

Avantages concurrentiels découlant des politiques et des initiatives du gouvernement canadien

La société pour l'expansion des exportations (SEE) offre les quatre lignes de crédit suivantes en Colombie :

Banco Cafetero (10 millions de dollars américains); Instituto de Fomento Industrial (10 millions de dollars américains); Banco Unión Colombiano (3 millions de dollars américains); Ecopetrol (10 millions de dollars américains).

La SEE peut offrir un soutien à moyen ou à long terme visant l'achat de biens d'équipement et de services canadiens admissibles par des emprunteurs colombiens solvables. Les prêts de la SEE peuvent permettre de financer jusqu'à 85 % de la valeur de biens d'équipement et de services canadiens achetés de fournisseurs canadiens.

Les exportateurs canadiens qui veulent obtenir plus d'information sur les conditions d'admissibilité au financement à l'exportation sont invités à entrer en contact avec le bureau le plus proche de la SEE au Canada ou à l'Équipe des technologies de l'information à Ottawa, au numéro (888) 332-3777; télécopieur : (613) 598-6697.

Aperçu des concurrents, de leurs points forts et de leurs points faibles

La concurrence la plus forte vient des États-Unis. Ce pays se distingue nettement dans le domaine de la distribution de logiciels et de matériel liés à la géomatique et a établi de solides réseaux de distribution avec des distributeurs colombiens de premier plan. C'est le seul pays qui a établi des accords de licence, des coentreprises et des alliances stratégiques avec des entreprises colombiennes de géomatique. Cependant, comme le gouvernement américain a baissé la cote de la Colombie, les relations entre les deux pays sont tendues et les entreprises américaines n'ont plus accès au financement de la Eximbank des États-Unis. Cette situation les défavorise comparativement aux entreprises canadiennes qui ont accès à la SEE. Cependant, le financement n'est pas toujours l'élément déterminant de la réussite d'un projet.

Les entreprises européennes de logiciels et de matériel de géomatique n'ont qu'une faible influence sur le marché. Les logiciels de SIG ILWIS, des Pays-Bas, se vendent assez bien en Colombie. Le gouvernement suisse a signé un accord avec l'IGAC et a fourni l'essentiel de son matériel de géomatique; cependant, on ne trouve actuellement aucune entreprise suisse de géomatique en Colombie.