

des pros en poste

Dans ce numéro, nous attirons l'attention sur :

Emiko Tawagoshi @ Tokyo
Thomas Palamides @ Los Angeles

Secteur des télécommunications

QUELLES SONT LES NOUVELLES TENDANCES TECHNOLOGIQUES SUR VOTRE MARCHÉ?

Tawagoshi (Tokyo) : Au Japon, il semble qu'avec l'avènement de la téléinformatique et du lancement d'un projet de fibre optique, les Japonais soient en train de passer des communications par téléphone et par copie papier à des technologies comme le commerce électronique et l'échange électronique de données. Tous ces changements se produisent très rapidement.

Palamides (Los Angeles) : Internet est en train de devenir de facto la norme technique de l'industrie des télécommunications; le trafic en phonie et le trafic de données ont convergé; les réseaux à grande distance sont maintenant en quête de contenu; de plus en plus d'accords de fusions et d'acquisitions vont porter sur la technologie des composants. Qui plus est, l'un des principaux défis que l'industrie doit relever tient au fait que les clients veulent maintenant des solutions complètes.

QUELS SONT LES PRINCIPAUX CHANGEMENTS QUE VOUS AVEZ OBSERVÉS DEPUIS QUE VOUS TRAVAILLEZ DANS LE SECTEUR?

Tawagoshi (Tokyo) : Les plus grands changements concernent la restructuration de la Nippon Telegraph and Telephone Corp. (NTT) qui, après avoir été privatisée, est devenue la plus importante compagnie privée du monde. Résultats : les procédures de passation des marchés ont changé puisque les fabricants étrangers de produits de télécommunications peuvent maintenant vendre à NTT beaucoup plus facilement qu'auparavant. Par ailleurs, d'autres sociétés d'exploitation de télécommunications se sont regroupées. Cela devrait encourager les investissements étrangers et favoriser la concurrence par d'autres entreprises tout en permettant aux sociétés étrangères de vendre davantage de produits au Japon.

Palamides (Los Angeles) : Bien que nouveau dans le secteur des télécommunications — mais pas dans celui de la haute technologie — je dirais que les grands changements technologiques qui surviendront annuellement se situeront sur le plan des protocoles de transmission de la voix, des données et de l'image. Par exemple, AT&T est en train de se porter acquéreur de plusieurs compagnies exploitant des technologies sans fil de même que de compagnies de câble. Ainsi, AT&T saura profiter de la croissance économique qui suivra l'élargissement de la bande, d'où la possibilité de diffuser des vidéos et d'autres applications multi-médias sur les réseaux.

QUE FAITES-VOUS POUR INCITER LES ENTREPRISES CANADIENNES À S'INTÉRESSER DAVANTAGE À VOTRE MARCHÉ?

Tawagoshi (Tokyo) : Il est difficile pour les entreprises canadiennes de pénétrer le marché japonais à cause de la langue et de la réglementation. Toutefois, le Canada bénéficie de technologies de télécommunication de pointe et les entreprises japonaises sont désireuses de collaborer avec les sociétés canadiennes. J'invite les entreprises canadiennes à continuer de se concentrer sur la mise au point de produits exceptionnels.

Palamides (Los Angeles) : J'estime que la plupart des entreprises canadiennes sont conscientes qu'elles doivent être présentes sur le marché américain. Quand on fait affaire ici, il faut être prêt à travailler tout autant avec de petits industriels innovateurs qu'avec les gros qui dominent le marché (comme Lucent, AT&T, Cisco, Intel et les autres). C'est la combinaison de ce genre de relations très élargies qui donne un avantage concurrentiel. Pour utiliser l'analogie des cercles concentriques, je dirais que les grandes entreprises se trouvent au centre et que les petites sont en périphérie. Les deux éléments ajoutent de la valeur à l'ensemble.