

7. NEWBRIDGE NETWORKS CORPORATION

Produits et services :	Réseaux numériques à grande vitesse
Ventes annuelles (1990) :	149 millions de dollars
Ventes à l'extérieur du Canada :	90 %
Ventes sur le marché européen :	32 % (48 millions de dollars)
Marchés européens :	Royaume-Uni, Danemark, Pays-Bas, Italie, France, Allemagne, Suisse
Formules de vente :	Vente directe, distributeurs, partenaires stratégiques, vente directe à partir du Canada
Présence en Europe :	Filiale (fabrication et vente) au Royaume-Uni
Année de fondation :	1986
Entrée sur le marché européen :	Royaume-Uni, 1987

Newbridge Networks Corporation est un des principaux fournisseurs des réseaux numériques dont se servent les entreprises et les compagnies de téléphone pour construire des systèmes intégrés de transmission voix-données. Ces réseaux, souvent internationaux, doivent satisfaire à une foule de normes et de spécifications internationales complexes. Newbridge compte parmi ses clients des sociétés ayant besoin de réseaux à haute vitesse pour leurs communications internes et des compagnies de téléphone offrant des services à tarifs spéciaux.

Pour l'exercice se terminant en avril 1991, la société a réalisé des ventes de 149 millions de dollars, dont 90 p. 100 conclues à l'extérieur du Canada. Newbridge a reçu un Prix d'excellence à l'exportation canadienne en 1989. Sa fondation remonte à 1986.

7.1 Marchés

Newbridge exploite tous les principaux marchés d'Europe. Elle réalise actuellement 32 p. 100 de ses ventes totales en Europe, et cette proportion devrait atteindre 40 p. 100. La société a percé le marché britannique en 1987, peu de temps après sa fondation.

7.2 Stratégies d'expansion des marchés

Newbridge s'est attaqué au marché européen par trois moyens : vente directe, désignation d'un distributeur local dans chaque pays cible et recours à des distributeurs à l'échelle de toute l'Europe. Dans certains cas, surtout pour les gros projets, Newbridge soumissionne directement, avec l'appui de son distributeur local.

Le Royaume-Uni a été le premier point d'entrée de Newbridge sur le marché européen. Si la société a choisi ce pays, c'est entre autres parce qu'il s'agit du plus important marché pour les réseaux privés en Europe. Parmi les autres raisons, citons la disponibilité des communications à faible coût, l'excellence des transports, les taux d'imposition favorables et l'existence d'organismes de développement progressistes comme celui du Pays de Galles.

Le Royaume-Uni étant relativement peu étendu, Newbridge y a établi une filiale et percé le marché, principalement par la vente directe. Les activités de la société au Royaume-Uni se sont intensifiées lorsque Mercury a été nommé distributeur pour l'ensemble du pays. Pour pénétrer ce marché, Newbridge a consacré beaucoup d'efforts à projeter l'image d'une entreprise locale et à paraître beaucoup plus grosse qu'elle ne l'est en réalité. C'est dans ce but notamment que la société a loué des stands assez imposants juste à côté de ceux de la société British Telecom lors de foires commerciales tenues au Royaume-Uni.

Après avoir conquis le Royaume-Uni, Newbridge a choisi de se concentrer sur le Danemark, les Pays-Bas et l'Italie avant de s'attaquer aux marchés de la France et de l'Allemagne, plus étendus, mais aussi plus difficiles à percer. Le Danemark s'est révélé particulièrement attrayant pour deux raisons : c'était un marché déréglementé, et les circuits numériques de 2 Mb/s qui fournissent les bus de base pour réseaux privés de Newbridge étaient accessibles facilement et à bon prix. De même, la déréglementation était déjà en cours dans les Pays-Bas lorsque Newbridge a décidé de s'établir sur ce marché, et les circuits numériques y étaient déjà disponibles.