

9.5 Principaux obstacles

Un des principaux obstacles que Microtronix Datacom a dû surmonter est le long délai pour obtenir les approbations réglementaires qui doivent encore être délivrées par chacun des marchés cibles. Microtronix Datacom attend depuis près d'un an les approbations requises pour vendre ses produits de communications de données au Royaume-Uni, dont les normes, avec celles de la République fédérale d'Allemagne, sont parmi les plus sévères d'Europe.

9.6 Présence en Europe

Microtronix Datacom n'est pas encore établie, de façon permanente, en Europe.

9.7 Observations

Selon Karen Anzins, directrice de la Commercialisation chez Microtronix Systems Ltd. et Microtronix Datacom Ltd., ce qui importe avant tout c'est de trouver un distributeur qui pense comme vous. De plus, il faut s'assurer qu'il dispose de bonnes relations et qu'il possède la compétence technique pour installer et entretenir les produits.

9.8 Conclusions

Bien que Microtronix Datacom Ltd. n'en soit encore qu'à ses débuts sur le marché européen, elle connaît déjà un certain succès. Il est encore trop tôt pour tirer des conclusions, mais l'approche utilisée par cette société et les efforts qu'elle a consacrés au développement de ce secteur qui fait l'objet d'une vive concurrence peuvent servir de modèle aux entreprises canadiennes de taille similaire qui envisagent de lancer leurs produits sur le marché européen.