

Mais on reconnaît que la Grande-Bretagne a une importante industrie de défense et qu'elle tend à restreindre les importations de ce type de matériel à l'équipement hautement complexe qui, répondant aux normes internationales, n'est pas disponible dans le pays même. Une entreprise canadienne produisant de tels équipements a devant elle une tâche de commercialisation assez simple, mais quand même exigeante.

Les entreprises qui veulent s'établir comme fournisseurs tentent habituellement de convaincre le ministre britannique de la Défense (dont quelque 44 % du budget sont consacrés à l'achat d'équipements) que leur matériel est à la fine pointe des progrès techniques.

Lorsqu'il est déterminé qu'un produit donné pourrait répondre à un besoin, les noms des principaux soumissionnaires probables pour le projet deviennent généralement connus. L'entreprise canadienne doit ensuite convaincre ou un plusieurs soumissionnaires britanniques « principaux » qu'il serait mutuellement avantageux de collaborer pour la soumission.

L'industrie pétrolière et gazière est l'un des secteurs dynamiques de l'économie britannique. Au contraire des industries des télécommunications et de la défense, l'industrie pétrolière et gazière est dominée par le secteur privé, et le marché est assez facilement accessible.

Plusieurs entreprises canadiennes vendent sur ce marché des équipements et des services hautement spécialisés. Fait caractéristique, nombre d'intervenants sur ce marché, bien qu'intéressés par les nouveaux développements, hésitent à introduire des méthodes qui n'ont pas fait leurs preuves.

La liste ci-dessus de produits manufacturés et de services ainsi que de produits et de services de pointe ne devrait pas être considérée comme exhaustive. Comme sur tout marché hautement développé, la diversité et la différenciation de sous-secteurs du marché britannique offriront généralement des possibilités pour tout produit véritablement innovateur, présenté à des prix intéressants et appuyé par une bonne publicité.

1. ÉLECTRONIQUE

1.1 Télécommunications

Débouchés

Le monopole gouvernemental des télécommunications au R.-U. est en train d'être remplacé par des intérêts privés, qui seront soumis à une réglementation étroite. L'adoption du « Telecommunications Act » en 1981, et la publication d'un nouveau « Telecommunications Bill » ont mis fin au monopole de la British Telecom (BT) pour la fourniture d'équipe-

ments et de services dans plusieurs domaines clés. Ainsi, la loi de 1981 autorisait un concurrent de la BT, Mercury, à assurer des services de communications téléphoniques interurbaines et de transmission de données.

Le deuxième « Telecommunications Bill », adopté par le Parlement britannique en avril 1984, vise à accentuer les modifications antérieures en autorisant la vente de la majorité (51 %) des actions de la BT au secteur privé et en mettant sur pied un Bureau des télécommunications, Ofttel, pour contrôler le cadre réglementaire, à la façon de la « Federal Communications Commission » des États-Unis. Par suite de ces changements, de nouvelles normes pour le matériel de télécommunications se précisent lentement, sous la direction de la Commission britannique des approbations en matière de télécommunications (BAPT); ces normes se fondent sur les anciennes normes de la BT. Le matériel et les services précédemment assurés exclusivement par la BT ont été progressivement ouverts à la concurrence.

La BT se situe au quatrième rang des entreprises de télécommunications dans le monde avec ses 29 millions de téléphones, ses 19 millions d'interconnexions, 92 000 connexions télex et 93 000 terminaux de transmission des données. La BT a des actifs d'une valeur de plus de 15 milliards de livres sterling; en 1982, elle a acheté pour 890 millions de livres de matériel de télécommunications. Comme l'indique le tableau 2, les importations de matériel ont représenté 123 millions de livres en 1982.

Bien qu'il reste à voir si les modifications actuellement apportées à la réglementation ouvriront le marché britannique du matériel de télécommunications, les mesures prises à ce jour pourraient néanmoins représenter des occasions intéressantes pour les fournisseurs canadiens.

Dernièrement, on a commencé à accorder une plus grande attention au sous-secteur de la câblodistribution sur le marché britannique des télécommunications. À ce jour, la câblodistribution n'a atteint que 9 % des ménages britanniques. Le gouvernement a cependant annoncé son intention d'élargir ce service. Un projet de loi en ce sens, présenté à la fin de 1983, devait être sanctionné en juin 1984.

Le gouvernement considère le développement de la câblodistribution comme une façon d'obtenir un réseau national à bande large qui pourrait éventuellement servir aux communications commerciales et aux transactions personnelles menées depuis le foyer. On encourage les exploitants à mettre en place des réseaux étoilés de fibres optiques. La British Telecom, avec son expérience de pose de câbles, sera un élément majeur de la mise en place des services de câblodistribution. Onze câblodistributeurs se sont vu accorder des concessions « provisoires » à la fin de 1983, soit avant l'entrée en vigueur de la nouvelle loi.