

## 8. NEXUS ENGINEERING CORP.

|                                         |                                                        |
|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| <b>Produits et services :</b>           | <b>Matériel de tête de réseau de câblodistribution</b> |
| <b>Ventes annuelles (1990) :</b>        | <b>28 millions de dollars</b>                          |
| <b>Ventes à l'extérieur du Canada :</b> | <b>90 %</b>                                            |
| <b>Ventes sur le marché européen :</b>  | <b>11 % (3 millions de dollars)</b>                    |
| <b>Marchés européens :</b>              | <b>Allemagne, Royaume-Uni, Espagne</b>                 |
| <b>Formules de vente :</b>              | <b>Vente directe, distributeurs</b>                    |
| <b>Présence en Europe :</b>             | <b>Bureau de vente au Royaume-Uni</b>                  |
| <b>Année de fondation :</b>             | <b>1982</b>                                            |
| <b>Entrée sur le marché européen :</b>  | <b>Norvège, 1986</b>                                   |

Nexus Engineering Corp. fabrique les gammes les plus complètes de matériel de tête de réseau de câblodistribution du monde, dont les produits suivants : récepteurs de satellites, unités de traitement de signaux, modulateurs/démodulateurs de télévision et divers produits pour le secteur de la télévision par satellite. Nexus Engineering Corp., qui est membre du groupe des sociétés Nexus, a été fondée en 1982.

L'année dernière, les ventes totales de la société atteignaient 28 millions de dollars. Environ 90 p. 100 de ces ventes ont été effectuées à l'extérieur du Canada. Nexus a reçu un Prix d'excellence à l'exportation canadienne en 1990.

### 8.1 Marchés

Nexus vend maintenant ses produits dans la plupart des principaux pays d'Europe. Elle y réalise un chiffre d'affaires de trois millions de dollars, soit environ 11 p. 100 de ses ventes totales. La société a conclu ses premières ventes européennes en 1986, en Norvège, où elle a trouvé un petit créneau qu'elle pouvait exploiter sans trop de difficultés.

À l'heure actuelle, le plus gros marché de Nexus est l'Allemagne, qui possède l'un des plus vastes marchés d'Europe pour le matériel de tête de réseau de câblodistribution. Bien que la conquête du marché allemand ait été difficile et ait exigé plus de deux ans, Nexus a réussi à s'imposer malgré la forte concurrence exercée par les fabricants allemands.

### 8.2 Stratégies d'expansion des marchés

Nexus a choisi de percer le marché du Royaume-Uni à partir d'un bureau de vente sur place qu'elle a

ouvert pour pouvoir exploiter au maximum les attrayants débouchés créés par les importants investissements effectués dans l'installation de réseaux de câblodistribution au Royaume-Uni, principalement par des entreprises canadiennes et américaines.

Dans tout le reste de l'Europe, Nexus maintient un réseau de distributeurs. Dans chaque pays, la société nomme un seul distributeur qui est chargé de commercialiser le produit et de fournir le soutien technique requis et des conseils en matière d'applications.

Les clients immédiats de Nexus sont les distributeurs qui achètent les produits directement des installations canadiennes et se chargent de les dédouaner et de les intégrer selon les exigences de leurs clients; en fin de ligne, les produits parviennent aux utilisateurs ou groupes qui ont besoin d'un système à satellite à des fins commerciales, tels les propriétaires d'hôtel ou de motel ou les exploitants de réseaux de câblodistribution.

### 8.3 Choix des distributeurs

En Norvège, Nexus a choisi le distributeur qui l'avait abordée après avoir entendu parler d'elle lors d'une foire commerciale. Nexus a également choisi son distributeur allemand après l'avoir rencontré lors d'une exposition au Royaume-Uni. Pour Nexus, le facteur le plus important, dans le choix des distributeurs, est la compétence technique requise pour vendre ses produits.

Le processus de sélection des distributeurs est très difficile et coûteux pour une entreprise aussi jeune que Nexus. Toutefois, les efforts investis en valent