

des services financiers adaptés à leurs besoins particuliers. Cette préférence pour les systèmes sur mesure, y compris la construction d'un système de réseaux de base, caractérise l'industrie japonaise du logiciel.

Les ventes de logiciels par les développeurs représentent plus de 55 % du chiffre d'affaires de cette industrie.

- *Vente et entretien de logiciels* - Les entreprises peuvent, soit mener une étude de marché qui permettra de cerner les besoins en matière de logiciels à usage général avant de mettre au point et de commercialiser des logiciels, soit acquérir les droits de commercialisation de produits à usage général élaborés par des développeurs locaux ou étrangers.

Cependant, en raison de l'immatérité du marché japonais des logiciels à usage général, les entreprises étrangères peuvent commercialiser leurs produits au Japon.

Le rapport entre les logiciels sur mesure et ceux à usage général y est près de 9 pour 1. Aux

États-Unis, le rapport est de 4 pour 6 en faveur des logiciels à usage général, alors qu'au Royaume-Uni, en France et en Allemagne de l'Ouest, il est de 6 pour 4 en faveur des logiciels sur mesure.

Même si l'on constate depuis quelque temps une hausse de la demande des logiciels à usage général au Japon, les programmes sur mesure sont toujours au premier rang dans l'industrie.

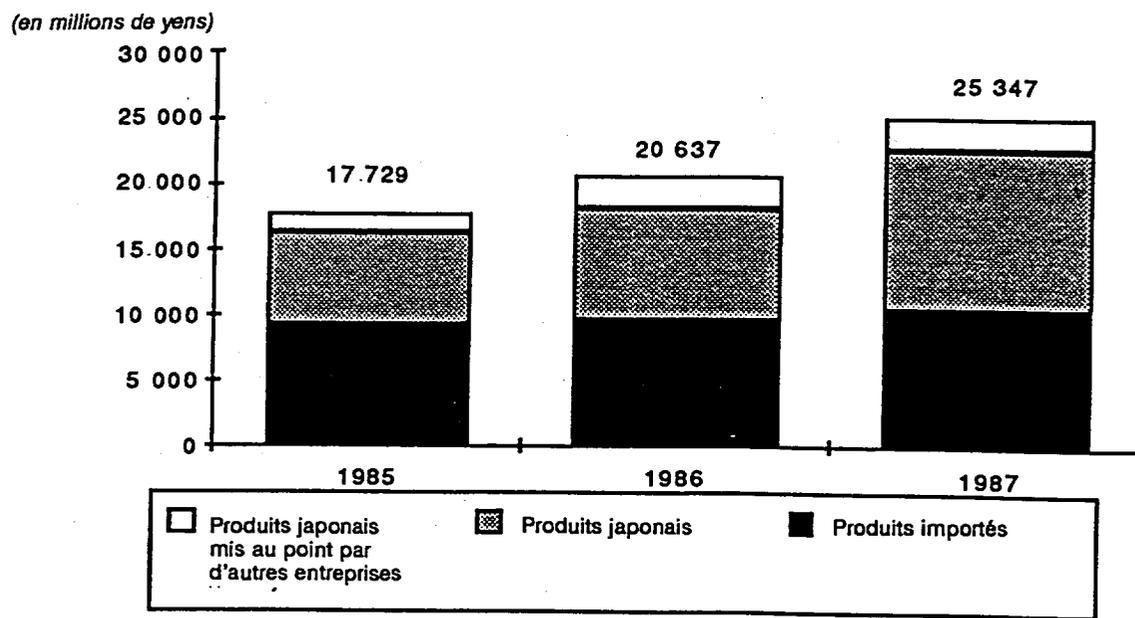
Entre 1985 et 1987, les ventes de logiciels à usage général ont augmenté de 20 % par année. Si l'on se fie à la demande actuelle, on peut s'attendre à une hausse de la demande des produits les plus populaires des États-Unis.

Caractéristiques de l'industrie japonaise du logiciel

Malgré l'augmentation remarquable du chiffre d'affaires de l'industrie japonaise du logiciel, les fabricants d'ordinateurs ont entravé la croissance de la vente de nouveaux logiciels et leur commercialisation, ainsi que les pratiques de sous-traitance dans ce domaine.

FIGURE 1

Augmentation des ventes de logiciels japonais - de 1985 à 1987



Source : Étude du MITI sur l'industrie des services spécialisés.