

colombienne se trouvent surtout dans les secteurs du pétrole et du gaz, du transport, de la production d'électricité et des mines. Les services de cartographie et d'établissement de plans cadastraux, de même que les services de géomatique dans l'industrie de l'environnement, profiteront aussi de l'accroissement des investissements.

Étant donné le nombre d'industries qui utilisent les produits et services de géomatique et l'absence de statistiques colombiennes sur les ventes de SIG ou de tout produit de géomatique, il est très difficile d'évaluer la taille de l'industrie. Cependant, les investissements prévus dans les secteurs du pétrole et du gaz, du transport, de la production d'énergie et des mines devraient atteindre 25,84 milliards de dollars américains pour les années 1995 à 1998. Entre 1994 et 2002, les investissements dans le seul secteur du pétrole et du gaz devraient atteindre 17,5 milliards de dollars américains.

Une autre façon d'analyser la taille du marché est d'examiner les statistiques relatives aux ordinateurs et aux périphériques. On prévoit que, d'ici la fin du siècle, le secteur des ordinateurs et des périphériques représentera plus de 2 % du PIB colombien. Les importations totales de ces produits s'établissaient à 540 millions de dollars américains en 1996 et devraient atteindre 580 millions de dollars américains en 1997. Les exportations colombiennes avaient une valeur de 12 millions de dollars américains et la production nationale n'avait une valeur que de deux millions de dollars américains, ce qui montre le besoin de technologie étrangère.

D'une façon ou d'une autre, la demande de produits et de services de géomatique devrait enregistrer une croissance phénoménale en Colombie; de plus, le marché colombien est ouvert. Les sociétés colombiennes sont désireuses de partager avec des entreprises canadiennes et des entreprises étrangères leur connaissance des possibilités du marché colombien de la géomatique; en retour, elles attendent de leurs partenaires formation et technologies de pointe. Elles cherchent à établir des relations étroites et il est important que les entreprises canadiennes tirent profit de la situation avant que des entreprises d'autres pays ne prennent les devants.

A) Taille et structure des entreprises colombiennes de géomatique

La Colombie a très peu de grandes entreprises de géomatique. Les plus grandes entreprises colombiennes de géomatique réalisent des ventes de deux à trois millions de dollars américains, chiffre d'affaires modeste comparativement à celui de certaines entreprises canadiennes du même secteur. Les autres entreprises colombiennes de géomatique n'ont qu'un personnel d'une ou deux personnes, possèdent un seul appareil, présentent des soumissions, puis sous-traitent la plus grande partie des services.