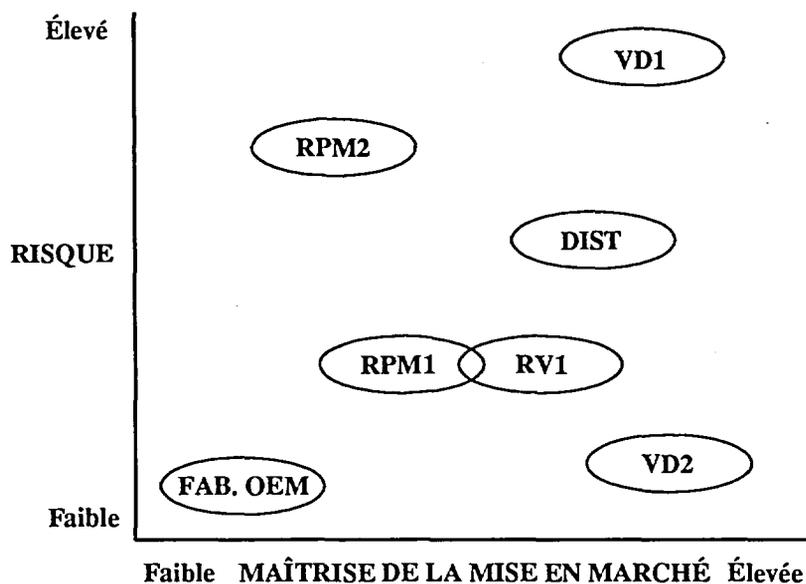


dans le domaine de la distribution des logiciels, d'autre valeur que théorique, car les cas de réétiquetage sont pratiquement inexistants.

Nous avons fait une représentation graphique des sept voies de distribution en fonction des risques financiers qu'elles présentent et du rôle que peut y jouer le créateur. Lorsque viendra le moment de faire un choix, il faudra tenir compte de la complexité du produit dans l'évaluation du soutien que chacune peut garantir, notamment au chapitre de l'entretien.



Pour organiser une initiative d'exportation de façon structurée, il faut d'abord répondre à trois questions critiques :

- La complexité du produit — Quelle est l'ampleur du soutien et de l'entretien nécessaires?
- La mise de fonds — Pendant combien de temps pourra-t-on investir sans obtenir de résultats concrets?
- La stratégie d'exportation à long terme — Par exemple, le but ultime est-il la fondation d'une filiale locale?

Lorsque viendra le moment de répondre à la première et à la troisième de ces questions, il faudra prendre une décision dans les domaines suivants :

- Qui verra à l'adaptation de l'application aux exigences locales et qui en acquittera les frais?
- Quels rabais est-on en mesure de consentir?
- De quel genre de soutien a-t-on besoin? Est-il possible de l'obtenir?

Cela fait, il faudra se mettre résolument au travail et :

- rechercher des partenaires éventuels dans une coentreprise et analyser leurs possibilités, notamment en ce qui concerne leur réseau de distribution et leur solidité financière (il est préférable de sélectionner plusieurs candidats);