

1. OBJECTIFS

Le présent rapport est en fait un manuel des techniques employées pour assurer la distribution efficace des logiciels canadiens pour micro-ordinateurs sur le marché américain. Les statistiques commerciales dont il est fait état dans ce rapport devraient également aider certains distributeurs de mini-ordinateurs et de gros ordinateurs à faire face à l'écart de moins en moins grand qui existe entre leurs produits et les micro-ordinateurs de plus en plus puissants.

Ce rapport donne également les grandes lignes et des conseils sur la façon de distribuer des logiciels. Il est possible toutefois que certains produits ne se prêtent pas à ce mode de distribution. De nombreux concepteurs de logiciels canadiens utilisent, et avec succès, d'autres méthodes pour commercialiser leurs produits. Les statistiques exposées dans ce rapport devraient vous éclairer sur le choix des réseaux de distribution le mieux adaptés à vos produits et à vos ressources humaines et financières.

Les données fournies dans ce rapport proviennent de différentes sources. Dataquest de San Jose en a fourni la majeure partie par voie de consultations directes et en produisant, de l'avis du Consulat, le meilleur rapport jamais publié sur la distribution de logiciels. Ce rapport se vend entre 700 \$ et 900 \$US.

Datapro nous a fourni une étude moins récente sur les pratiques de distribution de logiciels adoptées par les plus importants fabricants de logiciels et fournisseurs de matériel tels que Lotus, Microsoft et Epson. Parmi les autres sources d'information, citons Software Publishers Association et Sentry Marketing. À moins d'indication contraire, les tableaux inclus dans ce rapport ont été fournis par Dataquest.