

ont réussi à conclure des ventes par l'intermédiaire d'agents situés aux États-Unis, souvent aux militaires mais aussi à d'autres organismes de l'État. D'autres sociétés, enfin, sont en voie de s'associer à des entreprises saoudiennes soit à titre d'agents, soit à titre de partenaires dans le cadre d'une initiative conjointe, pour répondre à des appels d'offres de mise en service du téléphone mobile privé ou d'un système de communication ministériel.

Un autre facteur qui aura à long terme une répercussion très positive sur la commercialisation des télécommunications canadiennes est la formation assurée par Bell Canada de jeunes Saoudiens, en Arabie et au Canada.

d) Obstacles et avantages

Les principaux obstacles, en ce qui concerne ce marché, sont la langue, les distances et les divergences quant aux pratiques commerciales. Pour la petite entreprise, la principale entrave est certes le coût d'établissement d'une exploitation en Arabie Saoudite. Toutefois, les concurrents de tous les autres pays éprouvent les mêmes difficultés, sauf éventuellement celle de la distance.

Nous reviendrons en détail sur le fait que certains concurrents soient bien établis dans certains secteurs du marché, ce qui, tout en étant indéniable, ne constitue pas une situation insurmontable. La Western Electric, par exemple, a commencé dès 1977 à installer un système de micro-ondes d'une valeur de 400 millions de dollars qu'elle a entretenu jusqu'en 1980. C'est une filiale de la société italienne SIRTI qui a alors obtenu le contrat d'exploitation et d'entretien d'une valeur de 80 millions de dollars par année.

D'autre part, le rôle important que joue Bell Canada dans ce pays aide d'autres sociétés canadiennes dans la mesure où il assure la crédibilité de l'industrie canadienne de la télécommunication dans son ensemble. Le fait que beaucoup d'ingénieurs en communication aient fait leurs études aux États-Unis est également à l'avantage des sociétés canadiennes puisque le matériel fourni et les procédés utilisés sont bien connus.

e) Les concurrents

Comme nous l'avons déjà dit, Ericsson et Phillips ont décroché en 1977 le contrat initial de 2,25 milliards de dollars en vue de la fourniture et de l'installation du matériel requis dans le cadre du projet d'expansion des télécommunications. Ces sociétés ont également obtenu un nouveau contrat de 420 millions de dollars en février