

tout leur équipement est importé des États-Unis ou d'Europe.

Jusqu'à récemment, les matériaux d'emballage réutilisables n'étaient pas disponibles pour les produits laitiers. Toutefois, on mesure de plus en plus la nécessité de disposer de techniques d'emballage respectueuses de l'environnement et on s'attend à ce que la demande pour ces produits augmente à l'avenir.

LES HUILES COMESTIBLES

Le sous-secteur des huiles comestibles se trouve dans une situation originale parce qu'il utilise une technologie de pointe et dispose d'une capacité de production installée dépassant la demande. Malgré cela, il y a des débouchés pour les fournisseurs d'équipement d'emballage. Les domaines les plus prometteurs semblent être les produits d'emballage de pointe et les étiqueteuses.

De façon classique, l'équipement des minoteries vient des États-Unis alors que celui qui sert au raffinage et à la production secondaire est importé d'Italie, d'Allemagne et des États-Unis. *Fabriqua de Jabón la Corona* a récemment acheté de l'équipement auprès d'une société canadienne, Husky.

LA VIANDE TRANSFORMÉE

La concurrence des viandes transformées importées impose aux fournisseurs mexicains d'importer une technologie plus efficace qui leur permettra de réduire leurs coûts de production. Le marché de l'équipement est très sensible à la concurrence par les prix, et tout nouvel équipement doit respecter des normes sanitaires très strictes. On constate également que la demande met l'accent sur des processus faisant moins appel à la main-d'œuvre. Un équipement plus sophistiqué et des installations d'entreposage mieux adaptées peuvent permettre de répondre à ces trois besoins.

Pour exporter, les transformateurs de viande doivent d'abord obtenir pour leur usine l'accréditation *Tipo Inspección Fiscal (TIF)*, qui veut dire que leur usine respecte des normes d'hygiène et de production élevées.

L'équipement est alors le plus souvent remplacé au bout de cinq à dix ans, ce qui alimente la demande d'équipement de haute technologie auprès des fournisseurs étrangers.

LES ALIMENTS SALÉS

Si ce n'est des très gros producteurs, les fabricants mexicains d'aliments salés ont tendance à utiliser une technologie de niveau intermédiaire. Comme il s'agit d'un secteur qui fait très attention à son image, il y a d'importantes possibilités dans le domaine de l'emballage. Les directeurs d'usines cherchent de l'équipement capable d'exercer plusieurs fonctions comme par exemple peser, remplir et emballer lors d'un seul cycle de production.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Il est essentiel d'être présent localement et avoir un agent ou un associé mexicain est une excellente façon de s'implanter sur ce marché. Toutefois, il faut prendre le temps d'avoir une bonne compréhension du fonctionnement du marché et des rôles joués par les divers intervenants.

ÉTABLIR UNE PRÉSENCE LOCALE

Les entreprises canadiennes présentes au Mexique depuis un certain temps mettent l'accent sur la nécessité d'une présence locale pour réussir. Cela veut dire qu'il faut retenir les services d'un représentant, d'un agent ou d'un sous-traitant mexicain ou conclure un accord de partenariat stratégique avec un fabricant mexicain. Une société canadienne peut également décider d'ouvrir ses propres bureaux au

Mexique. Indépendamment de l'approche retenue, il est important de montrer qu'on s'engage sur ce marché et de convaincre les clients que le service après-vente sera bien assuré.

Il est en général facile de trouver des distributeurs au moyen de contacts pris lors des foires commerciales ayant un volet alimentaire. Un grand nombre de distributeurs expérimentés sont membres des associations régionales ou industrielles. Ces associations peuvent constituer des points de contact importants pour trouver des distributeurs qualifiés ou diffuser des renseignements sur un nouveau produit.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Il y a peu d'entraves pour les fabricants canadiens d'équipement qui veulent faire des affaires au Mexique.

LES NORMES DES PRODUITS

Il n'y a pas de normes obligatoires pour la machinerie de transformation et d'emballage des aliments. Toutefois, les spécialistes du secteur s'attendent à ce que la *Dirección General de Normas (DGN)*, Bureau des normes, qui relève du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel, adopte des normes dans ce domaine.

Les produits qui respectent les normes canadiennes, européennes ou américaines ne devraient pas être confrontés à des problèmes de certification. On peut s'informer sur les normes mexicaines auprès de la DGN à Mexico (cf. section sur les Contacts importants). Les spécifications

Foires commerciales annuelles dans le secteur alimentaire

Foire commerciale	Produits	Ville
CONFITEXPO	Confiserie	Mexico
EXPO ALIMENTOS	Aliments, matières premières, machinerie	Monterrey
EXPO PAN	Boulangerie	Mexico
EXPO CANILEC	Lait et produits laitiers	Mexico
EXPOPAK	Emballage	Mexico