

informatiques, les instruments à mesurer, les sources d'énergie, les conduites, les véhicules, le matériel pour les terminaux d'entrée de données, les claviers avec écran, les lecteurs de cartes, les lecteurs de cartes magnétiques, les imprimantes à clavier, les lecteurs de caractères magnétiques, le matériel de commutation pour les lignes privées et PPX, les modems et les unités de contrôle de réseau ainsi que les fac-similés;

- iii) les nouveaux services prévus comme les terminaux vidéo pour retracer l'information et les terminaux de services de télémétrie.

Les groupes 2 et 3 serviront à l'achat de matériel de télécommunications publiques. De façon plus précise, le groupe 2 comprendra les achats de matériel peu courant de télécommunications publiques ou nécessitant des modifications pour répondre aux normes de la NTT, y compris l'uniformisation et le contrôle de la qualité. Le groupe 3 servira à l'achat de matériel hors-série qui doit être mis au point spécialement pour la NTT ou avec elle. On s'attend à ce que le gros des achats de la NTT en matériel de lignes principales tombe dans le troisième groupe.

Quand la NTT jugera qu'il lui faut acheter ou mettre au point un nouveau produit, elle lancera une invitation à présenter des devis sous la forme d'une demande de proposition (RFP) ou avisera les entreprises intéressées ou qu'elle juge capables tout en publiant simultanément l'invitation dans le Kampo ou dans la Gazette officielle du Japon. Les entreprises qui répondront à l'annonce parue seront traitées de la même façon que celles qui répondront aux RFP de la NTT.

Pour qu'une entreprise canadienne réussisse à profiter de cette ouverture, même si elle est difficile, il lui faudra y consacrer des efforts continus, et, plus encore, disposer d'une présence permanente au Japon, que ce soit grâce à un agent très actif ou en y ouvrant un bureau. Cette dernière solution sera essentielle pour les achats du groupe 3.

Le marché des interconnexions a connu une modification radicale au cours des dernières années. Ainsi, il y a juste trois ans, la NTT fournissait environ 70 % du matériel total de ce marché, en location. Les 30 % restants étaient vendus aux utilisateurs par les fabricants. Ces proportions viennent d'être renversées alors que la NTT fournit maintenant 30 % du marché et les autres fabricants 70 %.