

Pourcentage du revenu généralisé par les exportations :	1990 : 50 p.100	1991 : 60 p.100
Autres pays d'exportation visés :	Japon, Canada et pays d'exportation actuels (meilleure pénétration)	
La société songe-t-elle à une coentreprise?	OUI, pour des produits venant à l'appui des siens.	

Qu'exigera la société PRO:CON A/S si elle conclut une entente de coentreprise avec un associé canadien?

La société Pro:Con A/S s'attend qu'un éventuel associé canadien ait l'expérience de la création, par le biais d'un langage de quatrième génération, de logiciels conçus pour UNIX (Ulrix ou AIX) et prévoyant une interface avec au moins un système de gestion de base de données relationnelle (SGBDR); pour elle, Oracle constituerait un minimum. Comme la Pro:Con est principalement orientée vers les secteurs des voyages et de la fabrication, l'associé canadien devrait disposer de techniques complémentaires qui pourraient être intégrées aux logiciels TAS ou PROMIS, notamment des applications de saisie de données industrielles, de commande des procédés et de CAO.

Quels types de produits canadiens la société PRO:CON A/S est-elle intéressée à distribuer?

La Pro:Con A/S s'intéresse particulièrement, chez un associé canadien, aux techniques compatibles avec ses applications actuelles. Elle travaille actuellement à créer des modules supplémentaires pour son système TAS, qui est destiné aux agences de voyages et permet l'impression de billets par satellite et l'impression automatisée des billets et des cartes d'embarquement (ATB). Une entreprise canadienne compétente dans ces domaines pourrait fort probablement conclure une entente profitable avec la Pro:Con A/S, puisque, en Scandinavie, près de 12 p.100 des billets sont émis par le système TAS.

Quelle expérience la société PRO:CON A/S a-t-elle de l'exportation?

Jusqu'ici, la société Pro:Con A/S distribuait ses produits en Europe par l'intermédiaire d'experts-conseils et de revendeurs de produits modifiés. Elle a souvent eu recours à des tactiques de vente complémentaires, faisant en sorte que les experts-conseils utilisent ses produits dans le cadre de projets plus importants, qu'ils n'auraient pu se voir adjuger s'ils n'avaient au départ fait appel aux logiciels en cause. De façon quasi identique, ses revendeurs de produits modifiés, souvent des représentants de la DEC ou de la IBM, utilisent les logiciels de la Pro:Con A/S pour mieux vendre des ordinateurs et des services de formation et de consultation. La société a également réussi à se créer des relations directes au sein de diverses associations danoises du secteur de la fabrication, parmi lesquelles on retrouve des groupes de travail chargés du perfectionnement des applications et de l'établissement des normes de communications.

6.7 DANWARE DATA A/S

Adresse : Herlev Hovedgade 195 □ 2730 Herlev

Téléphone : 44 53 25 25

Personne ressource : M. Peter Grøndal