

- Le marché d'ISO est dominé par les fournisseurs de grosses plates-formes matérielles.

Marchés des logiciels utilitaires

- Le marché britannique des logiciels utilitaires atteignait 56 millions de \$ CAN en 1990, et il devrait augmenter à 77 millions de \$ CAN en 1994.
- Les mini-ordinateurs détiennent la plus grande part du marché.
- Les fournisseurs de logiciels utilitaires pour les gros ordinateurs sont surtout les constructeurs des machines.
- Le marché des logiciels utilitaires est limité et il compte un grand nombre de fournisseurs.

9.2 La distribution des logiciels au Royaume-Uni et en Europe

Introduction

Alors que les programmeurs et les distributeurs de produits logiciels doivent élargir leurs horizons à la grandeur du globe, il devient plus difficile de distribuer un produit logiciel partout dans le monde. Même si nous sommes à l'orée de 1992, c'est encore un problème de taille de distribuer des produits logiciels en Europe. Il demeure nécessaire de créer des canaux de distribution distincts pour chacun des 20 pays membres (plus ou moins, selon votre définition de l'Europe). Chacun de ces pays a ses propres caractéristiques, allant de la langue au genre de concurrence qu'on y trouve.

À cause de ce caractère morcelé du marché européen, les éditeurs de produits européens ont de la difficulté à connaître du succès à l'échelle mondiale. Le marché européen (et mondial) des produits logiciels est encore dominé par des fournisseurs américains qui sont avantagés par le vaste marché homogène des États-Unis. Soixante pour cent des produits vendus par les 40 principaux fournisseurs de produits logiciels en Europe viennent de sociétés qui sont installées aux États-Unis.

Nous allons étudier brièvement certains des problèmes que pose la distribution des produits logiciels au Royaume-Uni et en Europe en nous limitant aux produits qui sont vendus par l'entremise de distributeurs et en laissant de côté les problèmes propres à la distribution de produits logiciels peu coûteux faite par des vendeurs. La présente analyse est basée sur des recherches antérieures faites à contrat par Ovum.

Choisir un canal de distribution

Il existe deux grandes façons de distribuer des logiciels dans un pays européen donné :

- ouvrir une filiale;
- trouver un distributeur indépendant (ou «agent»).

Le tableau 9.1 renferme un résumé des principaux avantages et inconvénients de chacune.

Il existe deux autres possibilités de moindre importance :

- recourir à un vendeur de systèmes informatiques;
- recourir à un revendeur de produits à valeur ajoutée (RPVA).

Dans les faits, les différences entre ces catégories sont souvent floues. Par exemple, un distributeur peut être une coentreprise entre l'éditeur et une société de distribution locale.

Une filiale ou un distributeur?

À long terme, il est presque toujours préférable d'ouvrir une filiale. Voici les principaux avantages :

- un contrôle élevé est exercé sur les activités dans le pays;
- l'accent est mis uniquement sur la vente du produit, sans égard à d'autres activités.

Il y a, toutefois, des inconvénients :

- le coût élevé;
- le temps requis pour établir une présence.