

LA PLACE DES IMPORTATIONS

La complexité croissante des techniques fait progressivement évoluer les marchés d'importation vers la prestation de services avancés.

Il n'existe pas de données fiables sur la taille des marchés d'importation de produits et de services de géomatique, ni sur la part de marché détenue par chacun des concurrents. Les produits n'apparaissent pas séparément dans les statistiques commerciales officielles et les services ne sont pas comptés du tout.

On estime, dans l'industrie, que les produits représentent environ 90 pour 100 des importations, leurs principales sources étant les États-Unis, la France, l'Allemagne, l'Autriche et la Suisse. Selon un expert, la part du Canada se situerait autour de 5 pour 100.

L'ensemble du matériel de photographie aérienne, des appareils de restitution photogrammétrique, des tablettes à numériser, de l'imagerie satellitale et de l'équipement de traitement des films est importé. Les logiciels développés localement bénéficient du fait qu'ils fonctionnent en espagnol, mais on les considère généralement comme étant inférieurs aux produits étrangers.

Par contre, l'importation des services semble moins développée, sauf dans les domaines hautement techniques. Par exemple, la participation étrangère à des travaux de cartographie aérienne s'est limitée jusqu'à présent à des cas isolés de firmes texanes ou californiennes ayant traversé la frontière pour des contrats mineurs. Les seules exceptions notables sont quelques installations de gros systèmes d'information géographique (SIG) pour des organismes gouvernementaux. L'imagerie satellitale et le traitement des données à référence spatiale sont presque monopolisés par les États-Unis et la France, à cause de leurs satellites Landsat et Spot.

De nombreux experts estiment que le Mexique a besoin de plus de services étrangers, surtout dans les domaines de la conception de projets, de l'intégration de systèmes, des techniques de production et de la conversion des données à référence spatiale. Selon eux, les firmes mexicaines qui voudront conserver un avantage devront adopter des services étrangers en complément des techniques qu'elles utilisent déjà. On peut citer comme exemples la coentreprise entre *Bufete de Estudios de Ingeniería (BEISA)* et QC Data, de l'Alberta, qui développe actuellement un système de cadastre parcellaire pour quatre États du Mexique, et TerreNet, une firme de l'Ontario, qui travaille avec des partenaires mexicains dans l'État du Nuevo León.

LA PARTICIPATION CANADIENNE

Les entreprises canadiennes ont connu quelques succès importants sur le marché mexicain des systèmes d'information géographique (SIG). Deux de leurs réalisations sont dignes de mention.