

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. Ils sont trop nombreux pour qu'on en dresse la liste ici, mais on les trouvera avec les producteurs mexicains de machinerie agricole, dans le *Directorio Canacindra*, publié par la *Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacindra)*, Chambre nationale de l'industrie de la transformation. Les utilisateurs enregistrés auprès de cet organisme peuvent se procurer cet annuaire sur Internet.

LES CONCURRENTS ÉTRANGERS

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. Des distributeurs mexicains font activement la promotion de l'équipement de Case International. 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. D'après des rapports récents, elle ne vend plus de nouvel équipement ou de pièces détachées à usage agricole.

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, elles, augmenté sensiblement en 1995 malgré la crise économique. Alors que les importations totales de tracteurs ont diminué de plus de moitié, les ventes canadiennes ont augmenté de 67 pour 100 pour atteindre 510 000 \$ US. Cela représentait 42 pour 100 des exportations d'équipement agricole du Canada vers le Mexique et 2,2 pour 100 du marché des tracteurs. 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.