

relance comprimeront encore plus les dépenses gouvernementales.

Des représentants de la *Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)*, Banque nationale pour les travaux et services publics, déclaraient au milieu de 1995 que la banque, qui avait déjà approuvé dix nouveaux projets de remise à jour de cadastres au premier trimestre de l'année, disposait encore de fonds pour ce programme. Mais on prévoit que les autres acquisitions de systèmes d'information géographique (SIG) devront attendre que l'économie se stabilise. La plupart des observateurs pensent que cela pourra prendre plusieurs mois.

La crise aura cependant aussi des effets positifs. Tout d'abord, les gouvernements vont être obligés de dépenser plus prudemment, et cela devrait faire croître le recours aux SIG. Ensuite, le secteur privé utilisera de plus en plus les SIG comme outils de planification et de gestion. Comme les entreprises mexicaines auront encore plus de difficultés, à cause de la crise économique, à développer seules des systèmes avancés, les importations continueront de dominer ce marché.

Au cours de sa première année de pouvoir, la nouvelle administration se consacrera surtout à la définition de priorités et à un positionnement pour l'avenir. Cela veut dire que le marché mexicain des SIG offre encore de belles perspectives pour les entreprises canadiennes qui visent le moyen terme. Mais le succès de ces dernières dépendra de leur aptitude à évaluer les besoins à venir et à développer des moyens efficaces de commercialisation et de livraison.

LES DÉBOUCHÉS POUR LES PRODUITS

Les décideurs consultés pour la préparation de ce profil sectoriel ont souligné que le Mexique a besoin, à long terme, d'intégrer d'une manière ou d'une autre ses systèmes d'information géographique (SIG).

Idéalement, toutes les données devraient être accessibles par l'intermédiaire d'un serveur unique. Les firmes canadiennes qui pourront fournir des solutions intégrées ont donc devant elles un marché porteur, à condition qu'elles puissent trouver un financement adéquat.

La fourniture d'images satellitaires aux grandes entreprises et aux sociétés étatiques est un marché inexploité mais qui pourrait s'avérer important. Les techniques d'analyse avancées, les systèmes de conversion de données et les méthodes spécialisées telles que la cartographie orthométrique, font également partie des besoins à prévoir.

Le ralentissement envisagé des achats d'équipement laisse une porte grande ouverte pour les services à base de connaissance. Un grand nombre de gros clients ayant déjà acheté leur matériel, l'enseignement et la formation sont maintenant des priorités. La fourniture de services de formation constitue à la fois un marché immédiat et une occasion de faire mieux connaître la technologie canadienne.

LES POSSIBILITÉS DE PARTENARIAT

Les fournisseurs mexicains de systèmes d'information géographique (SIG) sont très dépendants des alliances technologiques avec des producteurs étrangers. En effet, pour rester compétitifs, ils doivent se tenir à jour sur le plan technique, et pour y parvenir, leur meilleure stratégie consiste à développer des liens solides avec des fournisseurs étrangers compétents. Cette tendance ira s'accroissant à mesure que le marché cherchera des produits plus avancés et plus spécialisés.

Le savoir-faire canadien est généralement respecté, mais il n'est pas considéré meilleur que celui des autres pays fournisseurs comme les États-Unis, la Suisse et l'Autriche. Le Canada a une réputation particulièrement avantageuse dans le domaine des logiciels pour SIG. Il est d'autre

part reconnu pour sa grande expertise en matière de production, notamment dans le domaine des cartes.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

La réglementation mexicaine du secteur des systèmes d'information géographique (SIG) n'est pas un facteur déterminant. En effet, bien que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) permette que les services de cartographie aérienne soient réservés à des entreprises mexicaines jusqu'en l'an 2000, aucune restriction ne s'applique dans la réalité, sauf pour les territoires entourant certaines bases militaires. Selon des représentants de la *Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)*, Banque nationale pour les travaux et services publics, n'importe quelle entreprise peut obtenir un permis du *Secretaría de la Defensa Nacional (SDN)*, Secrétariat à la défense nationale. Qui plus est, selon l'*Instituto de Geografía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Institut de géographie de l'Université nationale autonome du Mexique, aucune restriction sur la propriété, l'importation ou les normes des produits n'affecte ce secteur.

Un certain nombre de politiques d'exclusion s'appliquent au processus d'appel d'offres pour les contrats gouvernementaux. De nombreux marchés sont réservés aux soumissions nationales, c'est-à-dire qu'ils ne peuvent être adjugés qu'à un soumissionnaire mexicain. En règle générale, les appels d'offres ne sont ouverts aux entreprises étrangères que si la technologie et les compétences concernées ne sont pas disponibles au Mexique. Certains contrats récents d'imagerie satellitale étaient classés internationaux.

Une présence au Mexique est donc essentielle quand on veut soumissionner pour ces marchés. Un grand