

Tout le travail de conception de la base de données s'est fait de façon interne, mais au cours de l'année à venir, *SICORI* a l'intention de lancer des appels d'offres pour 300 000 à 400 000 dollars US d'achats, selon la procédure d'approvisionnement de *PEMEX*. Les premiers de ceux-ci porteront sur des techniques et des services de pointe, et seront par conséquent ouverts aux fournisseurs internationaux.

SICORI fournit la plupart de ses services de géomatique à la division d'exploration et de production de *PEMEX*, qui est probablement le plus gros utilisateur au sein de la pétrolière. Deux autres divisions, *PEMEX* Pétrochimie et *PEMEX* Raffinage ont acheté du matériel de géomatique sans passer par *SICORI*, en collaboration avec l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, le *Departamento del Distrito Federal (DDF)*, Ministère du District fédéral, et le *Secretaría de la Defensa Nacional (SDN)*, Secrétariat à la défense nationale.

LA CONCURRENCE

L'essentiel de la concurrence s'exerce entre des entreprises étrangères qui se disputent les places de partenaires avec les firmes mexicaines établies.

Le marché mexicain de la géomatique a connu une expansion rapide au cours des trois ou quatre dernières années, surtout grâce à l'aide financière de la *Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)*, Banque nationale pour les travaux et services publics, et du *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social. De nombreuses sociétés se sont créées. La plupart sont de petite taille et ont une orientation plus régionale que les firmes établies; plusieurs se sont installées dans des capitales d'États. Elles se limitent souvent à des créneaux bien définis. Certaines se concentrent à des projets locaux, en profitant de contacts personnels; d'autres fournissent des parties de gros contrats, en sous-traitance pour les grandes firmes.

Le marché des systèmes d'information géographique suit beaucoup le rythme des dépenses gouvernementales. Sa récente expansion, par exemple, est due aux commandes importantes passées par les gouvernementaux locaux. Mais comme un grand nombre d'entre eux auront réalisé leurs objectifs immédiats au cours des deux prochaines années, les nouveaux contrats se limiteront à de l'entretien et à de la mise à jour. On s'attend notamment à ce que la demande en services de cartographie aérienne chute d'environ 40 pour 100 d'ici à la fin de 1995.

Les plus grandes entreprises du domaine ont prévu ce ralentissement et ont veillé à ce que leur masse salariale n'augmente pas trop rapidement. Cela explique en partie la place importante qu'occupe la sous-traitance, surtout pour les composantes à faible valeur ajoutée. Il en résultera que les petites firmes régionales souffriront démesurément de la contraction du marché, parce qu'elles ne pourront pas la compenser en prenant des contrats en tant que maître d'œuvre. Elles devraient donc être d'autant plus ouvertes à la conclusion d'alliances stratégiques avec des firmes étrangères.