

La câblodistribution en France (Suite de la page 8.)

Sport est prête à essayer le programme pour déterminer s'il offre des possibilités à long terme.

Au cours des quelques prochaines années, les débouchés pour les programmes de télévision à offerts l'industrie de câblodistribution devraient enregistrer une croissance considérable.

Les réseaux et le matériel

Au cours des quelques prochaines années, des investissements importants seront effectués pour établir les réseaux de câblodistribution. France Télécom dépense 600 millions de dollars par an pour établir son infrastructure; la Générale des Eaux compte investir 100 millions de dollars supplémentaires pour ses réseaux.

Malgré la taille du marché, les exportateurs éventuels de matériel doivent s'attendre à des difficultés. Les normes sont différentes. Non seulement la norme de télédiffusion SECAM est-elle entièrement différente de NTSC (ce qui touche le matériel de tête de réseau), mais aussi on utilise peu la bande VHF (la majeure partie de la câblodistribution est effectuée sur la bande UHF entre 470 et 860 MHz, ce qui cause de graves problèmes d'affaiblissement des signaux).

Electroline, une société canadienne qui commercialise des filtres de signal adressables à distance (pour contrôler l'accès des clients aux services optionnels), a un produit particulièrement bien adapté au marché français en raison du grand nombre d'immeubles résidentiels. La société a dû modifier le produit en remplaçant le filtre par un filtre qui convient à la gamme de séquences voulue. La composante de

remplacement est fabriquée en France, aussi le produit comporte une valeur ajoutée en France, une considération importante pour bon nombre de clients éventuels.

Renseignements

Pour plus de renseignements sur l'industrie de la câblodistribution en France ou pour obtenir un exemplaire d'un rapport préparé par l'ambassade du Canada à Paris sur ce marché, communiquer avec la Direction TDE d'AECEC. Tél. : (613) 995-7558. Télécopieur : (613) 996-9265. Ou avec Communications Canada. Tél. : (613) 990-4211. Télécopieur : (613) 958-8839.

Pour renseignements sur la commercialisation de programmes de télévision en France, communiquer avec Téléfilm Canada. Tél. : (514) 283-6363.

Les entreprises canadiennes sont reconnues pour leur grande efficacité en ce qui concerne l'installation de systèmes de câblodistribution (les coûts de l'installation du câble au Canada sont le tiers de ceux en France). Toutefois, cela ne signifie pas que les Canadiens ne devront pas travailler dur pour prouver qu'ils ont quelque chose à offrir.

Les entreprises devront se familiariser avec l'aspect politique de l'industrie de la câblodistribution ainsi qu'avec l'aspect technique si elles espèrent pénétrer le marché. Les sociétés canadiennes de matériel de câblodistribution devraient commencer à communiquer avec des entreprises chargées des systèmes de câblodistribution dans les petites villes qui peuvent intégrer plus rapidement le matériel canadien dans leurs installations.

On trouve actuellement des débouchés pour la vente de matériel en raison des gros efforts visant à établir la câblodistribution en France. Mais

une fois les décisions d'achat prises, surtout lorsque le marché sera saturé, cette possibilité disparaîtra.

Commercialisation, gestion et consultation

En juin 1990, des représentants de l'industrie française de la câblodistribution en visite au Canada ont manifesté beaucoup d'intérêt à l'égard des méthodes de commercialisation canadiennes. L'idée d'ensembles optionnels, la commercialisation visant divers segments de la population, les taux spéciaux pour les immeubles résidentiels, ainsi que l'établissement des prix des divers services leur paraissent tous attrayants. Les visiteurs ont estimé que la France pouvait profiter considérablement de l'expérience canadienne.

Toutefois, la France établit son réseau sur une base différente de la nôtre, avec une norme technique différente, une division différente de rôles et une présence politique très différente. Il n'est donc pas évident que les experts-conseils canadiens ou les entreprises canadiennes qui veulent gérer des entreprises françaises de câblodistribution auront la tâche facile. Il est à noter que Vidéotron, une grande société canadienne de câblodistribution, a déplacé ses activités européennes en Angleterre où elle a obtenu beaucoup de succès après plusieurs années difficiles en France.

C'est peut-être les entreprises qui veulent gérer des firmes françaises de câblodistribution qui ont le plus à offrir sur le plan de l'expérience, mais ce sont aussi celles qui sont susceptibles de rencontrer le plus de problèmes. Seules les sociétés bien établies et qui peuvent investir beaucoup de temps et d'argent devraient envisager une telle entreprise.

Salon de produits électriques en Thaïlande

Bangkok — Les entreprises canadiennes ont la possibilité de participer à un kiosque d'information parrainé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) à ELENEX THAILAND'91, qui se tiendra dans cette capitale du 25 au 28 avril.

La Tai International Electrical and Electronic Engineering Exhibition (exposition thaïlandaise internationale de produits d'ingénierie électriques et

électroniques) comprend toutes les catégories de produits électriques, du matériel utilisé dans les usines, les bureaux et les hôtels jusqu'à celui utilisé dans les logements et l'infrastructure (tous des bâtiments qui connaissent une construction considérablement accrue).

Dans un pays dont l'économie croît, dit-on, à un taux annuel de 10 %, la demande d'électricité augmente à un taux annuel de 20 %. D'ailleurs,

l'Electricity Generating Authority of Thailand prévoit un budget d'investissement de 525 millions de dollars US pour les cinq prochaines années.

Pour plus d'informations sur ELENEX THAILAND'91, communiquer avec M. A. McBride, Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PSP), AECEC. Tél. : (613) 992-0959. Télécopieur : 996-4309.