avaient chuté à la fin des années 70 et en 1980-1981 — il montre aussi une reprise fort diversifiée. Les importations, bien qu'elles n'aient connu qu'une augmentation marginale en 1982, ont néanmoins capturé 27 % du marché britannique.

Les ventes canadiennes ont augmenté de près de 25 % en 1982, passant à 63 millions de livres comparativement à 51 millions en 1981. Elles représentent cependant moins de 0,01 % du marché. Cette augmentation des exportations canadiennes était