

LES ÉLÉMENTS CONCURRENTIELS

Les États-Unis sont le principal concurrent sur le marché des logiciels et des services informatiques au Mexique. Les entreprises canadiennes bénéficient pour l'essentiel des mêmes avantages que leurs homologues américaines, mais elles sont moins connues. L'expérience canadienne dans le domaine du multilinguisme pourrait éventuellement constituer un avantage. Même si l'espagnol est très répandu aux États-Unis, un grand nombre d'acheteurs mexicains estiment que les fournisseurs canadiens sont plus souples et davantage prêts à accepter les différences culturelles que les Américains.

La concurrence des fournisseurs asiatiques devrait nettement augmenter. Même si l'élément déterminant pour les nouveaux produits sera le prix, l'augmentation de la qualité, la diversité et le service seront également des éléments essentiels. Les entreprises asiatiques ont réussi à bien cerner les marchés des entreprises et à les exploiter avec des stratégies de commercialisation et de financement agressives.

LES DÉBOUCHÉS EN EXPERTISE-CONSEIL

Les éducateurs mexicains ont reconnu que si la demande de formation en informatique est très forte, il n'y a pas suffisamment de formateurs compétents. C'est ce qui explique que la formation soit très étroite, en particulier dans les villes plus petites où l'équipement informatique ne suffit pas pour répondre à la demande. Cela fait apparaître des débouchés pour les services commerciaux de formation qui n'ont pas, par le passé, été la source normale de formation dans ce domaine.

Il y a également des débouchés pour les entreprises qui souhaitent aider les ministères du gouvernement et les grandes sociétés à mettre au point des applications adaptées à leurs besoins, en particulier si elles peuvent tirer parti des avantages des logiciels. Les gros utilisateurs d'ordinateurs au Mexique, comme les organismes gouvernementaux et les banques, sont en général bien desservis par les fournisseurs locaux. Les fournisseurs canadiens de logiciels à façon, comme SHL Systemhouse et Cognos, sont parmi les entreprises canadiennes du secteur qui ont le mieux réussi sur ce marché. Il y a cependant de plus en plus de possibilités de fournir une technologie de l'information aux PME qui ne font que commencer à s'informatiser.

Les solutions intégrées constituent de plus en plus la clé de la réussite dans ce domaine. Cela suppose de conseiller les clients sur les logiciels, le matériel et les réseaux qu'ils devraient utiliser pour répondre à leurs besoins particuliers, d'installer les programmes et d'assurer la formation et le suivi.