

télévision collective et de toute une gamme de services locaux et internationaux de transmission de données.

Suisse

L'industrie suisse des télécommunications réalise annuellement un chiffre d'affaires d'environ 4,4 milliards \$ CAN. En adoptant une loi progressive sur les télécommunications, la Suisse a favorisé l'émergence d'un marché équitable et libéral. Sauf pour les transmissions vocales, le marché tout entier des services de télécommunications est ouvert aux fournisseurs tiers. Il y a des débouchés dans les secteurs de l'équipement de télécommunications, de l'équipement de traitement des données et du logiciel d'avant-garde. Les possibilités sont particulièrement prometteuses pour les entreprises qui voudraient établir des coentreprises ou conclure des ententes de coopération avec des partenaires suisses en vue

de lancer des technologies nouvelles et évoluées.

Finlande

Le technologie des télécommunications est très avancée en Finlande. En plus d'offrir des débouchés intéressants aux vendeurs canadiens de produits de première qualité, les réseaux finlandais peuvent servir de tremplin pour le développement de produits en vue d'accroître la compétitivité des fournisseurs canadiens. La Finlande est également avancée au chapitre de la libéralisation de son marché des télécommunications. Les liaisons par réseaux, la transmission de données, le matériel pour les ISDN et le GSM (norme mondiale pour les communications mobiles), l'équipement de traitement de la voix, les technologies en mode de transfert asynchrone (MTA) et le matériel pour réseaux locaux, entre autres, offrent

également de bonnes perspectives.

Les entreprises finlandaises de TI, notamment les entreprises et les exploitants de télécommunications, sont en train de pénétrer les marchés de l'ancienne Union soviétique et surtout les pays baltes.

Pays-Bas

Depuis la déréglementation de la société néerlandaise des PTT, en 1989, le secteur des télécommunications des Pays-Bas, dont la valeur estimative est de l'ordre de 1,2 à 1,4 milliard \$ US, offre d'excellentes perspectives aux fournisseurs de l'extérieur, bien que de nombreux produits de télécommunications doivent subir un essai de conformité avec les exigences techniques locales. Les segments en croissance sont : l'échange électronique de données (EED), l'équipement mobile de transmission de données et les systèmes pour ISDN. ✪

Les foires TI : un investissement payant

Bon nombre d'entre les exportateurs canadiens qui ont réussi ont débuté par des foires commerciales comme CeBIT 94.

ATI TECHNOLOGIES LTD., de Thornhill, en Ontario, a trouvé que sa participation à l'exposition de CeBIT lui avait permis d'accroître suffisamment son volume d'affaires pour justifier l'ouverture d'un bureau en Allemagne, consacré à l'expansion de ses ventes et de ses efforts de marketing à toute l'Europe. Selon le porte-parole de l'entreprise, Andrew Clarke, «c'est vraiment aux possibilités que nous a valu la participation du gouvernement canadien à CeBIT que nous devons notre lancement sur le marché européen. Il n'y a qu'à voir les résultats. Ce qui a commencé par un bureau de deux personnes en emploi maintenant douze, et le chiffre ne fait qu'augmenter.»

EVERGREEN INTERNATIONAL TECHNOLOGY INC., de North Vancouver, a récemment commencé à exposer à des foires commerciales internationales et s'en trouve très bien. Aux dires du porte-parole de l'entreprise, John Kostiuik, «Evergreen International Technology a participé, aux côtés du gouvernement, à Comdex, à

l'automne 1993. Cela lui a ouvert plusieurs voies très prometteuses avec d'importantes sociétés internationales. Il est encore trop tôt pour citer des chiffres exacts, mais que les résultats ont dépassé de loin nos attentes est certain. Nous comptons beaucoup sur CeBIT 94, où nous espérons monnayer l'intérêt que suscitent nos produits en Europe.»

M. Boutaleb-Joutei, président de PROTEC MICROSYSTEMS INC. de Pointe-Claire (Québec), est aussi de cet avis quant à l'importance de foires commerciales internationales : «Dans le contexte de la mondialisation de l'économie, je recommande fortement aux petites et moyennes entreprises désireuses d'exporter leurs produits et services de mettre à profit le programme de foires commerciales internationales, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. C'est en bonne partie grâce à ce programme que notre société exporte aujourd'hui plus de 60 p. 100 de ses produits.»