

La segmentation du marché se fait essentiellement en fonction du niveau d'intégration des produits. Il y a au maximum huit sociétés mexicaines qui sont en mesure de fournir un service complet. C'est pourquoi toute l'activité dans ce domaine est caractérisée par un niveau élevé de sous-traitance. Les entreprises les plus importantes offrent également des logiciels à leurs clients. Dans la plupart des cas, elles sont des fournisseurs exclusifs de certains logiciels, importés le plus souvent.

Le marché des États et des municipalités dans ce domaine est de loin le plus important. On s'y occupe essentiellement d'études cadastrales. Par le passé, les niveaux de technologie et d'intégration des services étaient relativement faibles. Malgré cela, les méthodes et les produits sophistiqués commencent à trouver des applications dans ce domaine. Les organismes du gouvernement fédéral sont également des clients importants. Ils ont surtout besoin de grandes bases de données.

Les demandes de services complexes viennent le plus souvent d'entreprises étatisées comme *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la société pétrolière d'État, et de la *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, Commission fédérale d'électricité. Elles ont besoin de systèmes d'information performants à l'appui de leur planification stratégique et logistique.

Le logiciel le plus en demande est ARC-INFO. On utilise aussi beaucoup SQL (Standard Queries Language) pour mettre au point des applications. Un logiciel en espagnol, diffusé par *Estudios Topográficos de México (ESTOMSA)*, a aussi connu une certaine réussite sur le marché. *Digitalización y Cartografía Urbana (DICARTU)* est la seule société mexicaine à commercialiser son propre logiciel de géomatique sous le nom AUDOS. Une autre entreprise, *Sistemas Ortofotogramétricos Ingeniería Aplicada (SOFIA)*, serait aussi en train de mettre au point un autre logiciel mexicain.

La dévaluation du peso en décembre 1994 a entraîné une forte diminution du pouvoir d'achat de tous les acheteurs de produits importés. Les achats des organismes gouvernementaux seront encore réduits davantage à la suite des compressions budgétaires qui vont de pair avec le plan de relance.

Malgré cela, au milieu de 1995, les dirigeants de *BANOBRAS* disaient que la banque disposait encore de fonds pour des projets de mise à jour cadastrale. Dix nouveaux projets ont été approuvés par *BANOBRAS* au cours du premier trimestre de 1995 seulement. On s'attend par contre à ce que d'autres systèmes d'information géographique soient mis de côté en attendant que l'économie se stabilise. La plupart des observateurs estiment qu'il faudra plusieurs mois avant d'y parvenir.

La crise économique a toutefois eu certains effets favorables. Tout d'abord, les gouvernements seront contraints d'engager des dépenses avec plus de soin. Cela devrait amener une utilisation plus intensive des systèmes de géomatique. En second lieu, le secteur privé utilisera de plus en plus ces systèmes comme outil de planification et de gestion. Les importations devraient continuer à dominer le marché parce que, avec la crise économique, il sera encore plus difficile pour les sociétés mexicaines d'acquérir par elles-mêmes des compétences de pointe dans ce domaine.

La première année de la nouvelle administration sera essentiellement consacrée à la définition des priorités et aux prises de position pour l'avenir. Les entreprises canadiennes ayant adopté des stratégies à moyen terme trouveront encore d'excellentes possibilités de débouchés sur le marché des systèmes de géomatique. Leurs succès dépendront de leur capacité à évaluer les besoins qui apparaîtront et à mettre au point les systèmes de commercialisation et de mise en œuvre nécessaires.

Un profil distinct est consacré au marché de la géomatique au Mexique et le lecteur intéressé pourra s'y reporter pour obtenir plus de détails.