

Il y a près de 500 développeurs de logiciels au Mexique dont 130 sont membres de l'*Asociación Nacional de la Industria de Programas para Computadoras (ANIPCO)*, Association nationale de l'industrie de la programmation.

Le secteur informatique évolue constamment et n'est pas encore clairement scindé en sous-secteurs. Dans ce résumé, on traitera de trois grandes spécialités. L'automatisation industrielle est le segment le plus dynamique dans le secteur privé. Dans le secteur public, on constate un besoin permanent pour tous les types de grandes bases de données, mais les systèmes d'information géographique ont un avenir particulièrement prometteur. Même s'il s'agit d'un créneau plus évolué, la bureautique continue à être une source de vente d'ordinateurs pour les fournisseurs de technologie. Pour l'essentiel, on estime que le marché de l'informatique à domicile n'est pas encore assez développé pour nécessiter d'y accorder une importance particulière.

LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Le matériel importé a été durement touché par la dévaluation du peso et par la crise économique qui a suivi. Si les services ont été moins touchés, la crise a conféré un avantage aux entreprises mexicaines et à leurs produits. Le domaine des logiciels a moins souffert parce que ceux-ci sont relativement peu coûteux et que les clients ont réalisé des investissements énormes en matériel au cours des deux ou trois dernières années.

D'après une évaluation de l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, le marché total du logiciel au Mexique atteignait 460 millions de dollars US en 1994. D'après certains, la pénétration des

importations dans ce domaine dépasse 80 pour 100. On ne dispose pas de données officielles sur le commerce extérieur concernant les services informatiques. Le marché total des services informatiques au Mexique était d'environ 1,1 milliard de dollars US en 1994.

En 1994, les États-Unis accaparaient environ 85 pour 100 du marché de l'importation des logiciels et des services informatiques. La part du Canada était d'environ deux pour cent. Les autres fournisseurs importants sont l'Irlande, Taiwan, le Danemark et le Royaume-Uni.

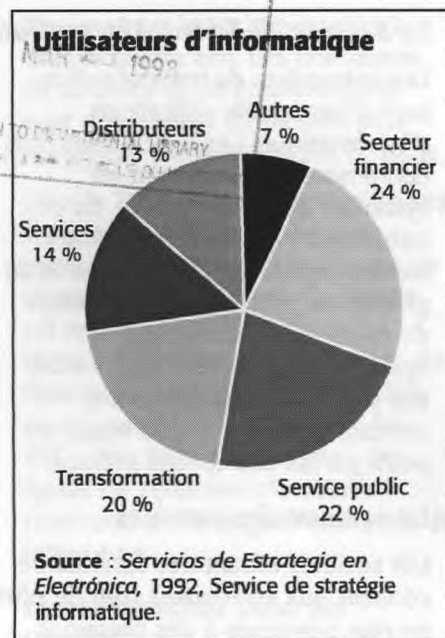
LA CLIENTÈLE

La dévaluation du peso a fortement nuí au marché de l'informatique, juste au moment où les sociétés mexicaines avaient acquis la liberté d'importer les technologies étrangères dont elles avaient grand besoin. Ce besoin est toujours là, même si les entreprises n'ont plus les moyens de financer leurs importations. D'ici la fin de la crise, on cherchera surtout à se procurer des logiciels permettant d'améliorer la productivité du matériel existant. Les spécialistes de l'industrie estiment en particulier qu'il y aura une forte demande pour les logiciels destinés à des secteurs d'activité précis ou à accroître la rentabilité de processus industriels.

Le *Servicios de Estrategia en Electrónica (Select)*, une société d'expertise-conseil de Mexico, a évalué les ventes d'informatique par secteur en 1992. Les spécialistes estiment que cette répartition continuera à traduire la réalité du marché au cours des années à venir.

Le secteur financier

Le secteur financier est le plus important groupe d'utilisateurs. Les banques sont les plus gros clients de ce secteur, suivies par les maisons de courtage et les compagnies



d'assurance. Il s'agit, au total, d'environ 500 établissements.

Les organismes gouvernementaux

Les organismes gouvernementaux constituent le second groupe de clients en importance. Ils utilisent la gamme complète des logiciels, mais un grand nombre d'applications sont mises au point sur place, parfois en établissant des liens avec des logiciels achetés dans le commerce.

Le secteur de la distribution au détail et en gros

Les détaillants et les grossistes sont le troisième groupe en importance d'utilisateurs d'informatique. Dans ce domaine, on utilise essentiellement des applications de nature administrative, comme par exemple les programmes de listes de paye. Les détaillants cherchent de plus en plus à s'équiper de systèmes de point de vente; c'est en particulier le cas des grands supermarchés et des grandes chaînes de magasins. Les grossistes s'efforcent de répondre aux demandes de plus en plus pressantes de leurs clients qui veulent des systèmes de livraison au moment adéquat. Cela alimente une demande pour des ensembles spécialisés.

574/2086