

Après des élections au Mexique, il y a toujours de grandes réorganisations administratives, même si le parti au pouvoir est réélu. Il est donc normal qu'il y ait ralentissement des activités, dévaluation ou non. La plupart des organismes publics ont leur propre service de géomatique, ce qui n'est pas très efficace. Les analystes de l'industrie prévoient que ces services vont devoir s'adapter, et que cela entraînera des achats plus stratégiques, mieux pensés, de systèmes d'information géographique plus avancés et plus souples. L'enseignement et la formation seront également des priorités.

La mise en attente des nouveaux projets de SIG et l'importance accordée à l'efficacité créent des débouchés pour les entreprises canadiennes qui adopteront une stratégie à moyen terme. Cela leur donnera le temps de s'établir sur le marché en développant des approches nouvelles, et de faire mieux connaître leurs compétences avant que les décisions d'achat importantes ne soient prises.

La phase de ralentissement donnera aussi l'occasion aux firmes canadiennes d'adapter leurs produits aux besoins mexicains. La traduction en espagnol des produits et de la documentation est une nécessité évidente. Il y a aussi de nombreuses façons d'adapter les techniques pour qu'elles répondent mieux aux besoins de l'acheteur mexicain. Par exemple, les systèmes qui répondent aux besoins immédiats sans être trop coûteux, mais peuvent être «mis à niveau» par la suite, ont de bonnes chances de réussir.

LES DÉBOUCHÉS POUR LES PRODUITS

Une fois les programmes de mise à jour des cadastres terminés, la demande pour les services de soutien terrestre, de définition de projets et de cartographie aérienne connaîtra une chute brutale.

Les décideurs consultés pour la préparation de ce profil sectoriel ont souligné qu'à long terme, le Mexique avait besoin d'intégrer d'une manière ou d'une autre ses SIG pour qu'idéalement toutes les données soient accessibles par l'intermédiaire d'un serveur unique. Les firmes canadiennes qui pourront fournir des solutions intégrées ont donc devant elles un marché porteur, à condition qu'un financement adéquat puisse être trouvé.

Les services de satellites constituent aussi un débouché pour les entreprises canadiennes. La fourniture d'images satellitaires aux grandes entreprises et aux sociétés étatiques est un marché inexploité mais potentiellement important.

Les techniques d'analyse avancées, les systèmes de conversion de données et les méthodes spécialisées telles que la cartographie orthométrique, deviendront également des besoins à mesure que les données brutes non traitées s'accumuleront.