

TABLEAU 9.1

COMPARAISON DES CANAUX DE DISTRIBUTION

Distribution par l'entremise d'une filiale

Avantages

- Niveau de contrôle élevé.
- Concentration de l'activité : aucun autre produit n'est vendu.

Inconvénients

- Coût élevé, tant pour le financement que pour l'attention dont doivent faire preuve les cadres.
- Présence difficile à établir.

Distribution par l'entremise d'un distributeur indépendant

Avantages

- Accès immédiat à une organisation existante de vente et de mise en marché.
- Un distributeur a déjà ses clients.
- Données directes sur le produit et le marché local.

Inconvénients

- Le distributeur vend aussi d'autres produits.
- Le distributeur a une vue à court terme.
- Difficile à contrôler et à stabiliser.

Ces inconvénients sont de taille pour la plupart des petites entreprises qui n'ont pas les fonds nécessaires pour ouvrir une filiale et qui doivent trouver des clients le plus rapidement possible. Pour ces entreprises, il est donc préférable de trouver des distributeurs, en attendant d'avoir les ressources pour financer et administrer des filiales.

Le tableau 9.2 décrit les principaux canaux de distribution utilisés par toutes les sociétés étudiées dans *Software Europe* d'Ovum. Les sociétés sont classées selon leurs ventes de produits logiciels en Europe. Le tableau renferme les pays où se trouvent

leur siège social (à l'échelle mondiale) et leur siège social en Europe, de même que les pays où une filiale s'occupe de leur distribution. Ces pays sont classés, de gauche à droite, par ordre décroissant de la taille de leur marché.

Comme on pouvait s'y attendre, le tableau montre que les grandes entreprises ont recours à des filiales. Il montre aussi que les sociétés ouvrent des filiales sur les plus gros marchés en premier lieu. Pour les petites entreprises, un bon principe à suivre est d'ouvrir des filiales à proximité de leurs clients établis.