

Tableau 2-4
Présence en Europe

Société	Rôle			Emplacement
	Ventes	Soutien aux ventes	Fabrication	
Consultronics			x	Royaume-Uni
Eicon		x		Royaume-Uni
Gennum				Aucun
Gandalf	x	x	x	R.-U., Pays-Bas, France, Belgique
Newbridge	x	x	x	Royaume-Uni
Nexus	x			Royaume-Uni
Microtronix				Aucun
Glenayre	x			Royaume-Uni
Positron				Aucun

2.6 Principaux obstacles

Un des principaux obstacles rencontrés par les entreprises désireuses de vendre leurs produits en Europe concerne le processus d'homologation, qui peut être long, coûteux et souvent irritant. L'homologation de type, que l'on doit obtenir dans chaque pays pour chacun des produits vendus, peut demander beaucoup de temps et de ressources, selon le marché choisi et l'aide que peut fournir le représentant. Plusieurs entreprises disposent d'un personnel chargé de régler cette question à partir de leurs bureaux canadiens.

Parmi tous les pays d'Europe, le Royaume-Uni et l'Allemagne sont ceux qui imposent les normes les plus rigoureuses. L'Allemagne semble être le pays qui pose le plus de difficultés; les normes imposées font en sorte que le processus peut durer jusqu'à 18 mois dans les cas extrêmes. Ce processus, ainsi que les normes, semblent beaucoup moins contraignants dans certains petits pays comme les Pays-Bas et le Danemark. Grâce à la création du marché unique, en 1992, le processus d'homologation sera valide pour l'ensemble de l'Europe et, par conséquent, moins coûteux pour les entreprises qui désirent vendre leurs produits dans plusieurs pays de ce continent.

Un autre obstacle rencontré par quelques entreprises découle de la forte tendance à favoriser les produits fabriqués au pays, surtout en Allemagne et en France.

2.7 Présence en Europe

Toutes les sociétés semblent s'entendre sur le fait qu'il est essentiel d'établir sa présence en Europe dès que le volume des affaires le permet. Six des neuf entreprises interrogées se sont dotées d'installations européennes, d'une façon ou d'une autre. Le rôle et l'emplacement de celles-ci figurent au tableau 2-4.

Le Royaume-Uni est sans contredit le pays de prédilection. Les six entreprises qui ont choisi de s'y établir l'ont fait pour les mêmes raisons qui poussent les sociétés à privilégier d'abord ce pays comme marché cible, comme l'indique la section 2.2. Les sociétés Gandalf et Newbridge ont créé des filiales au Royaume-Uni à des fins de vente directe et de fabrication. Les sociétés Glenayre et Nexus y ont ouvert des bureaux destinés à la vente directe. Enfin, la société Eicon a également choisi ce pays pour ouvrir un bureau de soutien aux ventes.

On s'entend généralement pour dire qu'une fois les bureaux européens établis, il est important d'y investir rapidement des ressources et de leur donner autant d'autonomie que possible afin que la société puisse servir ses clients dans leur propre langue et établir des relations entièrement interactives.

Certaines entreprises se sont déjà établies, ou tentent de s'établir, dans plusieurs pays. En plus de ses installations au Royaume-Uni, la société Gandalf possède des bureaux de vente aux Pays-Bas, en France et en Belgique. Glenayre et Nexus prévoient