

Jusqu'à présent, l'*INEGI* n'a pas pu satisfaire toutes les exigences des organismes ayant des besoins d'information géographique, ce qui oblige parfois ces derniers à créer leur propre programme. Par exemple, après avoir essayé en vain de se procurer auprès de l'*INEGI* les données qui lui étaient nécessaires, la *CFE* les a achetées à des municipalités qui avaient participé aux programmes de remise à jour des cadastres de *BANOBRAS* et *SEDESOL*.

Les représentants de *BANOBRAS* pensent que les gouvernements des États continueront de dominer le marché des produits et services de géomatique, même une fois que l'actuel programme de modernisation cadastrale sera terminé. Ils notent que, sur les 2 406 municipalités que compte le Mexique, environ 400 seulement sont assez importantes pour avoir besoin de SIG évolués, mais que jusqu'à présent, il n'y en a que 200 qui aient procédé à une informatisation quelconque dans ce domaine. L'investissement dans un SIG cadastral étant récupérable, *BANOBRAS* prévoit que les gouvernements des États continueront leurs efforts dans cette direction.

Le gouvernement fédéral, les municipalités et les sociétés parapubliques ont besoin de produits différents, pour atteindre des objectifs différents :

- les municipalités veulent des SIG pour améliorer leurs recettes fiscales par la mise à jour des cadastres; elle n'ont pas besoin pour cela de systèmes avancés;
- les *paraestatales*, ou sociétés parapubliques, comme la *CFE* et *PEMEX*, utilisent les SIG pour effectuer une planification stratégique et logistique détaillée; elles ont donc besoin de systèmes d'information très précis;
- l'*INEGI* et d'autres organes du gouvernement fédéral veulent surtout accumuler et exploiter de grosses bases de données.

Bien que les gouvernements soient les principaux acheteurs de produits de géomatique, c'est le secteur privé qui oriente le marché. En effet, contrairement à ce qui se passe au Canada, les programmes gouvernementaux sont rarement des initiatives internes, et ce sont le plus souvent des entreprises privées qui, après avoir préparé une proposition, viennent la présenter à des acheteurs du secteur public. Il se peut même que, dans certains cas, le rôle du secteur privé s'étende bientôt au financement et à l'exploitation des projets, dans le cadre d'accords de construction-gestion-transfert (CET). Par exemple au Chiapas, *Sistemas Geográficos Digitales* essaie de vendre au gouvernement de l'État un projet cadastral de type CET.

Les contacts et les relations entre personnes ont encore plus d'importance dans le secteur public que dans le privé. C'est pourquoi il est essentiel d'avoir des partenaires bien introduits. On peut parfois accéder à distance à des projets à haute visibilité, comme ceux de l'*INEGI* et de *SEDESOL*, mais dans d'autres cas, il est préférable d'être présent sur place. Un certain nombre de contrats publics sont similaires et répétitifs, ce qui peut permettre des économies d'échelle.

Les critères d'admissibilité aux marchés publics des différents gouvernements ne sont pas toujours les mêmes. On trouvera au chapitre «Cadre réglementaire» la description résumée d'un appel d'offres typique. En règle générale, il faut être présent sur place pour obtenir un marché public. En fait, certains organismes exigent que le soumissionnaire ait un bureau dans leur État, ou au moins qu'il soit prêt à en ouvrir un. Pour les projets financés par *BANOBRAS*, les entreprises doivent avoir un bureau de représentation au Mexique. Les meilleures perspectives se situent dans les villes faisant partie des phases de développement 3 et 4 du *Programa de las 100 Ciudades*, le Programme des 100 villes.