

*Les importations mexicaines d'équipement agricole ont diminué de moitié dans l'année qui a suivi la dévaluation du peso.*

Il est impossible de mesurer avec précision le volume des importations mexicaines d'équipement agricole. L'équipement qui peut être affecté à la fois à des utilisations agricoles et autres peut être classé dans diverses catégories du système de classification commerciale. Il se révèle en particulier difficile de classer les tracteurs en fonction de l'utilisation à laquelle ils sont destinés. Les services ne font pas partie des statistiques commerciales officielles.

Les chiffres donnés dans ce document sont les statistiques officielles des services douaniers mexicains pour les produits manifestement destinés à l'agriculture. Dans certaines catégories, ils comprennent également l'équipement forestier. On sait que les statistiques sur les exportations du Canada à destination du Mexique avant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) sous-évaluent la réalité de cette époque. Un grand nombre d'expéditions passant par les États-Unis étaient enregistrées comme provenant des États-Unis. Les certificats d'origine de l'ALÉNA, utilisés depuis janvier 1994, ont corrigé dans une large mesure ce problème et expliquent en partie l'augmentation enregistrée entre 1993 et 1994. Par contre, les éléments canadiens à valeur ajoutée entrant dans des produits montés aux États-Unis continueront probablement à être comptabilisés comme étant d'origine américaine.

Les importations mexicaines d'équipement agricole ont augmenté de 57 pour 100 pour atteindre 201 millions de dollars US en 1994, la première année d'application de l'ALÉNA. Cette hausse vient de tous les éléments du secteur agricole, mais les augmentations les plus fortes ont été enregistrées pour l'équipement servant à la culture, aux récoltes et à la production laitière et de volaille. On a enregistré des réductions pour l'équipement servant à la première transformation des aliments.

La crise économique de 1995 a eu des effets dévastateurs sur le marché. Les importations ont chuté à 90 millions de dollars US, soit 30 pour 100 en dessous de ce qu'elles étaient en 1993, avant l'entrée en vigueur de l'ALÉNA. Les produits qui ont échappé à la crise ont surtout été ceux qui servent à la transformation primaire. C'est que les produits qui ont profité le plus de la dévaluation ont en général besoin dans une certaine mesure d'être nettoyés, triés ou transformés.

Les États-Unis accaparent environ les trois quarts du marché des importations. La part du Canada est très petite, mais augmente progressivement. Elle a en effet augmenté d'environ un demi de un pour cent en 1993 pour atteindre 1,5 pour 100 en 1995. Comme les ventes canadiennes n'étaient que de 1,2 million de dollars US en 1995, il est possible qu'une part importante de l'amélioration soit due aux nouvelles méthodes de comptabilisation qui découlent de l'ALÉNA. Les principales exportations canadiennes sont les tracteurs, qui représentaient 42 pour 100 des ventes en 1995. Les autres produits importants sont la machinerie pour la culture des sols et les pièces de rechange.