

del Sector Rural (Focir), Fonds rural de capitalisation et d'investissement.

LA CONCURRENCE

Les fabricants mexicains de machinerie pour la production de cultures se consacrent essentiellement à la fabrication de tracteurs et d'outils de base. Ils alimentent environ la moitié du marché. Les sociétés mexicaines prétendent également détenir la moitié du marché de l'équipement pour l'élevage du bétail. Les multinationales dominent la production locale et importent l'équipement plus sophistiqué.

LES CONCURRENTS MEXICAINS

Les deux fabricants les plus importants de machinerie sont New Holland et John Deere, chacun contrôlant environ 40 pour 100 du marché de l'équipement agricole. Massey-Ferguson fabrique des produits au Mexique dans une coentreprise connue sous le nom de Massey-Ferguson qu'elle a constituée avec la société d'État *Tractores Sidená*. L'autre producteur mexicain est *Universal Tractores de México*.

Un grand nombre de sociétés étrangères ont des filiales ou des coentreprises au Mexique qui fabriquent ou distribuent de l'équipement servant à l'élevage du bétail, à la production de lait et d'œufs et à la transformation primaire des aliments.

LA CONCURRENCE ÉTRANGÈRE

Les fournisseurs américains accaparaient environ les trois quarts du marché de l'importation en 1994, avec une part encore plus élevée pour certains produits. Cette part a diminué d'un tiers en 1995 parce que les produits américains ont été touchés plus durement que les autres par la crise économique. Les distributeurs mexicains des produits de Case International en font activement la promotion. Caterpillar entretient des

relations étroites avec les grands distributeurs régionaux de machinerie lourde au Mexique et son service de location-bail est bien implanté. Cette société a cependant mis l'accent sur l'équipement destiné à la construction et au secteur minier.

Les entreprises japonaises ont amélioré leur visibilité au Mexique au moyen d'un programme d'aide technique. Comme les fabricants japonais se spécialisent dans l'équipement destiné aux exploitations petites et moyennes, on s'attend à ce qu'ils soient un concurrent sérieux à l'avenir.

Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les producteurs canadiens ont accru leur part de marché d'environ 0,5 pour 100 en 1993 à environ 1,5 pour 100 en 1995. Les ventes en 1994 atteignaient environ 2,4 millions de dollars US mais ont baissé à la moitié de ce montant en 1995. Les ventes de tracteurs ont représenté 40 pour 100 des ventes totales en 1995. Les autres domaines dans lesquels le Canada est bien positionné sont les machines mixtes, les batteuses et les trayeuses. D'après certains rapports, les sociétés canadiennes envisagent de s'intéresser au marché de l'équipement d'occasion, qui n'a pas encore été développé jusqu'à maintenant au Mexique.

LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

LA CRISE ÉCONOMIQUE

En 1995, le Mexique est entré dans une crise économique grave. Le peso a été fortement dévalué au cours de la dernière semaine de 1994 et, au milieu de janvier 1995, sa valeur par rapport au dollar américain avait baissé de près de la moitié. Cela a entraîné une forte baisse des importations et le Mexique a enregistré son premier surplus commercial agricole depuis 1987. Malheureusement, la plus

grande partie de ce secteur n'a pas été en mesure d'accroître sa production suffisamment pour tirer parti du boom des exportations imputable à la faiblesse du peso. Les exportations de fruits et de légumes frais ont augmenté respectivement de 40 et de 46 pour 100. Les exportations de café ont doublé. Cependant, plus de 80 pour 100 des surfaces cultivées sont consacrées aux céréales et aux oléagineux qui, en règle générale, ne sont pas concurrentiels à l'échelle internationale. Dans l'ensemble, le PIB agricole a diminué de 15 pour 100 en 1995 contre 10 pour 100 pour l'ensemble de l'économie.

LA SÉCHERESSE

Une grande partie du territoire mexicain souffre depuis cinq ans d'une sécheresse grave. Les États du nord de Chihuahua, de Tamaulipas, du Nuevo León, de Durango, de Sinaloa, de Zacatecas, de Jalisco et de Coahuila sont ceux qui ont souffert le plus et, en juin 1996, ils avaient reçu des fonds d'urgence totalisant 1,5 milliard de pesos mexicains. Le nord du Mexique connaît en général un climat sec, mais les précipitations ont été inférieures de 40 pour 100 à la normale en 1995. Les cultures les plus touchées par la sécheresse sont celles des fèves, du blé et des autres céréales. La production animale a aussi beaucoup souffert.

LES DÉBOUCHÉS POUR LES PRODUITS ET LES SERVICES

L'équipement de terrain

C'est l'équipement d'occasion destiné à la production des denrées exportables qui offre les meilleurs débouchés. Cela comprend les outils et les équipements pour la culture des tomates, des fruits et des légumes frais, du tabac et du coton. Les fabricants canadiens peuvent bénéficier d'un avantage concurrentiel dans l'équipement destiné à la production du blé et des autres céréales. La production céréalière mexicaine a