

ENTRER SUR LE MARCHÉ COLOMBIEN DE LA GÉOMATIQUE

INTRODUCTION

En 1992, le gouvernement colombien a adopté une politique d'ouverture (Apertura) visant à accueillir l'investissement étranger au pays et à privatiser les entreprises d'État. Cette politique a entraîné un accroissement des possibilités en géomatique dans les secteurs colombiens du pétrole et du gaz, du transport, de la production d'énergie, des mines, de la cartographie, des plans cadastraux et de l'environnement. Le plan de développement national prévoit des investissements de 25,8 milliards de dollars américains dans les infrastructures pendant la période 1995-1998. Les deux cinquièmes de ces investissements viendront du secteur privé, des entreprises tant internationales que nationales. Entre janvier et novembre 1996, l'investissement étranger direct s'est accru de 49,5 %, comparativement à la même période en 1995.

Les sociétés et les organisations du secteur public demeurent les principaux utilisateurs de services de géomatique mais, depuis quelques années, celles du secteur privé y ont de plus en plus recours. Pour cette raison, le marché se diversifie et les besoins de la clientèle varient. Pour pouvoir répondre aux besoins de ces organisations, les entreprises colombiennes de géomatique souhaitent établir des alliances stratégiques avec des entreprises étrangères. Ces dernières peuvent fournir la technologie et la formation qui permettent de répondre aux exigences croissantes des clients des secteurs public et privé.

Le présent rapport propose des adresses utiles et donne des renseignements généraux sur la situation de l'industrie de la géomatique en Colombie. Il indique les débouchés pour les entreprises canadiennes de géomatique en Colombie; nous espérons que le rapport incitera les entreprises canadiennes à entrer sur ce marché dynamique et potentiellement rentable. Nous avons eu des rencontres avec la plupart des principaux acheteurs, fournisseurs et utilisateurs de produits et services de géomatique.