

vraiment la peine. Nexus s'est aperçu que, de façon générale, plus elle consacrait de temps à trouver le distributeur idéal, plus elle en retirait de bénéfices. La patience est également de rigueur, puisque la société a mis des mois, voire des années, à établir des liens solides avec certains de ses distributeurs.

La qualité des relations qui se sont établies entre Nexus et ses distributeurs a beaucoup varié selon l'ambition, la compétence technique et le dynamisme de chacun. Le succès que Nexus connaît en Allemagne est attribuable non seulement au produit de haute qualité qu'elle offre, mais aussi aux compétences de son distributeur. En Espagne, Nexus a également fait bonne figure grâce à une entente à long terme qu'elle a conclue avec son distributeur.

8.4 Sources d'information et d'assistance

Nexus a su tirer parti des missions commerciales et du PDME pour mettre sur pied son réseau de distributeurs en Europe. En outre, les délégués commerciaux canadiens l'ont beaucoup aidée à trouver des distributeurs.

8.5 Principaux obstacles

L'obstacle le plus difficile que Nexus a eu à surmonter a été d'obtenir les homologations de types de chacune des sociétés d'État responsables des télécommunications dans les pays où elle désirait vendre ses produits, puisque les normes diffèrent d'un pays à l'autre. En Allemagne, ce processus a pris environ 18 mois.

8.6 Présence en Europe

Nexus a ouvert une succursale au Royaume-Uni afin de pouvoir servir directement ce marché. Ce bureau offre également un soutien technique aux distributeurs établis dans le reste de l'Europe.

Afin de répondre davantage aux besoins de ses clients européens, Nexus compte renforcer considérablement sa présence en Europe dans un avenir prochain. La société prévoit d'y ouvrir d'autres bureaux de vente locaux et d'accroître ses effectifs.

8.7 Observations

Selon Michael Dinsmore, représentant principal auprès des clients internationaux chez Nexus Engineering Corp., il faut être patient pour réussir, et beaucoup de temps et d'argent pour pénétrer des marchés en Europe. Jusqu'ici, il n'a vu aucun signe évident de changements importants à l'aube d'Europe 1992.

M. Dinsmore croit que le recours à un réseau de distributeurs est peut-être la seule option réaliste pour les petites entreprises canadiennes qui n'ont pas les moyens de s'établir en Europe. Cette solution est moins coûteuse à court terme, mais il faut mettre le temps nécessaire pour trouver et choisir les distributeurs qui feront le mieux l'affaire. M. Dinsmore recommande aux entreprises qui débutent de participer à une foire commerciale en Europe afin d'établir des relations avec les intervenants de leur secteur particulier. Cette façon de procéder leur coûtera beaucoup moins cher que rendre visite à chacun.

En ce qui concerne le projet de la société d'ouvrir d'autres bureaux en Europe dans un avenir prochain, M. Dinsmore croit que de tels changements modifieront considérablement l'orientation de Nexus sur ce marché. En se rapprochant ainsi de ses clients, Nexus sera mieux placée pour répondre à leurs besoins et assurer son essor à long terme en Europe.

8.8 Conclusions

Nexus Engineering Corp. semble faire de bonnes percées dans un secteur hautement concurrentiel sur de nombreux marchés européens. La société a consacré beaucoup d'énergie à chercher et à sélectionner de bons distributeurs pour ses produits et était disposée à investir le temps et l'argent nécessaires pour exploiter ces débouchés. Le succès que Nexus y connaît semble étroitement lié à son choix judicieux de distributeurs.

À l'heure actuelle, Nexus n'a qu'un bureau de vente en Europe, celui du Royaume-Uni. Lorsque ses projets d'ouverture d'autres bureaux de vente se concrétiseront, sa présence en Europe devrait s'accroître considérablement.