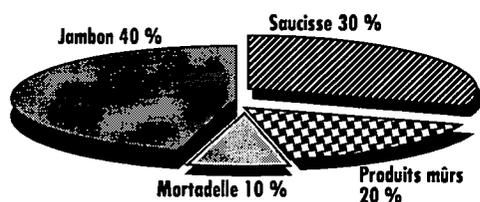


MARCHÉ DES PRODUITS DU PORC TRANSFORMÉ



Source : Entrevues.

Parmi les produits transformés du porc, 30 pour 100 sont vendus sous forme de saucisses. Soixante pour cent de celles-ci sont des saucisses à hot-dogs. Les saucisses wieners et de Francfort (de type allemand) représentent 20 pour 100 des ventes de saucisse.

La mortadelle et les produits mûrs composent le reste du marché des produits transformés du porc. Les produits vieilliss comprennent le *chorizo*, le salami et le *jamón serrano*, un jambon fumé.

Certaines chaînes alimentaires étrangères ont besoin de coupes et de sauces particulières pour accompagner leurs viandes. C'est ainsi que le Hard Rock Café a besoin de côtes de style texan avec la sauce et les condiments répondant à leurs spécifications.

Les autres produits importants comprennent les coupes prêtes à cuire pour le secteur du taco ainsi que certaines portions coupées à l'avance pour des clients du secteur du détail et de l'alimentation.

LA RÉORGANISATION

Le secteur du porc est en cours de réorganisation sous l'influence croissante de la concurrence et de la libéralisation des échanges. Les spécialistes du secteur au Mexique estiment qu'il leur faut se préparer pour le moment où les producteurs américains et canadiens réussiront à pénétrer le marché mexicain. Ils disposent pour cela de cinq à dix années qui seront essentielles à leur survie.

Le secteur est en voie de consolidation. On assiste à la création de liens verticaux et horizontaux importants à tous les niveaux de l'industrie :

- les producteurs de porc sont absorbés par les transformateurs ou forment des alliances;
- les transformateurs prennent de l'expansion dans le sens vertical; certains font l'acquisition d'installations d'élevage alors que d'autres développent ou achètent leur propre réseau de distribution;
- certains transformateurs établissent des liens horizontaux avec des producteurs et des transformateurs américains. L'alliance entre *Sigma Alimentos* et John Morell en est un exemple; et
- les distributeurs indépendants concluent des alliances afin de réduire leurs coûts, de limiter les risques et d'améliorer le service.

La tendance à la réorganisation est déjà évidente dans un grand nombre de sous-secteurs. On s'attend à ce que l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) et les réformes agraires récentes accélèrent cette tendance.