

La restructuration a déjà commencé : *Ingenieros Civiles Asociados (ICA)*, qui occupait une place importante dans le secteur des SIG et possède son propre équipement de cartographie aérienne, se retire pour se concentrer sur ses activités d'ingénierie.

On prévoit aussi que les firmes de géomatique ayant les ressources et l'expertise voulues vont se diversifier afin de pouvoir prendre pied sur de nouveaux marchés. En particulier, il y aura une plus grande concentration sur le secteur privé.

Une autre caractéristique du marché mexicain de la géomatique est le fait que certains concurrents étrangers ont des assises assez solides dans le pays. Par exemple, la plupart des grands fournisseurs mexicains de services de géomatique ont des accords d'exclusivité avec des fournisseurs de logiciels américains. Certains fabricants d'équipement européens se sont, eux aussi, fermement établis au moyen d'accords de coentreprise avec des entreprises locales.

Les récents développements économiques vont accélérer la tendance à la privatisation des services gouvernementaux. Les centres d'information géographique de l'État pourront être forcés de vendre leurs activités au secteur privé, à moins qu'ils n'entrent en concurrence avec l'entreprise privée, notamment pour l'obtention de contrats publics. Le service de SIG de *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la société pétrolière d'État, est un bon exemple.

D'une certaine manière, le fait que la sous-traitance soit aussi courante sur le marché mexicain peut faciliter l'entrée des firmes canadiennes sur ce marché, car les liens durables entre les entreprises sont rares dans de telles conditions. Un sous-traitant mis de côté sera donc porté à chercher de nouveaux partenaires, et en particulier s'il a besoin d'une technologie ou de services spécialisés.

## LES CONCURRENTS MEXICAINS

Les concurrents locaux se répartissent en deux grandes catégories. Un nombre relativement important d'entreprises offrent des services de base tels que des systèmes cadastraux pour les États et les municipalités. Quelques-unes, parmi les plus importantes, s'occupent de projets plus avancés, impliquant l'intégration d'une gamme de services.

Dans le bas de gamme, qui ne fait pas appel à des services sophistiqués, le marché est extrêmement compétitif, en particulier à cause de la demande fluctuante que connaissent les sous-marchés spécifiques. Il en résulte que les prix pour les contrats municipaux ont connu une forte baisse. Cette tendance se poursuivra à l'avenir.

Pour ce qui est du haut de gamme, seules les firmes les plus importantes sont compétitives, et même à ce niveau, elles ne peuvent pas toujours offrir tous les services voulus. La concurrence est donc loin d'être aussi vive.

Même les plus grandes firmes de géomatique mexicaines n'ont pas la capacité de fournir des services complets. Par exemple, la *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale de l'électricité, qui avait pensé utiliser *Bufete de Estudios de Ingeniería (BEISA)* pour un projet de conception de système, a finalement décidé qu'elle ne possédait pas une expérience suffisante. La conclusion de la Commission fut qu'aucune société mexicaine n'était apte à exécuter son travail.