

2. APERÇU DES EXPÉRIENCES DE FOURNISSEURS CANADIENS

Dans cette section, nous verrons comment neuf entreprises canadiennes de télécommunications ont réussi à percer le marché européen. La description de ces expériences montre, à quelques exceptions près, qu'il est possible de réussir à la condition de se doter d'une stratégie pour profiter des occasions et d'y mettre le temps et le travail nécessaires. Ce compte rendu devrait aider les nouveaux exportateurs de matériel de télécommunications à planifier leur entrée sur le marché.

2.1 Ventes sur le marché européen

En 1989, la part des industriels canadiens sur le marché des télécommunications de l'Europe de l'Ouest alors évalué à 40 milliards de dollars, n'était que de 0,7 p. 100, soit 280 millions de dollars. Les ventes en Europe ne représentaient que 5 p. 100 de la production canadienne totale, qui s'élevait à 5,4 milliards de dollars (voir la section 1.2).

Les ventes totales des neuf entreprises ayant fait l'objet de notre étude se montaient à 600 millions de dollars, soit un peu plus de 10 p. 100 de la production canadienne⁶. De ce montant, 144 millions de dollars, ou 24 p. 100 des ventes totales, provenaient de ventes

sur le marché européen. Parmi ces neuf entreprises, les cinq plus importantes ont réalisé en Europe des ventes totalisant 135 millions de dollars, ce qui représente 30 p. 100 de leurs ventes totales. Cinq de ces neuf entreprises, dont trois comptent parmi les cinq plus importantes, ont reçu le Prix d'excellence à l'exportation canadienne. On comprend donc que les expériences décrites dans le présent rapport ont un caractère exceptionnel.

Le tableau 2-1 fournit quelques données pertinentes concernant ces entreprises, dont la valeur de leurs ventes en Europe en chiffres absolus et la part de ces ventes dans leurs ventes totales. L'entreprise ayant connu le plus de succès à cet égard est Consultronics Limited, qui réalise actuellement 60 p. 100 de ses ventes en Europe. D'autres sociétés effectuent plus de 30 p.100 de leurs ventes totales en Europe, notamment Technologie Eicon, Gennum Corporation, Gandalf Technologies Inc. et Newbridge Networks Corporation. En chiffres absolus, la société Gandalf est l'entreprise dont les ventes en Europe sont les plus élevées, soit 58 millions de dollars. Fait à noter, un grand nombre des entreprises ayant fait l'objet de notre étude, dont les cinq que nous venons de mentionner, ont été fondées par des entrepreneurs européens.

Tableau 2-1
Ventes des sociétés examinées sur le marché européen

Société	Ventes annuelles (millions de \$)	Ventes à l'ext. du Canada (%)	Ventes en Europe	
			(% du total)	(millions de \$)
Consultronics	8	80	60	5
Eicon	33	90	50	16
Gennum	18	93	44	8
Gandalf	161	70	36	58
Newbridge	149	90	32	48
Nexus	28	90	11	3
Microtronix	2	65	9	moins de 1
Glenayre	166	49	3	5
Positron	35	80	1	moins de 1

⁶ Les entreprises à l'étude ne se rangent pas toutes dans la catégorie des fournisseurs de matériel de télécommunications, telle que nous l'avons définie pour déterminer ce chiffre de 5,4 milliards de dollars.