

mentionnons le développement d'économies dynamiques, le besoin qu'ont les sociétés privées et les institutions financières de moderniser leur technologie pour pouvoir accommoder les transactions « en temps réel » et de véritables réseaux régionaux, et l'amélioration constante des télécommunications.

La technologie de l'information (TI) doit souvent être adaptée en fonction des spécifications nationales. Mais il est essentiel, comme sur tous les autres marchés, de fournir un service après-vente. Ce service devrait être pleinement soutenu par le distributeur ou partenaire local; un bon exemple de service après-vente serait l'offre d'un soutien permanent et de mises à niveau pour les progiciels et modules comptables. Une présence locale par le biais de bureaux de représentation ou de coentreprises est essentielle dans l'industrie de la TI.

En République tchèque, les approbations techniques pour les ventes de matériel d'ordinateur sont données par le Bureau des normes techniques, du comptage et des essais d'État.

Près de la moitié du marché polonais de l'informatique se composait d'importations l'an dernier. Le marché hongrois de la TI vaut actuellement environ 2 milliards de dollars US par année. Le marché informatique de la Slovénie s'accroît lui aussi rapidement : en 1995, la Slovénie avait un ordinateur pour neuf

personnes, et 46 % des entreprises utilisaient des réseaux informatiques.

Survol du marché du matériel

Le marché du matériel d'ordinateur est relativement saturé dans la région du CEFTA en raison de la forte pénétration des distributeurs européens de firmes occidentales. Les grands intervenants sont notamment SZUV, Compaq, IBM, Apple, Packard Bull et NEC.

Presque la moitié de tous les ordinateurs personnels (OP) en Hongrie ont actuellement moins de deux ans. Le nombre des OP en réseau devrait atteindre 600 000 d'ici 1998. Ces marchés s'accroissent encore extrêmement vite, à des taux de 30 à 50 % par année, en raison du retard à rattraper. Ils devraient prendre de la maturité au fur et à mesure que les consommateurs deviennent plus technologiquement sophistiqués et qu'il attachent moins d'importance au prix.

Les OP fabriqués localement comptent pour la moitié du marché hongrois, les importations étant limitées par des droits d'importation élevés.

En République tchèque, le matériel est vendu par l'entremise de distributeurs spécialisés, de petits et moyens détaillants, de plusieurs firmes de montage et de divers autres vendeurs intermédiaires. Les systèmes haut de gamme sont vendus par des détaillants de marque ou par de petits