

Le secteur mexicain de la transformation alimentaire peut être réparti en huit sous-secteurs, chacun ayant ses propres besoins en machinerie et en équipement :

- les produits de boulangerie;
- les boissons;
- les produits en conserve;
- la confiserie;
- les produits laitiers;
- les huiles comestibles;
- les viandes transformées;
- les grignotines salées.

Chacun de ces sous-secteurs de l'industrie mexicaine est dominé par une poignée de grandes entreprises qui cherchent pour la plupart à prendre de l'expansion.

LES GRANDES TENDANCES DU MARCHÉ

Les principaux transformateurs mexicains d'aliments se sont adaptés rapidement au contexte libéralisé du commerce et à la nouvelle demande des consommateurs. Les entreprises les mieux capitalisées ont rapidement investi en nouvelle machinerie et en équipement. Elles ont automatisé leurs installations, amélioré leur efficacité et accru la durée de vie de leurs produits sur les étagères. Les nouveaux produits comme les boissons au yaourt et les charcuteries, avaient besoin d'emballages attrayants pour séduire les consommateurs. À cela s'ajoute que les réseaux de distribution ont été agrandis.

Par contre, un grand nombre de micro-entreprises ou de sociétés mal gérées ont été achetées ou évincées par les transformateurs les plus importants qui cherchent à dominer le marché. Nombre d'entreprises qui n'étaient pas en mesure de se mettre à niveau pour affronter la concurrence ont dû fermer leurs portes après avoir desservi leurs communautés pendant des décennies. La *Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA)*, l'Association mexicaine des manufacturiers, évalue avoir perdu 20 pour 100 des membres de l'industrie alimentaire en 1993, à la suite de la concurrence plus dure et de la diminution du prix des importations.

On décèle un certain nombre d'autres tendances qui laissent prévoir des évolutions additionnelles à court et à moyen terme :

- Politique macroéconomique — Les signatures de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) ont abaissé les barrières tarifaires et ouvert le marché mexicain aux aliments importés. Cela a eu pour conséquence de faire baisser les prix et d'accroître la diversité des produits offerts en plus de susciter des attentes plus élevées des consommateurs.
- La volonté d'exporter — Pour équilibrer sa balance commerciale, le secteur mexicain de l'alimentation cherche des façons d'être plus concurrentiel à l'étranger. Il lui faut pour cela incorporer de nouvelles technologies afin d'accroître son efficacité et de mettre sur le marché de nouvelles gammes de produits satisfaisant aux goûts des clients étrangers et respectant les normes internationales.