

Les utilisateurs mexicains admettent que ces technologies de procédé ne sont pas les plus perfectionnées, mais ils les préfèrent souvent pour leur simplicité et leur bas prix. D'une manière générale, le marché a été lent à accepter les produits de pointe, d'une part pour une question de coût et d'autre part parce que les décideurs ne comprennent pas toujours bien la technologie des SIG. Ceci est en train de changer et les fournisseurs canadiens pourront vendre des solutions avancées à condition de les présenter de manière adéquate.

Digitalización y Cartografía Urbana (DICARTU) est la seule société mexicaine à commercialiser son propre logiciel d'information géographique, sous le nom d'AUDOS. Il n'est cependant pas compatible avec les logiciels SIG plus traditionnels, ce qui a ralenti son succès commercial. *DICARTU* travaille actuellement à lui donner plus de souplesse. Il semble qu'une autre firme, *Sistemas Ortofotogramétricos Ingeniería Aplicada (SOFIA)* soit aussi en train de mettre au point un logiciel purement mexicain.

Il y a peu d'équipements de photographie et de télédétection avancés au Mexique. Le leader de la profession, *Sistemas de Información Geográfica (SIGSA)*, a de vieux appareils allemands à bord de ses avions. En général, le matériel de photographie et de production est européen, tandis que les logiciels et la technologie viennent des États-Unis. Les matériels IBM et HP sont les plus populaires. Les services de satellites sont entièrement importés, généralement de source française ou américaine. La *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale de l'électricité, a manifesté un certain intérêt pour les services de satellites russes.

Deux sociétés exploitent les marchés de la télédétection et des données à référence spatiale : *NIVELES*, qui distribue les images des satellites Landsat et *COSMOCOLOR*, celles des satellites SPOT. Aucune des deux n'utilise de technologie mexicaine.

L'INTÉGRATION

Le sous-secteur des systèmes d'information géographique (SIG) ne comporte pas d'exemples officiels d'intégration horizontale. Toutefois, comme il s'agit d'un milieu très restreint, les dirigeants des principales firmes mexicaines se connaissent très bien. Il y a également beaucoup de sous-traitance entre ces entreprises. Ces liens informels sont encore renforcés par de fréquents échanges de personnel entre les grands fournisseurs et leurs clients.

On connaît un seul exemple d'intégration verticale : *Ingenieros Civiles Asociados (ICA)*, une firme d'ingénierie à part entière, qui œuvre dans plusieurs domaines dont le transport, l'environnement, la construction et la géomatique, et qui, si elle participait à des projets de remise à jour des cadastres, bénéficierait en principe d'un accès privilégié à des projets d'infrastructure connexes. On croit savoir, cependant, qu'*ICA* a décidé de se concentrer sur ses activités de fond et de réduire sa présence sur le marché de la géomatique.