

# INTRODUCTION

Pendant que nous poursuivions nos entrevues avec les diffuseurs de logiciels que nous avons sélectionnés, nous avons décidé d'augmenter notre échantillon de 50 à 80 entreprises, à nos propres frais, car nous voulions rassembler des données plus représentatives à l'égard des situations d'exportation qui nous semblaient intéressantes, ainsi qu'évaluer leur taux de succès et d'échec.

Parmi les 80 entreprises dont nous avons rencontré des porte-parole, 48 nous ont donné des réponses

exportations. Nous avons arrêté notre choix sur les diffuseurs de logiciels qui exploitaient des marchés européens considérables hors des limites de la Scandinavie. Douze établissements satisfaisaient à tous nos critères.

Il est intéressant de noter que, même si nous ne recherchions pas de distributeurs pour des produits canadiens en Europe, nous avons pu déceler un intérêt certain à cet égard chez les cinq diffuseurs de logiciels suivants :

Damgaard Data A/S	Revenus en 1991 :	14 000 000 \$ CAN
FLS Data A/S	Revenus en 1991 :	20 000 000 \$ CAN
KTP Data A/S	Revenus en 1991 :	2 000 000 \$ CAN
DanWare Data A/S	Revenus en 1991 :	N. d.
Entreprise anonyme	Revenus en 1991 :	15 000 000 \$ CAN

complètes; ces diffuseurs de logiciels possédaient en 1991 un revenu moyen de 20 millions de dollars canadiens, pour un revenu médian de 7 millions de dollars. Nous avons immédiatement retranché de leur nombre 17 établissements qui manquaient d'expérience dans les marchés étrangers ou n'envisageaient pas de s'y lancer; lors de cette sélection initiale, nous avons aussi éliminé les établissements qui ne se chargeaient pas eux-mêmes de la mise au point des produits, que nous avons désignés par la mention SI (sans intérêt pour les fins de l'étude) dans les tableaux du chapitre intitulé «Aperçu de l'échantillon». Notre échantillon définitif comprenait donc 30 diffuseurs de logiciels.

Pour nous aider à choisir les 12 entreprises dont nous avons poussé plus loin l'étude, nous avons introduit un troisième critère, celui de l'expérience dans les marchés étrangers. Parmi les 30 établissements susmentionnés, nous avons donc retenu ceux qui sont implantés ailleurs en Scandinavie, afin de nous assurer que nos sujets d'analyse possédaient dès l'abord de solides assises dans leur propre marché et dans les pays avoisinants, dont leur partenaire canadien dans une coentreprise pourrait profiter. Nous avons ainsi réduit notre échantillon de 30 à 21 diffuseurs de logiciels.

Comme notre étude devait tenir compte de la dimension européenne, notre quatrième et dernier critère de sélection portait sur l'expansion des

La Damgaard Data A/S distribue déjà les produits destinés à des réseaux locaux de l'entreprise canadienne Pure Data, à laquelle elle conseille de s'adresser pour obtenir des renseignements à son sujet. Elle se dit également à la recherche d'un distributeur canadien pour son propre ensemble économique de logiciels compatibles PC, qu'elle appelle le Concorde. Cette entreprise tire actuellement près de la moitié de ses revenus de la distribution de produits qu'elle ne fabrique pas; elle se déclare donc fortement intéressée par des outils de bases de données, qu'elle se chargerait de distribuer au Danemark.

La FLS Data A/S fabrique actuellement des applications de gestion scientifique de l'entreprise pour les systèmes UNIX, VMS de DEC et VM; elle serait en général prête à distribuer des logiciels canadiens de toute nature au Danemark et dans les autres pays européens. Elle préfère attendre avant de s'attaquer au marché nord-américain. Elle ne possède cependant aucune expérience de l'exportation des logiciels.

La KTP Data A/S a créé un module d'application pour la gestion d'activités immobilières à l'intention du système AS/400 d'IBM; cet ensemble respecte les exigences fiscales et juridiques du marché danois, ce qui le rend inexportable. L'entreprise manifeste cependant un intérêt pour des applications du même genre provenant du Canada, qu'elle pourrait distribuer au Danemark.