

des homologations de type, qui s'élèvent en moyenne à 150 000 dollars. La société emploie à ses bureaux de Vancouver une personne qui s'occupe exclusivement de ce dernier aspect. À l'heure actuelle, la vente de produits à une société d'État responsable des télécommunications peut atténuer le problème, mais cette situation ne durera pas, car la déréglementation s'intensifie.

Dans le secteur des téléavertisseurs, source première des ventes de Glenayre en Europe, les principaux concurrents de la société sont Motorola et NEC qui, avec cette dernière, occupent 80 p. 100 du marché européen. Il y a bien quelques fabricants européens, dont Ericsson et Siemens, mais Glenayre a appris que les utilisateurs achètent les meilleurs produits disponibles, quel que soit leur pays d'origine.

10.6 Présence en Europe

Glenayre prévoit que la déréglementation entraînera un accroissement considérable de sa clientèle au Royaume-Uni et a donc ouvert à Londres, en mai 1991, un bureau de vente et de service employant du personnel local. Elle envisage d'ouvrir un bureau quelque part en Europe continentale, plus tard cette année. Ces bureaux emploieront des spécialistes des ventes, du service et des applications, et peut-être un coordonnateur des ventes.

10.7 Observations

Russ Allen, vice-président des Ventes internationales chez Glenayre Electronics Ltd., a fait les recommandations suivantes aux entreprises qui envisagent d'exporter en Europe. Il leur a d'abord conseillé de s'implanter solidement sur le marché nord-américain avant de se lancer à la conquête de l'Europe. Maintenant que Glenayre a saturé le marché nord-américain, le seul moyen pour elle d'accroître les ventes de ses produits actuels consiste à les exporter à l'étranger.

M. Allen a également recommandé aux entreprises de s'assurer que leurs produits répondent aux exigences du marché. Comme les conditions d'exploitation peuvent être différentes à l'étranger, les produits doivent être conçus de manière à satisfaire aux exigences de ces marchés (par la mise au point de logiciels spécialisés, par exemple).

10.8 Conclusions

Glenayre Electronics Ltd. s'est principalement concentrée sur le marché nord-américain et n'a fait jusqu'ici que de petites percées en Europe. Avec l'ouverture récente de son bureau du Royaume-Uni et son projet de fonder un autre établissement en Europe continentale, sa performance devrait s'y améliorer considérablement.