

## LES CONCURRENTS ÉTRANGERS

Certains gros acheteurs, comme le *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, Ministère du District fédéral, préfèrent traiter avec des multinationales, parce qu'elles garantissent le service après-vente. En effet, les firmes mexicaines sont souvent critiquées pour ne pas avoir l'expertise ou les ressources humaines qui leur permettraient de fournir un soutien adéquat.

Les équipements de production photogrammétrique et les appareils de prises de vues sont surtout importés d'Europe, en particulier d'Allemagne. Les États-Unis dominent le marché des logiciels, bien que l'un des produits les plus utilisés soit d'origine espagnole. Pour les acheteurs mexicains, ces pays sont tous de force relativement équivalente.

La France et les États-Unis dominent le marché des services de satellites, mais la Russie et le Canada sont des concurrents éventuels pour les nouveaux projets.

Plusieurs des produits américains les plus populaires, comme ARC-INFO et ERDAS, sont considérés comme satisfaisants par rapport à leur prix, mais aussi comme n'étant pas les meilleurs sur le marché.

## LES ATOUTS CANADIENS

Plusieurs des acheteurs et des concurrents mexicains qui ont été interrogés pour cette étude ont déclaré que le Canada était très respecté pour son expertise technique, mais pas pour ses aptitudes commerciales. Selon eux, les produits canadiens n'ont pas été présentés sous leur meilleur jour et les fournisseurs canadiens n'ont pas su profiter pleinement de leur participation à des projets qui auraient pu leur donner une visibilité importante.

Le grand atout des entreprises canadiennes est leur capacité de livrer des projets clés en main, car même leurs principaux concurrents mexicains ont du mal à offrir des services entièrement intégrés. Elles peuvent fournir à la fois la définition de projets, la cartographie aérienne, les services de soutien terrestre, la production, l'intégration de systèmes, l'analyse et la formation.

Les sociétés canadiennes savent aussi prévoir les besoins d'un marché et y répondre par des innovations techniques. Les accords de construction-exploitation-transfert (CET) sont parmi les meilleures méthodes à utiliser pour véhiculer ces avantages.

Parmi les autres avantages dont bénéficient les firmes canadiennes, on peut ajouter qu'elles sont assez bien implantées sur le marché local et que certaines ont établi de bons contacts et de bonnes relations sur le marché mexicain.

Les concurrents des fournisseurs canadiens de géomatique sont principalement des entreprises étrangères. Pour ce qui est des marchés à faible contenu technologique, ils trouvent devant eux des firmes locales qu'ils ne peuvent pas battre par les prix. Cependant, de nombreuses sociétés mexicaines sont intéressées par des accords de coentreprise avec des partenaires canadiens pouvant leur fournir une technologie en échange d'une ouverture sur le marché.