

dans les techniques de l'information. Nous recommandons particulièrement la suivante :

Computer Reseller Europe
2, place de Vosges, Cedex 65
92051 Paris La Défense
France
Téléphone : (33) 1-49.04.79.00

Au Canada et aux États-Unis, on peut s'y abonner en écrivant à l'adresse suivante :

Éditions Gosselin Inc.
228, La Colline
AYLMER (Québec)
CANADA J9J 1T8
Tél. : (819) 684-7885

ISSN : 1146-6456

Le prix de l'abonnement annuel est fixé à 74 dollars canadiens, livraison par courrier aérien comprise.

De plus, la section européenne de la Software Publisher Association (SPA) offre à ses membres un guide des ressources internationales, dans lequel on trouve une foule de renseignements sur le commerce, les experts-conseils locaux, les voies de distribution, la documentation, les échelles locales de rémunération, etc. La SPA réalise également des études sur les recettes générées par les différents marchés européens et sur la croissance de ceux-ci; les résultats de ces recherches sont communiqués trimestriellement aux membres. Les frais d'adhésion à l'association sont établis en fonction du revenu accumulé par l'entreprise au cours des quatre derniers exercices financiers; on se retrouve donc dans l'une des catégories suivantes :

(pour les membres non européens)

0 - 1 156 000 \$ CAN	673 \$ CAN
1 156 000 - 2 311 000	1 209 \$ CAN
2 311 000 - 3 467 000	1 607 \$ CAN
3 467 000 - 5 788 000	2 005 \$ CAN
5 788 000 - 8 090 000	2 403 \$ CAN
8 090 000 - 11 557 000	3 061 \$ CAN
11 557 000 - 17 335 000	4 530 \$ CAN
17 335 000 - 23 113 000	5 999 \$ CAN
23 113 000 - 34 670 000	7 989 \$ CAN
34 670 000 - 57 783 000	8 662 \$ CAN
57 783 000 - 115 567 000	9 994 \$ CAN
115 567 000 - 231 134 000	13 315 \$ CAN
PLUS DE 231 134 000 \$ CAN	19 972 \$ CAN

On peut obtenir plus de renseignements à l'adresse suivante :

SPA Europe
2, place de la Défense
World Trade Center 2
CNIT B P 416
92053 Paris La Défense
France
Tél. : (33) 1 46.92.27.03
Télécopieur : (33) 1 46 92 25 31

Une fois ces préparatifs soigneusement exécutés, le créateur canadien de logiciels devra à tout prix se rendre lui-même dans les pays où il désire s'implanter, afin de rencontrer des distributeurs éventuels, de converser avec des détaillants et des acheteurs et d'assister à des foires commerciales (dont toutes les plus importantes sont annoncées dans la publication *European Computer Reseller*, que nous avons déjà mentionnée).

3.3 Le choix d'une voie de distribution

Avant de prendre la décision critique que représente le choix d'un distributeur, le créateur canadien de logiciels doit étudier avec soin diverses questions d'importance capitale :

3.31 Les voies de distribution : vaut-il mieux tout faire soi-même ou risquer de faire confiance à autrui?

Selon la nature du produit qu'il veut vendre en Europe, le créateur canadien de logiciels dispose de cinq grands types de voies de distribution :

3.311 *Les fabricants de matériel (constructeurs OEM)*

3.312 *Les revendeurs de produits modifiés*

3.313 *Les distributeurs*

3.314 *Les représentants vendeurs indépendants*

3.315 *La vente directe*

3.311 Les fabricants de matériel (constructeurs OEM) vendent les produits ou les offrent sous licence, en même temps que leurs