

De façon générale, les plus grandes entreprises colombiennes ont accès à l'essentiel de la technologie la plus récente mais, fréquemment, elles n'ont ni l'expérience ni la formation pour l'utiliser efficacement. Cette situation a créé des possibilités d'alliances stratégiques et de coentreprises entre sociétés étrangères et colombiennes. Alors que les entreprises colombiennes peuvent fournir l'accès au marché colombien grâce à leurs contacts et à leur connaissance de l'industrie, les entreprises canadiennes peuvent apporter le savoir-faire technique et un regard neuf dans l'industrie. Cette approche a déjà procuré des avantages aux quelques entreprises canadiennes qui sont entrées sur le marché colombien de la géomatique. Les partenariats ont été couronnés de succès parce qu'une relation de confiance s'est établie entre les entreprises.

B) Évolution de la stratégie des entreprises colombiennes de géomatique

Les entreprises colombiennes de géomatique essaient d'offrir un plus grand nombre de services et de produits de géomatique. Les entreprises de géomatique qui ont obtenu les meilleurs résultats parmi celles que nous avons rencontrées pour la préparation du présent rapport sont celles qui ont diversifié leurs services à l'intérieur du secteur de la géomatique. En effet, les utilisateurs de l'information produite au moyen de la géomatique veulent pouvoir traiter avec une seule entreprise qui réponde à tous leurs besoins en géomatique. Par exemple, ils cherchent des entreprises qui offrent formation et consultation, images de télédétection et tous les types de logiciels et de matériel.

Aussi les entreprises de géomatique ont-elles modifié leur stratégie. Par exemple, auparavant, les distributeurs de SIG cherchaient simplement à vendre la licence du logiciel, puis ne se préoccupaient plus du client. À l'heure actuelle, ces entreprises de géomatique entrent sur le marché en vendant leurs services et, par la suite, leurs produits. Étant donné l'évolution rapide des logiciels et du matériel, les clients demandent aux sociétés de géomatique d'intégrer de nouveaux produits à leurs systèmes d'information existants. Certaines sociétés de géomatique sont tellement axées sur le service à la clientèle qu'elles vont même recommander le produit d'un concurrent si, à leur avis, il répond mieux aux besoins du client que leur propre produit. En outre, toutes les entreprises de géomatique interviewées avaient une division de la consultation qui leur permettait d'élargir leurs activités de base; de leur côté, les entreprises de consultation ont essayé d'ajouter à leur portefeuille d'autres services de géomatique.

Qu'est-ce que cela signifie pour les sociétés canadiennes de géomatique? Elles peuvent tirer profit de ces changements en offrant leurs compétences et leurs connaissances en géomatique par les services de consultation. Les entreprises colombiennes sont prêtes à distribuer les produits des entreprises canadiennes qui ont élaboré des applications spécialisées de logiciels SIG pour de nombreuses