

de technologie informatique a baissé au moins de moitié au cours des premiers mois de l'année 1995. C'est essentiellement le matériel qui a été frappé par cette tendance. Les ventes de logiciels et de services continueront étant donné que les utilisateurs s'efforcent de rentabiliser au maximum leurs achats récents de matériel. La plupart des spécialistes du secteur estiment que la situation actuelle durera au moins jusqu'à la fin de 1995, pour ensuite s'améliorer progressivement en 1996.

### **La géomatique**

Les décideurs interrogés pour la rédaction de ce résumé ont insisté sur les besoins que le Mexique a à long terme d'une forme d'intégration de systèmes d'information géographique. De façon idéale, il faudrait que tous les renseignements géographiques soient accessibles en passant par un système de serveur unique. Le pays aura également besoin de techniques de pointe d'analyse de données, de systèmes de conversion de données et de méthodologies spécialisées comme l'orthocartographie étant donné les quantités de données brutes accumulées.

Le ralentissement prévu des achats d'équipement fait apparaître des possibilités pour vendre des services à base de savoir. Un grand nombre d'acheteurs importants ont déjà acheté du matériel, ce qui fait maintenant que la formation et l'éducation à ces systèmes est une priorité. La fourniture des services de formation constitue à la fois un marché immédiat et une possibilité d'améliorer la connaissance des technologies canadiennes sur le marché mexicain.

### **L'automatisation industrielle**

Les spécialistes du domaine interrogés à l'occasion de la rédaction de cette étude conviennent que la production assistée par ordinateur

(PAO) n'en est qu'à ses débuts dans la plupart des secteurs mexicains. Un grand nombre de sociétés ont automatisé des parties de leurs activités, mais peu d'entre elles ont tout automatisé et intégré leurs fonctions de contrôle et de planification des processus.

Les observateurs estiment que, à moyen terme, on assistera à un déplacement progressif vers des systèmes totalement intégrés. Toutefois, à court terme, ils reconnaissent que les projets à plus petite échelle donnant des résultats rapides seront plus importants sur le marché. La demande concernera essentiellement des produits qui peuvent être utilisés sur des ordinateurs personnels de haut de gamme plutôt que sur des postes de travail. La plupart des entreprises ont accès à des ordinateurs personnels mais ne peuvent s'offrir des postes de travail. Les solutions dont le coût se situe aux alentours de 6 000 \$ US sont celles qui devraient offrir les meilleurs débouchés.

Les possibilités d'expertise-conseil se retrouvent essentiellement dans le domaine des services techniques généraux, ce qui englobe la formation ainsi que les services d'intégration de système.

### **Les services en direct**

Il n'y a que quelques mois que Internet est devenu accessible aux utilisateurs en dehors du système universitaire au Mexique mais le nombre de serveurs augmente chaque mois. Malgré la dévaluation, les abonnements aux services à accès direct ont augmenté à un taux de l'ordre de dix pour cent par mois pendant 1995. Au début, les installations étaient réservées presque exclusivement aux universités et aux organismes de recherche. C'est ainsi que la *Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)*, Université nationale autonome du

Mexique, est branchée en direct depuis quatre ans. Les utilisateurs de sociétés et du gouvernement sont maintenant de plus en plus nombreux à être reliés aux réseaux.

Depuis 1994, CompuServe offre ses services au Mexique à un prix relativement comparable à celui en vigueur aux États-Unis. Ce service est apprécié par les utilisateurs d'affaires car il emprunte un lien de fibres optiques avec les États-Unis, ce qui permet de contourner les difficultés liées à l'utilisation des lignes de *Teléfonos de México (Telmex)*, la compagnie nationale de téléphone.

### **Les débouchés pour les produits**

Dans le contexte économique actuel, les entreprises mexicaines d'informatique s'occupent davantage de survie que de croissance. Pour la plupart d'entre elles, la survie revient à dire qu'elles se consacreront essentiellement à leurs bases de clients actuelles et s'occuperont de produits connus qui se sont déjà mérité la confiance des consommateurs. On estime qu'il ne s'agit pas d'une bonne période pour l'innovation. Plus que jamais, le soutien à la clientèle est la clé de la réussite des ventes de logiciels.

Le domaine de l'adaptation à façon des logiciels étrangers au Mexique offre de bonnes possibilités. Il y a également une demande de logiciels spécialisés adaptés à des secteurs particuliers. On pense par exemple aux ensembles prévus pour le tourisme, les points de vente et la facturation professionnelle.

À l'avenir, on s'attend à ce que les achats du gouvernement portent davantage sur des ensembles de logiciels que sur des systèmes élaborés à façon. L'augmentation du nombre d'ordinateurs personnels facilitera cette transition.