

Débouchés

Le Royaume-Uni offre de nombreux débouchés aux entreprises canadiennes du secteur de la santé, non seulement comme marché d'exportation, mais également comme porte d'entrée dans l'Union européenne, l'un des plus vastes marchés au monde.

Il faut bien comprendre qu'il n'y a pas vraiment de vide à combler dans le secteur britannique de la santé, puisqu'il n'y a pas de produit ou de service qu'on ne puisse obtenir sur le marché local. Mais il y a toujours de la place pour des versions améliorées de produits existants, pour les articles et les technologies spécialisés et pour ceux qui offrent un meilleur rapport qualité/prix.

La concurrence est forte et les sociétés internationales, surtout américaines et européennes, ont une présence très marquée sur le marché. Les seringues, le matériel électromédical et les bandages font partie des produits importés couramment. De nombreux groupes internationaux ont des filiales au Royaume-Uni, notamment des sociétés américaines qui s'y implantent pour ensuite s'attaquer au reste de l'Europe.

Le plan d'action

Le haut-commissariat du Canada ne cesse de chercher de nouveaux débouchés pour les sociétés canadiennes du secteur de la santé. Il s'emploie notamment à

- suivre les tendances du marché en ce qui concerne les secteurs, les technologies, les lois, les politiques et les pratiques les plus courantes;
- aider les entreprises canadiennes à trouver des distributeurs, des représentants ou des fabricants à façon au Royaume-Uni;
- accueillir des présentations faites par des entreprises canadiennes qui ont un distributeur établi au Royaume-Uni;
- sensibiliser les entreprises britanniques aux possibilités de partenariats technologiques avec des firmes canadiennes, ainsi qu'aux avantages de transférer des activités de R-D au Canada;
- préparer un guide à l'intention des exportateurs, renfermant des études de cas qui relatent comment des entreprises canadiennes ont réussi à vendre leurs produits en Grande-Bretagne ou à former des partenariats technologiques avec des industries britanniques.

Pour obtenir de plus amples renseignements, on peut s'adresser à :

Patrick Stratton
Haut-commissariat du Canada
Division économique et commerciale
Macdonald House
1 Grosvenor Square
Londres W1X 0AB
Tél. : (011-44-171) 258-6654
Télec. : (011-44-171) 258-6384
Adresse électronique :
patrick.stratton@ldn02.x400.gc.ca

TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

Le marché des technologies de l'information (TI) englobe trois branches :

- matériel, logiciels et services informatiques;
- matériel et services de transmission de données;
- matériel et services de télécommunication.

Le Royaume-Uni fait concurrence à la France dans la course au titre de deuxième marché des TI en Europe, après l'Allemagne. Le marché britannique représente 17 % de l'ensemble du marché de l'Union européenne, alors que le marché allemand en représente 28 %. Le marché britannique affiche un taux de croissance annuel moyen d'environ 5 %, comme ses principaux concurrents européens. Ce marché est évalué à 80 milliards de dollars canadiens, dont plus de la moitié proviennent du secteur du matériel et des services de télécommunication. Parmi les principaux créneaux florissants, citons les suivants :

- ordinateurs personnels (OP)
- réseaux locaux
- services de réseau
- logiciels d'enseignement et de formation
- logiciels professionnels
- services et logiciels Internet/Intranet.

D'après des sources proches de ce secteur, à l'été de 1996 le nombre d'ordinateurs personnels au Royaume-Uni s'établissait à 7 millions dans les foyers et 5 millions en réseau. Le marché britannique du matériel de transmission de données se classe au deuxième rang des marchés européens, avec un chiffre d'affaires de 2,5 milliards de dollars. Cette performance est essentiellement due aux importantes ventes de multiplexeurs et de modems dans un secteur très libéralisé et concurrentiel.

Le marché est vaste, lucratif et très concurrentiel.
