

TECHNOLOGIE ET MACHINES AGRICOLES

Le secteur de la technologie et des machines agricoles regroupe les entreprises qui fabriquent des tracteurs, des instruments et des machines conçus pour la préparation du sol, l'ensemencement, la protection des cultures et la récolte, la manutention et le stockage de productions végétales très diverses et leur première transformation.

Principaux enjeux

Le principal défi consiste à renforcer la position du Canada comme chef de file mondial pour le développement, la production et la commercialisation de tracteurs, de matériel de traitement du foin et du fourrage, et d'équipement pour la pratique du dry-farming à grande échelle.

Un autre défi concerne les barrières non tarifaires, particulièrement en ce qui a trait à l'homologation des règlements au sein de l'Union européenne (UE) et à la disponibilité de produits financiers concurrentiels à l'échelle mondiale pour l'exportation vers les marchés en développement.

Orientation stratégique

La stratégie internationale a pour objectif global d'augmenter de 15 p. 100 les exportations de machines agricoles d'ici 1999. Pour atteindre ce but, le gouvernement, en collaboration avec l'industrie, devra :

- travailler avec la Coalition des associations de fabricants de machines agricoles du Canada (Coalition of Farm Machinery Associations) afin de constituer une matrice de tous les principaux groupes de produits, dans laquelle on trouverait chaque fabricant canadien, et établir un lien entre ces groupes et des marchés mondiaux particuliers pour les machines agricoles (ministère des Affaires étrangères et du Commerce international [MAECI], Industrie Canada [IC], associations);

- travailler, par l'intermédiaire de l'Équipe sectorielle nationale (ESN) de la technologie et des machines agricoles (qui comprend des membres de la Coalition et des représentants d'Industrie Canada, du MAECI, des provinces et des entreprises), à l'élaboration d'une méthode de commercialisation pour des groupes de produits particuliers sur des marchés étrangers en étudiant des questions telles que l'accès aux marchés, les tarifs douaniers, les barrières non tarifaires, le financement et la promotion du commerce (MAECI, IC, provinces, associations);
- continuer de considérer les États-Unis comme le principal marché du Canada, surtout pour les entreprises qui débutent dans le commerce international (MAECI, IC);
- poursuivre en Australie le programme de développement du marché de la technologie canadienne du dry-farming (MAECI, IC, provinces de l'Ouest);
- continuer de développer les marchés d'équipement spécialisé pour les céréales en Amérique du Sud et en Afrique du Sud (MAECI, IC, associations);
- dans tout le corridor nord-est de la Chine, centrer les activités de développement du marché sur l'équipement de moissonnage, de stockage et de traitement à grande échelle des grains (provinces de l'Ouest, industrie de l'Ouest);
- encourager les moyennes et grandes sociétés canadiennes expérimentées en matière d'exportation à cibler la Communauté des États Indépendants (CEI) (surtout l'Ukraine, le Kazakhstan et la Russie), l'Europe centrale et l'Europe de l'Est, qui constituent des marchés de premier plan pour la technologie canadienne du dry-farming (MAECI, IC, industrie);
- tirer parti des débouchés offerts aux fabricants de machines agricoles par le Mexique, dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), en formant des coentreprises pour la commercialisation et la fabrication (MAECI, IC);

- établir des alliances stratégiques pour l'investissement et pour l'échange et la diffusion des technologies afin d'exploiter les débouchés offerts par l'évolution du régime commercial de l'UE; certaines activités seront axées sur une coopération visant à améliorer la productivité et sur des échanges de technologies (IC, centres de technologie sectoriels);
- promouvoir la technologie canadienne dans le domaine de la mécanisation de l'agriculture auprès d'acheteurs étrangers à l'occasion de foires d'équipement agricole (IC, Centres de commerce international [CCI], provinces);
- aider les sociétés et leurs associations à surmonter les problèmes de financement et de commercialisation que posent les nouveaux marchés, en particulier dans les pays en développement (CCI);
- encourager les fabricants d'équipement pour cultures spéciales — c'est-à-dire les fabricants d'équipement pour la culture de la pomme de terre du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard, les fabricants d'équipement pour la culture du tabac de l'Ontario et les fabricants d'équipement pour vergers de la Colombie-Britannique et de l'Ontario — à prendre de nouvelles initiatives de commercialisation (par exemple, visites personnelles, participation à des foires et à des missions commerciales), qui visent des régions et des pays offrant un potentiel d'accroissement des ventes (CCI).

Renseignements

L'Institut canadien d'équipement agricole et industriel

Téléphone : (905) 632-8483

Télécopieur : (905) 632-7138

Prairie Implement Manufacturers' Association

Téléphone : (306) 522-2710

Télécopieur : (306) 781-7293

Industrie Canada

Direction générale des technologies de fabrication et de transformation

Téléphone : (613) 954-3193

Télécopieur : (613) 941-2463

Ontario Farm Equipment Manufacturers' Association

Téléphone : (519) 824-4120

Télécopieur : (519) 836-0227

Coalition des associations des fabricants de machines agricoles (Coalition of Farm Machinery Associations) (communiquer avec l'une des associations mentionnées plus haut)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Direction des renseignements sur les marchés

Téléphone : (613) 943-2153

Télécopieur : (613) 943-8820