

11. POSITRON INDUSTRIES INC.

Produits et services :	Consoles de courtiers, matériel d'intervention d'urgence, systèmes de protection pour les entreprises de téléphone et d'électricité et autres produits de télécommunications spécialisés
Ventes annuelles (1990) :	35 millions de dollars
Ventes à l'extérieur du Canada :	80 %
Ventes sur le marché européen :	1 % (moins de 1 million de dollars)
Marchés européens :	Royaume-Uni
Formules de vente :	Distributeurs, vente directe à partir du Canada
Présence en Europe :	Aucune
Année de fondation :	1970
Entrée sur le marché européen :	Royaume-Uni, 1987

Positron Industries Inc. fabrique une vaste gamme de produits de télécommunications spécialisés tels que des consoles de courtiers pour le milieu financier, du matériel d'intervention d'urgence (le réseau 911, par exemple) pour les municipalités et des systèmes de protection pour les entreprises de téléphone et d'électricité.

Positron a été fondée en 1970. Ses ventes dépassent maintenant 35 millions de dollars, dont plus de 80 p. 100 proviennent des exportations. Positron a remporté un Prix d'excellence à l'exportation canadienne en 1988 et a également reçu deux prix de la IEEE pour la qualité de ses produits.

11.1 Marchés

En dépit de son succès enviable sur d'autres marchés internationaux, Positron n'a pu faire qu'une incursion symbolique en Europe. C'est au Royaume-Uni, en 1987, que la société a fait sa première véritable percée. À l'heure actuelle, les ventes de Positron en Europe ne représentent que 1 p. 100 de son chiffre d'affaires total.

11.2 Principaux obstacles

Selon Reginald Weiser, président, Positron Industries Inc., le peu de succès de la société sur le marché européen n'est pas dû à un manque d'efforts. Positron a fait de nombreuses tentatives et notamment établi des contacts directs avec les dirigeants de la société française responsable des télécommunications, pour les amener à acheter son matériel de protection. Positron est un chef de file mondial dans le secteur des produits destinés à protéger les réseaux de communication dans les

installations électriques. Au bout du compte, Positron a été informée qu'aucune vente ne serait conclue avec la société française à moins que son produit ne soit fabriqué en France.

Positron a connu des expériences inégales au Royaume-Uni. D'une part, M. Weiser condamne les pratiques commerciales de certains représentants de British Telecom avec qui il a négocié. D'autre part, il entrevoit avec optimisme les perspectives d'avenir pour les consoles de courtier de Positron, une fois qu'elles auront été approuvées, ce qui peut prendre un ou deux ans. Positron cherche actuellement à s'entendre avec des distributeurs potentiels du Royaume-Uni pour la vente de ce produit.

11.3 Observations

M. Weiser croit qu'il serait plus facile de percer des marchés comme l'Italie, l'Espagne, la Grèce et les Pays-Bas, mais ces pays n'étaient pas prioritaires pour Positron en raison de l'exiguïté de leur marché pour les appareils en cause. Positron a rassemblé ses ressources pour conquérir des marchés plus vastes et plus facilement accessibles comme l'Asie du Sud-Est, l'Extrême-Orient et certains pays d'Amérique latine.

11.4 Conclusions

Cette brève étude de cas permet de voir la situation d'un angle différent. La plupart des exemples précédents montrent qu'il est possible de réussir sur les marchés européens, et même très bien dans de nombreux cas. Par contre, l'expérience de Positron Industries Inc. révèle qu'il peut exister des obstacles tacites à l'acceptation de certains produits dans quelques pays d'Europe.