

- **Les entreprises de services logiciels, qui offrent un service global à leurs clients nécessitant ordinairement de développer des logiciels personnalisés et qui peuvent offrir d'autres services, comme la formation. Souvent, le logiciel personnalisé comprend des noyaux de produits logiciels qui ont été développés à cette fin par l'entreprise de services. Dans ce secteur d'activité, deux sociétés font partie des entreprises les plus connues; il s'agit de SD-Scicon (achetée à la mi-août par EDS des États-Unis après un combat acharné) dont environ 15 p.100 du chiffre d'affaires de 552 millions de \$ CAN en 1990 venait de la vente de produits logiciels, et de Logica dont environ 10 p.100 du chiffre d'affaires de 390 millions de \$ CAN en 1990 venait de la vente de produits logiciels. Le secteur compte un très grand nombre de petites sociétés, allant même jusqu'à des entreprises à personne unique.**
- **Les revendeurs de produits à valeur ajoutée, qui revendent des matériels à leurs clients avec d'autres composants de systèmes, y compris des logiciels. Ce secteur d'activité compte certaines des entreprises de produits et de services logiciels, de même que des centaines d'entreprises spécialisées; ordinairement, elles fournissent des solutions clés en main à leurs clients.**

Pour les raisons susmentionnées, les logiciels importés au Royaume-Uni viennent surtout de l'Amérique du Nord; il s'agit avant tout de logiciels génériques et de logiciels de base. Parmi les fournisseurs importants, notons :

- les constructeurs d'ordinateurs, principalement IBM, Digital, Unisys et Bull;
- les fournisseurs de logiciels seulement, comme Computer Associates, Pansophic, Oracle, Ask et Informix.

Les sociétés canadiennes qui veulent pénétrer le marché britannique ne doivent pas oublier qu'il y a une différence entre les marchés où un niveau de service substantiel est requis et les marchés où des produits complets peuvent être vendus facilement avec un niveau de service moins élevé. Pour pénétrer les marchés à niveau de service élevé, une présence constante au Royaume-Uni est requise pour que le fournisseur semble entièrement britannique à son client. Pour pénétrer les marchés à niveau de service moins élevé, une présence moins apparente peut être acceptable, mais le fournisseur doit éviter les secteurs où la concurrence est déjà vive et où il ne jouit d'aucun avantage clair sur ses concurrents.