

3. CONSULTRONICS LIMITED

Produits et services :	Matériel d'essai en télécommunications
Ventes annuelles (1990) :	8 millions de dollars
Ventes à l'extérieur du Canada :	80 %
Ventes sur le marché européen :	60 % (5 millions de dollars)
Marchés européens :	Royaume-Uni, France, Allemagne, Italie, Suède, Finlande, Espagne
Formules de vente :	Représentants
Présence en Europe :	Usine au Royaume-Uni
Année de fondation :	1974

Consultronics Limited conçoit et fabrique du matériel d'essai en télécommunications dont se servent les compagnies de téléphone et les grands utilisateurs de services de télécommunications dans le monde. Ses produits comprennent des appareils d'essai pour la voix et les données ainsi que des systèmes d'essai automatiques conçus pour les modems, les télécopieurs et les systèmes RNIS.

Les ventes annuelles de la société s'élèvent actuellement à huit millions de dollars, et 80 p. 100 des ventes sont réalisées à l'extérieur du Canada. La société a été fondée en 1974.

3.1 Marchés

À l'heure actuelle, plus de 60 p. 100 des ventes annuelles de Consultronics, soit environ cinq millions de dollars, sont effectuées en Europe. La société a fait son entrée sur le marché européen en 1975. Elle a réalisé ses premières ventes en Italie, pour se diriger ensuite vers la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni. Sur le plan du volume de ventes, le Royaume-Uni représente maintenant le principal marché de la société en Europe, suivi par la France et l'Allemagne.

La société compte parmi ses clients des transporteurs comme British Telecom, Cable and Wireless, Deutsche Bundespost Telekom, Italtel et Telefonica et des fabricants tels que SEL Alcatel, L.M. Ericsson, Nokia et Siemens.

3.2 Stratégie d'expansion des marchés

Consultronics utilise les services de représentants indépendants dans chacun des pays européens. Ces représentants traduisent le matériel dans la langue du

pays, fournissent l'aide relative aux approbations réglementaires, etc.

3.3 Choix des distributeurs

La société essaie de choisir des représentants qui ont les connaissances techniques nécessaires pour promouvoir adéquatement ses produits hautement perfectionnés. Elle recherche également des personnes qui sont en mesure d'assurer les services de soutien requis sur les marchés auxquels ils ont facilement accès. L'entreprise a choisi un grand nombre de ses intermédiaires en participant à des foires commerciales, en déterminant à qui ses concurrents confiaient leurs affaires, en consultant d'autres entreprises canadiennes, etc.

3.4 Sources d'information et d'assistance

Consultronics a profité de l'aide d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada et du gouvernement de l'Ontario pour participer aux foires commerciales et obtenir des renseignements sur des distributeurs éventuels.

3.5 Principaux obstacles

La société n'a rencontré aucun obstacle d'importance.

3.6 Présence en Europe

La société a acquis récemment une usine au Royaume-Uni, mais elle gère ses activités commerciales et appuie ses représentants européens depuis son siège canadien.