

5. LES SYSTÈMES D'INFORMATION GÉOGRAPHIQUE (SIG)

5.1 Description du marché

Les logiciels conçus pour les systèmes d'information géographique (SIG) attirent de plus en plus l'attention, car ils appartiennent à un secteur croissant du marché, où les possibilités d'avenir sont énormes. Pour les fins du présent document, nous appellerons «SIG» les systèmes dans lesquels l'entreposage et la manipulation des données géographiques sont assurés par des techniques de traitement des images. Ces données sont composées à la fois de références spatiales (des cartes, par exemple) et de renseignements enregistrés (telle l'adresse d'un domicile).

Le marché des logiciels de SIG, au Royaume-Uni, est évalué à environ 25 millions de dollars (soit près de 15 millions de livres) et connaît une période d'expansion. Dans le monde entier, le secteur des SIG (logiciels, matériel et services) a engendré des revenus approximatifs de 612 millions de dollars en 1989; les ventes de logiciels, à elles seules, se sont alors élevées, selon les estimations, à plus de 210 millions de dollars, soit 45 p.100 de plus qu'en 1988. La tendance actuelle oriente les ventes de logiciels de plus en plus vers les configurations de postes de travail.

Au Royaume-Uni, l'intérêt du marché pour les SIG ne cesse de croître. La société ESRI, par exemple, rapporte avoir installé près de 500 Arc/Info. De nombreux clients cherchent à se familiariser avec cette technique et investiront s'ils le jugent à propos (voir le paragraphe 5.3).

Les voies de distribution sont multiples dans ce secteur, à l'instar de celui de l'AGL. Les sociétés Intergraph, McDonnell Douglas et IBM n'emploient aucun intermédiaire britannique. Par contre, la société ESRI fait vendre son produit ARC/Info par un distributeur, en l'occurrence la société Doric. Les clients étant généralement enclins à exiger des services de soutien lorsqu'ils achètent des bases de données de grande envergure, il est peu probable qu'ils accueillent favorablement un produit pour lequel ils auront peine à obtenir des conseils postérieurement à la vente.

5.2 Les fournisseurs

On peut généralement répartir les fournisseurs de SIG en trois catégories :

- les vendeurs de systèmes informatiques qui offrent des SIG complets, par exemple les sociétés IBM (système GIFAS) et Prime (System 9);
- les fournisseurs de systèmes utilisables au poste de travail avec des logiciels de traitement d'images ou de graphiques et dont le SIG est le prolongement de travaux de CAO ou d'applications similaires; les sociétés Intergraph et Computervision font partie de cette catégorie;
- les fournisseurs dont la gamme de produits est centrée sur un SIG; ce sont souvent soit des entreprises de plus petite envergure, soit des sociétés qui, telle ESRI, ont créé des outils SIG pour leurs propres fins et se sont mises à les vendre.

Le secteur des SIG est également attrayant pour les petites entreprises de services, dont certaines se résument à une seule personne. Cette situation était prévisible, car il s'agit d'un nouveau marché dans lequel de grands organismes comme les services publics songent à investir.

Le marché britannique est desservi par des fournisseurs étrangers et locaux; les chefs de file mondiaux Intergraph et ESRI y sont en très bonne position.

5.3 Les clients

Les SIG, qui permettent de combiner des données spatiales et des renseignements enregistrés, présentent des avantages pour plusieurs segments de la clientèle éventuelle, notamment les suivants :

- les instances gouvernementales locales et centrales qui désirent faire des relevés pour la planification de travaux où la localisation géographique est un élément important;