

## LA CRISE ÉCONOMIQUE

*Servicios de Estrategia en Electrónica (Select-IDC)* est une société-conseil de Mexico qui étudie le secteur informatique. À la suite de la dévaluation, l'entreprise a réalisé une série d'entrevues avec des utilisateurs d'ordinateurs pour évaluer les effets de la crise. Ils ont constaté une tendance généralisée à réduire les dépenses informatiques, au moins quand on les mesure en dollars US. Comme près de 70 pour 100 des logiciels sont importés, on prévoit une réduction marquée des dépenses pour 1995.

En tentant d'anticiper les effets de la crise sur le marché de l'informatique en 1995, *Select* a retenu un taux de change relativement optimiste de 4,5 N \$ pesos par dollar pour l'ensemble de l'année, et un taux plus conservateur de 5,5 N \$ pesos. Avec le scénario le plus optimiste, ils s'attendent à une baisse des dépenses de 26 pour 100 par rapport à 1994. L'analyse révèle que les produits, équipements et logiciels faciles à pirater seront particulièrement touchés. Par contre, ils anticipent un marché des services informatiques relativement solide.

D'après cette entreprise, la plupart des utilisateurs d'ordinateurs ont signalé que si on accorde encore une priorité élevée à l'augmentation de la productivité, les stratégies à court terme mettront l'accent sur l'amélioration de l'efficacité des systèmes en place. De plus, les technologies d'information et de communication sont de plus en plus importantes, mais cela n'implique pas nécessairement que les utilisateurs prévoient absorber la totalité des effets de la crise au moyen de l'augmentation des coûts de la technologie. *Select* signale qu'il y a eu d'importantes acquisitions de technologie informatique au cours des dernières années, en particulier dans les grandes entreprises. Il y a donc largement place à une utilisation accrue de l'équipement sans nouveaux achats.

De plus, un grand nombre des systèmes n'ont pas répondu aux attentes et les cadres supérieurs sont devenus plus sceptiques quant aux avantages de la technologie informatique pour résoudre leurs problèmes. Ils ont réalisé qu'il ne suffit pas d'investir en matériel et en logiciels pour enregistrer des gains de productivité, mais qu'il faut également des modifications assez radicales des pratiques de travail.

L'analyse de *Select* souligne enfin qu'un grand nombre des utilisateurs les plus novateurs de technologie ont payé un prix pour être des chefs de file. Les coûts élevés et les risques importants qu'ils ont pris ne se sont pas toujours traduits par des avantages concurrentiels. Sur le marché actuel, peu d'utilisateurs peuvent se payer le luxe d'être des pionniers.

Source : *Tecnología y Negocios*, *Select-IDC*, 24 janvier 1995.

## LES DÉBOUCHÉS POUR LES PRODUITS

Dans le contexte économique actuel, les entreprises mexicaines d'informatique se préoccupent de survie plutôt que de croissance. Pour la plupart d'entre elles, survivre revient à tirer le maximum de leur base de clientèle actuelle et à s'occuper des produits connus envers lesquels les clients ont déjà confiance. Le moment n'est pas propice à l'innovation. Le soutien à la clientèle est plus que jamais la clé de la réussite des ventes de logiciels.

Le sous-secteur qui se consacre à l'adaptation de logiciels étrangers à des fins mexicaines offre de bons débouchés. Il y a également une demande pour des logiciels spécialisés destinés à des secteurs précis. On pense ici en particulier aux logiciels destinés au tourisme, aux points de vente et à la facturation professionnelle.

À l'avenir, les achats gouvernementaux devraient s'orienter vers des progiciels plutôt que vers des systèmes élaborés à façon. L'utilisation accrue des ordinateurs personnels favorisera de plus en plus cette évolution.

Les spécialistes pensent que le marché prendra progressivement le virage des services intégrés. Les sociétés qui peuvent offrir des services et des logiciels d'intégration de systèmes, y compris le matériel nécessaire, devraient connaître un avenir prospère.

Il y aura également des débouchés éventuels pour les réseaux à grande échelle qui sont si mal développés au Mexique. Le secteur financier est en plein cœur d'une restructuration majeure et il lui faudra une bien meilleure connectivité à l'avenir. Les hôpitaux ont également pris conscience qu'ils ne tirent pas parti de la technologie actuelle qui permet l'échange de renseignements médicaux.

Les services en direct constituent un autre domaine à fort potentiel de croissance. Alors que ces services étaient essentiellement destinés au départ au monde de l'éducation, ils ont pris progressivement de plus en plus d'importance pour les secteurs privé et public.

Les réseaux d'éducation attirent de plus en plus l'attention au Mexique. La *Universidad del Valle de México* prévoit élargir son réseau actuel afin de relier entre eux ses 12 emplacements dans la région de Mexico et dans l'État de Querétaro. Quant à l'*Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey*, Institut technologique de Monterrey, il met en place des réseaux d'éducation à distance avec l'Université de l'État de Pennsylvanie.