

9. MICROTRONIX DATACOM LTD.

Produits et services :	Matériel de commutation de données
Ventes annuelles (1990) :	2 millions de dollars
Ventes à l'extérieur du Canada :	65 %
Ventes sur le marché européen :	9 % (moins de 1 million de dollars)
Marchés européens :	Pays-Bas, France, Italie, Espagne, Norvège
Formules de vente :	Distributeurs
Présence en Europe :	Aucune
Année de fondation :	1987
Entrée sur le marché européen :	Pays-Bas, 1988

Microtronix Datacom Ltd. fabrique du matériel de commutation de données tels des assembleurs-désassembleurs X.25, des centres de gestion de réseau X.25 et des ordinateurs frontaux LSI-X.25.

Microtronix Datacom a un chiffre d'affaires annuel d'environ deux millions de dollars, dont 65 p. 100 proviennent des exportations. La société a été fondée en 1987, à la suite de l'achat d'une entreprise existante. Microtronix Datacom Ltd. est une filiale de Microtronix Systems Ltd., fondée en 1972, qui fabrique du matériel d'essai téléphonique.

9.1 Marchés

Microtronix Datacom en est encore à ses débuts sur le marché européen. Ses ventes en Europe représentent environ 9 p. 100 de son chiffre d'affaires total. C'est aux Pays-Bas, en 1988, que la société a reçu ses premières commandes européennes. Par la suite, Microtronix a également vendu ses produits en France, en Italie, en Espagne et en Norvège.

9.2 Stratégies d'expansion des marchés

Microtronix Datacom a établi des centres de distribution dans plusieurs pays d'Europe, dont les Pays-Bas, l'Italie et le Royaume-Uni, et est en voie d'en ouvrir d'autres. La plupart de ces intermédiaires bénéficient de droits exclusifs.

C'est en 1988, aux Pays-Bas, que la société a réalisé ses premières ventes en Europe, par l'entremise d'un distributeur hollandais qu'elle avait abordé à une foire commerciale britannique. Dans ce cas, le distributeur s'était chargé d'obtenir toutes les approbations réglementaires requises.

Outre qu'elle effectue des ventes par l'entremise de distributeurs européens, Microtronix Datacom écoule certains produits en Europe en les intégrant dans des appareils provenant de constructeurs de matériel avec qui la société a signé des accords d'envergure internationale. Ces transactions ne sont pas comprises dans les chiffres fournis ci-avant pour les ventes européennes.

9.3 Choix des distributeurs

Microtronix Datacom recourt à différentes méthodes pour choisir ses distributeurs : contacts établis lors de foires commerciales, réponses à des annonces, listes fournies par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, etc. Le processus de sélection des distributeurs éventuels nécessite plusieurs visites réciproques.

Le choix des distributeurs se fonde principalement sur leur compétence technique et leur connaissance du produit, non seulement du point de vue de la vente, mais aussi de la prestation d'un soutien et d'un service prompts et efficaces. Microtronix offre un programme de formation sur l'entretien après-vente à ses installations de London (Ontario), et dans celles de ses distributeurs.

9.4 Sources d'information et d'assistance

Microtronix Datacom fait beaucoup de publicité en Europe, collabore avec les délégués commerciaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada et participe à de nombreuses foires commerciales telles que Telecom 1991.