

La technologie, la machinerie et l'équipement agricoles



LES DÉBOUCHÉS

Le secteur agricole du Mexique est gravement sous-développé. Il est probable que les programmes que le gouvernement met en œuvre pour le moderniser créeront des débouchés importants à long terme pour les fournisseurs canadiens de technologie, de machinerie et d'équipement agricoles.

- Il n'y a qu'environ 20 pour 100 des exploitations agricoles qui sont assez efficaces pour faire concurrence sur les marchés étrangers. La ferme moyenne a une superficie inférieure à cinq hectares.
- On estime qu'en 1994, quand le Mexique a signé l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les trois quarts de sa machinerie agricole étaient périmés.
- Les spécialistes du secteur évaluent qu'il faudra mettre en service au moins 60 000 tracteurs pour remplacer ceux qui sont trop âgés.
- Les agriculteurs qui s'équipent de nouveaux tracteurs dépensent en plus 40 pour 100 du montant de leur achat en outils et équipements de base.
- Le secteur de la production du bétail et de la volaille est déjà partiellement mécanisé et constitue le marché le plus important pour l'équipement importé.

Le Canada n'a conquis jusqu'à maintenant qu'une petite part de ce marché mais on verra de nouvelles possibilités apparaître au fur et à mesure que les fermes se regroupent, avec la mise en œuvre du programme de réforme agraire du Mexique.

LA RÉVOLUTION AGRICOLE DU MEXIQUE

Le secteur agricole mexicain est en train de subir une révolution profonde. Celle-ci n'a toutefois pas été un succès dans tous les domaines. Les réformes de structures conçues pour moderniser et réorganiser ce secteur n'ont pas réussi jusqu'à maintenant à renverser la tendance. La production agricole a diminué de 32 pour 100 en 1995. Lors de l'ensemencement du printemps de 1996, deux millions d'hectares ont été retirés de la production. D'après la *Confederación Nacional Ganadera (CNG)*, Association nationale des éleveurs de bétail, les troupeaux de bétail du Mexique ont diminué de près de la moitié en 1995.

Cela tient dans une large mesure à des problèmes à court terme. Une sécheresse prolongée a continué à dévaster le nord-est du Mexique en 1995. La dévaluation du peso de décembre 1994 a doublé les prix des intrants importés.

Le secteur agricole a toujours été une source de problèmes difficiles à résoudre pour le gouvernement mexicain. Après la révolution, qui a commencé en 1910, on a assisté à

SOMMAIRE

Outre ce résumé, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) a préparé un profil sectoriel intitulé *Les débouchés d'affaires au Mexique : technologie, machinerie et l'équipement agricoles*. Ce document d'information sur le marché mexicain de l'équipement, de la machinerie et des technologies agricoles a été produit et publié par Prospectus Inc., dans le cadre d'un contrat du MAÉCI, en même temps que d'autres profils et sommaires sectoriels sur les débouchés d'affaires au Mexique. On peut se les procurer auprès de :

InfoCentre

Téléphone : 1 800 267-8376 ou
(613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink* : (613) 944-4500

Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :
1 800 628-1581 ou
(613) 944-1581

Internet: <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

*FaxLink est un système de réponse par télécopieur qui permet la transmission automatique d'un vaste éventail de sommaires sur les débouchés d'affaires au Mexique. Il suffit de composer le numéro FaxLink à partir du clavier d'un télécopieur et de suivre les instructions du message guide parlé.

Ces profils sectoriels sont disponibles en format électronique sur le BÉI et en copie papier auprès de Prospectus Inc. au coût de 10 \$ plus les frais d'expédition et les taxes en vigueur. S'adresser à :

Prospectus Inc.

Service des commandes

Téléphone : (613) 231-2727

Télécopieur : (613) 237-7666

© Ministère des approvisionnements et services, décembre 1996

N° cat. E73-9/55-1996-1F

ISBN 0-662-816238-2

Also available in English.

PARAÎNÉ PAR

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international / Department of Foreign Affairs and International Trade

une redistribution massive des terres quand les immenses *haciendas* ont été divisées. Ces terres ont été réparties aux paysans sous forme de *ejidos*, propriétés communales. Environ 90 pour 100 des exploitations ont moins de cinq hectares et 40 pour 100 moins d'un hectare.

Les politiques mises en œuvre après la révolution ont encore favorisé l'inefficacité. Comme les *ejidatarios* n'étaient pas les propriétaires des terres, ils n'étaient que fort peu incités à investir et ne pouvaient pas vendre, louer ou combiner leurs propriétés. Au cours des décennies qui ont suivi, les politiques gouvernementales ont mis l'accent sur l'attribution de subventions pour garder les gens à la campagne et pour alimenter les centres industriels de façon fiable avec des aliments d'origine mexicaine. C'est ce qui explique que le secteur agricole du Mexique utilise près d'un quart de sa population active pour produire moins de 9 pour 100 de son PIB. Ces chiffres sont respectivement de 3,6 et de 2,3 pour 100 au Canada.

L'administration Salinas a mis en œuvre deux modifications majeures. À la fin de 1991, l'article 27 de la constitution mexicaine a été modifié pour conférer aux détenteurs des *ejidos* la propriété de leurs terres. Il a ensuite lancé, en octobre 1993, le *Programa de Apoyos Directos al Campo (Procampo)*, qui a remplacé le soutien des prix des produits par des subventions directes pour chaque hectare cultivé. L'objectif de ces deux modifications était de réorganiser le secteur agricole en fonction des principes du marché.

En octobre 1995, l'administration Zedillo a rendu public un programme élargi de soutien au monde rural appelé *Alianza para el Campo*, Alliance rurale. Il s'agit en vérité d'un prolongement du *Procampo* qui englobe pour la première fois les producteurs de bétail. Il offre des subventions

pour les nouvelles technologies et décentralise l'administration des programmes agricoles. On espère qu'avec la reprise graduelle de l'économie mexicaine, *Alianza para el Campo* fera apparaître à moyen terme de nouvelles possibilités importantes pour les fournisseurs étrangers de technologie, d'équipement et de services agricoles.

LE SECTEUR AGRICOLE

Le secteur agricole mexicain a deux grands éléments. De petites fermes nécessitant une grande quantité de main-d'œuvre alimentent le marché local. Entrent dans ces catégories 28 000 *ejidos*, propriétés communales, qui couvrent près de la moitié de la superficie du Mexique. Ces *ejidos* sont travaillées par environ 3 millions d'*ejidatarios*. Il y a également environ trois millions de petits propriétaires terriens qui se consacrent à l'agriculture. On désigne les agriculteurs des deux catégories sous le nom de *campesinos*, paysans. Environ 90 pour 100 de ces paysans ont des terres de moins de cinq hectares et nombre d'entre eux ont une production qui dépasse à peine leur niveau de subsistance. Ces fermes coexistent avec un nombre beaucoup plus faible d'exploitations à grande échelle, fortement mécanisées et utilisant des technologies de pointe. Elles sont souvent liées à des multinationales, que ce soit directement par des investissements ou indirectement par des ententes d'achat et de financement. Ce sont ces grandes exploitations qui produisent l'essentiel des exportations agricoles du Mexique. Il n'y a qu'environ 20 pour 100 de toutes les fermes du Mexique qui sont suffisamment efficaces pour faire concurrence sur les marchés étrangers. Les principales exportations du Mexique dans ce secteur sont les fruits et les légumes frais, les noix et les cultures de plantation comme le café et le sucre.

Il y a au Mexique environ 18 millions d'hectares de terres cultivées. Les productions varient beaucoup d'une région à l'autre, essentiellement en fonction des niveaux de pluie. Environ le tiers des surfaces cultivées est irrigué. Il y a six grandes cultures : le maïs, les fèves, le blé, la canne à sucre, le café et le sorgho. Le blé et les fèves sont les produits essentiels traditionnels de l'alimentation mexicaine et occupent environ la moitié de toutes les terres cultivées.

On procède à l'élevage du bétail dans toutes les régions du Mexique. La production de bétail est beaucoup mieux développée que l'agriculture et il y a un grand nombre de sociétés intégrées verticalement qui desservent à la fois le marché intérieur et les marchés étrangers.

LE MARCHÉ DE LA MACHINERIE, DE L'ÉQUIPEMENT ET DES TECHNOLOGIES AGRICOLES

D'après certaines évaluations, environ les trois quarts de la totalité de l'équipement agricole mexicain était périmé quand le pays a parafé l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) le 1^{er} janvier 1994. On s'est attendu à ce que la nécessité pour les agriculteurs de moderniser leurs exploitations et de s'adapter à des échanges libéralisés crée une forte demande pour les technologies importées. Le mauvais état du secteur agricole ne lui a pas permis de suivre cette évolution, en particulier depuis la dévaluation du peso en décembre 1994. Le produit intérieur brut agricole et réel a baissé de 15 pour 100 en 1995.

La faiblesse de la productivité et la rareté des capitaux se sont combinées pour faire s'effondrer les ventes d'équipement et de services agricoles importés. D'après des évaluations du US Department of Commerce, le marché mexicain de la machinerie

et de l'équipement agricoles était d'environ 480 millions de dollars US en 1994. Les fabricants mexicains ont répondu environ à la moitié de la demande de ce marché en se consacrant essentiellement à la production de tracteurs et d'outils. Les équipements plus sophistiqués sont importés en presque totalité. Les États-Unis accaparent à peu près 90 pour 100 du marché des importations qui était estimé à environ 200 millions de dollars en 1994.

Il y a au Mexique un petit marché pour les services agricoles. Ce pays ne dispose pas des ressources suffisantes pour procéder à la recherche agricole et pour diffuser l'information auprès des agriculteurs. Le *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (Sagar)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural, gère plus de 1 000 centres de soutien dans tout le pays. Leurs budgets ont par contre été réduits du fait de la crise économique et il faudra mettre en œuvre de nouvelles approches rentables.

On ne dispose pas de données fiables sur la production nationale de types précis d'équipements agricoles. Les spécialistes du domaine estiment que les ventes de tracteurs donnent de bonnes indications de l'état global du marché. On estime en effet que les agriculteurs achètent, à un moment ou à un autre, des outils et des équipements pour une valeur correspondant à environ 40 pour 100 de celle de leurs tracteurs. Les producteurs de bétail utilisent également des tracteurs, surtout parce que la plupart d'entre eux cultivent la nourriture de leur bétail.

Les tracteurs ne servent à cultiver qu'environ la moitié de toutes les emblavures du Mexique. Les spécialistes estiment que le Mexique a besoin d'au moins 60 000 tracteurs pour remplacer les machines périmées et de doubler ce nombre pour devenir complètement mécanisé. Il faudrait plus de 20 000 unités de remplace-

ment par an simplement pour conserver le nombre actuel de tracteurs. On n'en a cependant vendu que 10 000 en 1994 et 3 000 de moins l'année suivante à cause de la crise économique.

LE COMMERCE EXTÉRIEUR

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 plus que doublé en passant d'environ 0,5 pour 100 à 1,2 pour 100 en 1994, la première année d'application de l'ALÉNA,

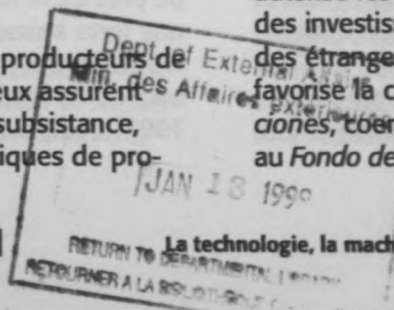
LA CLIENTÈLE

La vaste majorité des producteurs de céréales et d'oléagineux assurent essentiellement leur subsistance, en utilisant des techniques de pro-

duction nécessitant beaucoup de main-d'œuvre, et on estime qu'ils ne constituent pas de bons clients éventuels pour les ventes de technologies importées. Les fermes les plus grandes constituées en sociétés sont les principaux clients des technologies de pointe. Par le passé, ces sociétés ont été le principal moyen utilisé pour contourner la limite constitutionnelle de 100 hectares fixée à la taille des propriétés foncières privées. Elles appartiennent parfois à de grandes sociétés mexicaines mais, indépendamment de cela, ces grandes exploitations sont souvent liées à des multinationales qui garantissent ainsi leurs approvisionnements.

Les clients les plus prometteurs pour les fournisseurs nouvellement arrivés sur le marché mexicain sont les exploitants des grandes fermes constituées récemment. Cette catégorie devrait prendre progressivement de l'importance au fur et à mesure que les propriétés foncières seront regroupées à la suite de la réforme mexicaine de la propriété foncière. La modernisation va le plus souvent de pair avec de tels projets de regroupements. Parmi les divers types d'exploitations, on estime que les producteurs de bétail et de volaille offrent de meilleures possibilités que les céréaliers.

L'amendement à la constitution mexicaine qui permettait le regroupement des terres pour constituer des exploitations plus importantes est entré en vigueur à la fin de 1991, mais la plupart des observateurs estiment que des changements interviendront au cours des années à venir. Le principal obstacle à la mécanisation agricole est depuis longtemps la difficulté d'accès à des capitaux. Enfin, la loi autorise les *ejidos* à «s'associer» à des investisseurs privés, y compris des étrangers. Le gouvernement favorise la création des *agroasociaciones*, entreprises agricoles, grâce au *Fondo de Capitalización e Inversión*



del Sector Rural (Focir), Fonds rural de capitalisation et d'investissement.

LA CONCURRENCE

Les fabricants mexicains de machinerie pour la production de cultures se consacrent essentiellement à la fabrication de tracteurs et d'outils de base. Ils alimentent environ la moitié du marché. Les sociétés mexicaines prétendent également détenir la moitié du marché de l'équipement pour l'élevage du bétail. Les multinationales dominent la production locale et importent l'équipement plus sophistiqué.

LES CONCURRENTS MEXICAINS

Les deux fabricants les plus importants de machinerie sont New Holland et John Deere, chacun contrôlant environ 40 pour 100 du marché de l'équipement agricole. Massey-Ferguson fabrique des produits au Mexique dans une coentreprise connue sous le nom de Massey-Ferguson qu'elle a constituée avec la société d'État *Tractores Sidená*. L'autre producteur mexicain est *Universal Tractores de México*.

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.

LA CONCURRENCE ÉTRANGÈRE

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. Les distributeurs mexicains des produits de Case International en font activement la promotion. 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.

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 représenté 40 pour 100 des ventes totales en 1995. 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.

LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

LA CRISE ÉCONOMIQUE

En 1995, le Mexique est entré dans une crise économique grave. Le peso a été fortement dévalué au cours de la dernière semaine de 1994 et, au milieu de janvier 1995, sa valeur par rapport au dollar américain avait baissé de près de la moitié. Cela a entraîné une forte baisse des importations et le Mexique a enregistré son premier surplus commercial agricole depuis 1987. Malheureusement, la plus

grande partie de ce secteur n'a pas été en mesure d'accroître sa production suffisamment pour tirer parti du boom des exportations imputable à la faiblesse du peso. Les exportations de fruits et de légumes frais ont augmenté respectivement de 40 et de 46 pour 100. Les exportations de café ont doublé. Cependant, plus de 80 pour 100 des surfaces cultivées sont consacrées aux céréales et aux oléagineux qui, en règle générale, ne sont pas concurrentiels à l'échelle internationale. Dans l'ensemble, le PIB agricole a diminué de 15 pour 100 en 1995 contre 10 pour 100 pour l'ensemble de l'économie.

LA SÉCHERESSE

Une grande partie du territoire mexicain souffre depuis cinq ans d'une sécheresse grave. Les États du nord de Chihuahua, de Tamaulipas, du Nuevo León, de Durango, de Sinaloa, de Zacatecas, de Jalisco et de Coahuila sont ceux qui ont souffert le plus et, en juin 1996, ils avaient reçu des fonds d'urgence totalisant 1,5 milliard de pesos mexicains. Le nord du Mexique connaît en général un climat sec, mais les précipitations ont été inférieures de 40 pour 100 à la normale en 1995. Les cultures les plus touchées par la sécheresse sont celles des fèves, du blé et des autres céréales. La production animale a aussi beaucoup souffert.

LES DÉBOUCHÉS POUR LES PRODUITS ET LES SERVICES

L'équipement de terrain

C'est l'équipement d'occasion destiné à la production des denrées exportables qui offre les meilleurs débouchés. Cela comprend les outils et les équipements pour la culture des tomates, des fruits et des légumes frais, du tabac et du coton. Les fabricants canadiens peuvent bénéficier d'un avantage concurrentiel dans l'équipement destiné à la production du blé et des autres céréales. La production céréalière mexicaine a

diminué, mais le gouvernement est décidé à aider les producteurs locaux. Comme l'aide gouvernementale met maintenant l'accent sur la rentabilité plutôt que sur le soutien du revenu, cela confère un avantage à l'équipement performant à faible coût.

L'équipement pour le bétail

On cherche à améliorer la productivité du bétail en rehaussant les caractéristiques génétiques des troupeaux et, dans ce domaine, le marché mexicain, dominé par les importations américaines, progresse lentement. Les autres méthodes utilisées sont les systèmes contrôlés et les techniques de pâturage ainsi que l'augmentation des niveaux d'intégration horizontale et verticale.

Les embryons et le sperme sont le plus souvent importés. Le petit nombre de fournisseurs mexicains est généralement composé des éleveurs locaux qui utilisent de l'équipement importé. On estime que les vétérinaires mexicains sont bien formés et préparés pour s'occuper des techniques d'insémination. Le recours à la biogénétique a fait apparaître une demande pour les installations d'entreposage d'embryons et de sperme ainsi que pour l'équipement de laboratoire.

L'équipement d'irrigation

Le gouvernement du président Ernesto Zedillo a lancé un nouveau programme de développement de l'eau appelé *Programa Hidráulico 1995-2000* au début de son mandat. Ce programme prévoit des dépenses d'environ 1,7 milliard de pesos mexicains en projets d'irrigation d'ici la fin du siècle. Il a pour objectif d'accroître la capacité concurrentielle internationale. Il faudra pour cela tenir compte des coûts techniques et des rendements et la réussite de l'expansion dépendra donc des recherches réalisées et de l'équipement mis en œuvre.

Les services

Il y a également un marché au Mexique pour les services agricoles. Les réductions budgétaires, dues à la dévaluation, ont réduit la capacité du gouvernement et des associations agricoles de réaliser des recherches et de promouvoir les meilleures pratiques de culture. Les méthodes rentables de prestation de ces services, probablement en adaptant les technologies canadiennes existantes, trouveront des créneaux à exploiter au Mexique. De plus, le *Fondo para la Infraestructura Rural y Agropecuaria (FIRA)*, Fonds pour l'infrastructure rurale et l'exploitation agricole, finance des études de faisabilité des projets de développement agricole.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

La politique agricole relève du *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (Sagar)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural.

Les programmes gouvernementaux comprennent des mesures d'aide financière pour l'amélioration des infrastructures et l'achat de nouveaux équipements ainsi que de formation et de soutien technique. En octobre 1995, l'administration du président Zedillo a annoncé l'*Alianza para el Campo*. L'Alliance rurale reprend un programme antérieur appelé *Programa de Apoyos Directos al Campo (Procampo)*, qui a été rendu public par l'administration Salinas en octobre 1993. Ce programme était la pièce maîtresse des efforts du gouvernement précédent pour que le secteur agricole soit de plus en plus régi par les principes du marché et pour rationaliser la production céréalière.

Le *Procampo* avait essentiellement pour objectif de remplacer le soutien des prix par un soutien du revenu

calculé à l'hectare cultivé. Il s'agissait de se conformer aux exigences de l'article 704 de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) qui demande l'adoption par les pays membres de mesures de soutien du monde agricole qui ne provoquent pas de distorsion des prix ou de la production.

Le *Procampo* a été conçu au départ pour durer quinze ans, et ses prestations devaient être éliminées progressivement au cours des cinq dernières années. L'*Alianza para el Campo* engage le gouvernement à poursuivre ce plan, les prestations à venir étant indexées à l'inflation à partir des niveaux de 1995-1996. C'est un prolongement du *Procampo* qui assure des prestations aux éleveurs de bétail et qui englobe un nouveau programme appelé *Produce*, destiné à verser des subventions aux titres des intrants et de la technologie. Son objectif est de réduire de 40 pour 100 le prix des tracteurs fabriqués au Mexique en offrant une subvention fédérale de 20 pour 100, une autre de 10 pour 100 de l'État et en bénéficiant d'une réduction de 7 à 10 pour 100 du fabricant. Tous les grands fabricants de tracteurs ont accepté de participer au programme.

Un autre volet de l'*Alianza para el Campo* permettra d'accéder plus facilement aux prêts bancaires. Le *Fondo para la Infraestructura Rural y Agropecuaria (FIRA)*, Fonds pour l'infrastructure rurale et l'exploitation agricole, une unité de la *Banco de México*, Banque du Mexique, pourra maintenant favoriser les prêts agricoles consentis par les banques commerciales et par la *Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural)*, Banque de crédit rural. Les spécialistes de l'agriculture ont critiqué l'inefficacité de la *Banrural* et on s'attend à ce qu'elle améliore sensiblement sa performance grâce à une augmentation de ses ressources et à une réduction de sa bureaucratie.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Pour tous les biens durables, il est important d'assurer un service après-vente et un approvisionnement fiable en pièces pour l'équipement. C'est encore plus important sur un marché dans lequel l'équipement coûteux peut servir dix ans de plus qu'il ne le ferait au Canada. Quand on ajoute à cela que les agriculteurs mexicains ne pratiquent pas le plus souvent la maintenance préventive, les besoins en pièces et en services ont tendance à être urgents.

Un grand nombre de sociétés canadiennes ont constaté que la constitution d'un partenariat ou d'une coentreprise avec une société mexicaine est la meilleure façon de s'implanter localement. En règle générale, cela nécessite d'assurer la formation du personnel mexicain. Il faut aussi préparer la documentation, les manuels et les programmes de formation en espagnol. Les sociétés qui peuvent offrir le financement, en particulier la location-bail, bénéficient d'un avantage marqué sur ce marché.

La plupart des équipements agricoles sont vendus par l'intermédiaire de distributeurs qui entretiennent des relations étroites avec les associations agricoles locales. L'organisation des ventes est essentiellement régionale et, dans la plupart des cas, les fabricants canadiens auront avantage à développer des relations avec des distributeurs dans chacune des régions visées.

En règle générale, le Canada a la réputation de fabriquer des produits d'excellente qualité et de disposer d'une bonne compétence en technologie. Par contre, les entreprises canadiennes ne sont pas bien connues dans les milieux agricoles. Une entreprise qui envisage de pénétrer le marché mexicain devra

donc commencer par améliorer sa visibilité et établir des contacts.

Les entreprises qui réussissent établissent souvent leurs premiers contacts en participant à des foires commerciales mexicaines. Les sociétés qui ne veulent pas consacrer les ressources nécessaires à la tenue d'un stand peuvent souvent participer à ces foires dans le cadre des stand d'information du Canada tenus par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international à la plupart de ces grandes foires.

Une autre approche rentable est de s'adresser aux associations agricoles mexicaines. La plupart des agriculteurs sont membres de ces associations et nombre d'entre elles publient des annuaires. Elles ont souvent une vocation régionale et la plupart d'entre elles aident leurs membres à analyser des technologies de remplacement. Les spécialistes agricoles du gouvernement, en particulier dans les bureaux régionaux du *Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (Sagar)*, Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural, sont également de bonnes personnes-ressources.

CONTACTS IMPORTANTS

CANADA

Gouvernement canadien

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)

Le MAÉCI est le ministère du gouvernement fédéral canadien auquel il incombe le plus directement de travailler au développement des échanges commerciaux. Pour obtenir des conseils sur la façon d'exporter, on commencera par s'adresser à l'InfoCentre, qui est en mesure de donner des renseignements sur les programmes et les services touchant

aux exportations. Ce centre aide à trouver rapidement des solutions aux problèmes d'exportation et à accéder au réseau de renseignements commerciaux du MAÉCI. Il peut aussi fournir aux entreprises intéressées des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

InfoCentre

Téléphone : 1 800 267-8376 ou (613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink* : (613) 944-4500

Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :

1 800 628-1581 ou (613) 944-1581

Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

*FaxLink est un système de réponse par télécopieur qui permet la transmission automatique d'un vaste éventail de sommaires sur les débouchés d'affaires au Mexique. Il suffit de composer le numéro FaxLink à partir du clavier d'un télécopieur et de suivre les instructions du message guide parlé.

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada peut fournir une aide précieuse aux Canadiens qui envisagent d'exporter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider les sociétés canadiennes à s'implanter au Mexique.

Section des affaires commerciales

Ambassade du Canada au Mexique
Schiller No. 529

Col. Polanco

11560 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 724-7900

Télécopieur : (52-5) 724-7982

Consulat canadien

Edificio Kalos, Piso C-1

Local 108A

Zaragoza y Constitución

64000 Monterrey, Nuevo León

Mexique

Téléphone : (52-8) 344-3200

Télécopieur : (52-8) 344-3048

Consulat canadien

Hotel Fiesta Americana
Local 30-A
Aurelio Aceves No. 225
Col. Vallarta Poniente
44110 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : (52-3) 616-6215
Télécopieur : (52-3) 615-8665

Les Centres de commerce international sont répartis dans tout le pays afin que les entreprises implantées dans les régions puissent facilement s'y adresser pour obtenir diverses formes d'aide à l'exportation. Les centres relèvent du MAÉCI et comptent un délégué commercial au sein de leur personnel. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non prêtes pour l'exportation et les appuient dans leurs travaux de recherche et de planification des marchés. Leur personnel donne aussi aux entreprises l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations et obtient l'aide de la Direction du développement du commerce à Ottawa et des conseillers commerciaux à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche.

Le réseau mondial d'information sur les exportations (Exportations WIN) est un système informatisé conçu par le MAÉCI pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'ils y constatent aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit à l'utilisateur des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 24 000 exportateurs canadiens. Pour de plus amples renseignements de nature générale, téléphonez au (613) 944-4WIN (4946); pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-2057, ou télécopiez au 1 800 667-3802 ou au (613) 944-1078.

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Cet important programme du MAÉCI s'efforce d'augmenter les ventes à l'exportation en participant aux coûts des activités lancées par l'industrie et destinées aux marchés d'exportation. Le PDME peut fournir une aide financière allant jusqu'à 50 pour 100 des dépenses admissibles. Il est à noter qu'il s'agit d'une contribution remboursable et non d'une subvention, et qu'elle doit être préalablement approuvée par les autorités responsables. Pour obtenir des renseignements de nature générale, téléphoner à l'InfoCentre au numéro 1 800 267-8376. Pour présenter une demande d'aide, s'adresser au Bureau du commerce international le plus près de chez vous. Au Québec, le PDME est exécuté à partir des 13 bureaux d'affaires CENTREACCÈS PME du Bureau fédéral de développement régional (Québec), BFDR (Q).

L'Agence canadienne de développement international (ACDI)

L'ACDI est une source importante de financement éventuel des activités des entreprises canadiennes au Mexique grâce au fonds spécial dont elle dispose dans le cadre du Programme de coopération industrielle (PCI). Ce fonds est destiné à inciter les entreprises canadiennes du secteur privé à œuvrer dans les pays en développement en finançant en partie l'instauration de relations d'affaires durables sous la forme, par exemple, de coentreprises ou d'accords de licence. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (819) 997-7905 ou télécopiez au (819) 953-5024.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La SEE aide les exportateurs canadiens à faire concurrence sur les marchés internationaux en assurant une vaste

gamme de services de financement et de gestion du risque, y compris des assurances sur le crédit à l'exportation, du financement destiné aux acheteurs de biens et de services canadiens à l'étranger et des garanties.

La SEE a établi de solides relations avec les principaux organismes des secteurs public et privé au Mexique et en Amérique latine. Pour des renseignements sur la gamme complète des services de la SEE, téléphonez au (613) 598-2500 ou télécopiez au (613) 598-6858.

Revenu Canada

Le Bureau des services d'administration des politiques commerciales de Revenu Canada offre des services en français, en anglais et en espagnol. On peut également se procurer les publications de Revenu Canada et les avis des douanes en téléphonant au Bureau de renseignements sur l'ALÉNA au 1 800 661-6121 ou (613) 941-0965 ou en télécopiant au (613) 952-0022.

Associations d'affaires et associations professionnelles

Prairie Implement Manufacturers Association

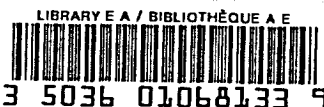
2152, rue Scarth
Regina (Saskatchewan) S4P 2H6
Téléphone : (306) 522-2710
Télécopieur : (306) 781-7293

Conseil canadien pour les Amériques

Bureaux de la direction
360, rue Bay, bureau 300
Toronto (Ontario) M5H 2V6
Téléphone : (416) 367-4313
Télécopieur : (416) 367-5460

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada

99, rue Bank, bureau 250
Ottawa (Ontario) K1P 6B9
Téléphone : (613) 238-8888
Télécopieur : (613) 563-9218



Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada

75, boul. International, 4^e étage
Etobicoke (Ontario) M9W 6L9
Téléphone : (416) 798-8000
Télécopieur : (416) 798-8050

Chambre de commerce du Canada

55, rue Metcalfe, bureau 1160
Ottawa (Ontario) K1P 6N4
Téléphone : (613) 238-4000
Télécopieur : (613) 238-7643

Forum pour la formation en commerce international

155, rue Queen, bureau 608
Ottawa (Ontario) K1P 6L1
Téléphone : (613) 230-3553
Télécopieur : (613) 230-6808

Centre d'information linguistique

240, rue Sparks, RPO
C. P. 55011
Ottawa (Ontario) K1P 1A1
Téléphone : (613) 523-3510

Service d'invitations ouvertes à soumissionner

C. P. 22011
Ottawa (Ontario) K1V 0W2
Téléphone : 1 800 361-4637 ou
(613) 737-3374

Association canadienne de normalisation

178, boul. Rexdale
Etobicoke (Ontario) M9W 1R3
Téléphone : (416) 747-4000
Télécopieur : (416) 747-4149

Conseil canadien des normes

45, rue O'Connor, bureau 1200
Ottawa (Ontario) K1P 6N7
Téléphone : (613) 238-3222
Télécopieur : (613) 995-4564

Ambassade du Mexique au Canada

Ambassade du Mexique
45, rue O'Connor, bureau 1500
Ottawa (Ontario) K1P 1A4
Téléphone : (613) 233-8988
Télécopieur : (613) 235-9123

MEXIQUE

Gouvernement du Mexique

Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural

Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (Sagar)
Av. Insurgentes Sur No. 476, Piso 13
Col. Roma Sur
06760 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 584-0990/8190
Télécopieur : (52-5) 582-0268

Commission agricole interagence

Comisión Intersecretarial para Asuntos de Agricultura Subsecretaría de Planeación de la Sagar
Av. Insurgentes Sur No. 476, Piso 13
Col. Roma Sur
06760 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 584-0990/8190
Télécopieur : (52-5) 582-0268

Secrétariat au commerce et au développement industriel

Division de l'industrie et de l'agriculture
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)
Dirección General de Negociaciones Industriales y Agropecuarias
Av. Alfonso Reyes No. 30, Piso 18
Col. Condesa
06140 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 729-9146/9147
Télécopieur : (52-5) 729-9352

Compagnie nationale de distribution des céréales

Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo)
Av. Insurgentes Sur No. 4891, Piso 4
Col. Hipódromo Condesa
06100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 722-7333/7301/7300/7200
Télécopieur : (52-5) 722-7312

Nacional Financiera S.N.C. (Nafinsa)
Av. Insurgentes Sur No. 1971, Torre 4,
Piso 13

Col. Guadalupe Inn
01020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 325-6000,
661-4044
Télécopieur : (52-5) 661-8481

Banque de crédit rural

Banco Nacional de Crédito Rural, S.N.C. (Banrural)
Av. Agrarismo No. 227
Col. Escandón
11800 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 230-1601,
271-5209
Télécopieur : (52-5) 271-5519

Banque du Mexique

Banco de México
Av. 5 de Mayo No. 2
Col. Centro
06059 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 237-2000
Télécopieur : (52-5) 273-2370

Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (Focir)

Dirección Adjunta de Promoción de Negocios
Alfonso Reyes No. 115
Col. Condesa
06140 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 272-1881/1641,
515-6431/6451
Télécopieur : (52-5) 272-1689

Fondo para la Infraestructura Rural y Agropecuaria (FIRA)

Banco de México
Av. 5 de Mayo No. 2
Col. Centro
06059 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 237-2000
Télécopieur : (52-5) 273-2370

**Banque nationale du commerce
extérieur mexicain**

*Banco Nacional de Comercio
Exterior S.N.C. (Bancomext)*
Camino a Santa Teresa No. 1679
Col. Jardines del Pedregal
01900 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 652-8422
Télécopieur : (52-5) 652-9408

Informe de Gobierno

*Presidencia de la República
Dirección de Información
Internacional*
Av. Presa Salinillas No. 370, Piso 4
Col. Irrigación
11200 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 395-6700/6300
à 6307
Télécopieur : (52-5) 395-6790/6796

**Associations et chambres
industrielles**

**Association nationale des éleveurs
de bétail**

*Confederación Nacional Ganadera
(CNG)*
Av. Mariano Escobedo No. 714
Col. Anzures
11590 México, D.F., Del. Miguel
Hidalgo
Mexique
Téléphone : (52-5) 254-3210/3245/
3218/1953/2574
Télécopieur : (52-5) 254-1953/2574

**Institut national de recherche sur
la forêt, l'agriculture et le bétail**
*Instituto Nacional de Investigaciones
Forestales, Agrícolas y Pecuarias
(INIFAP)*

Av. Serapio Randón No. 83
Col. San Rafael
06470 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 546-4027
566-3638
Télécopieur : (52-5) 566-3799

**Chambre nationale de l'industrie
de la transformation**

*Cámara Nacional de la Industria de
la Transformación (Canacintra)*
Av. San Antonio No. 256
Col. Nápoles
03849 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 563-3400,
598-6988
Télécopieur : (52-5) 598-8044

**Chambre nationale de l'industrie
des produits de la forêt**

*Cámara Nacional de la Industria
Forestal (CNIF)*
Viaducto Miguel Alemán No. 277
Col. Escandón
11800 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 273-0986/0004
Télécopieur : (52-5) 273-0933

**Association mexicaine des
distributeurs de machinerie**

*Asociación Mexicana de
Distribuidores de Maquinaria, A.C.*
Tenayuca No. 107
Col. Vértiz Navarte, Del. Benito
Juárez
03900 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 604-8807/8654
Télécopieur : (52-5) 604-6328,
605-2877

**Association nationale des
producteurs laitiers**

*Asociación Nacional de Productores
de Leche (Anple)*
Melchor Ocampo No. 405, Piso 2
Col. Anzures, interior 201
11590 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 255-1833/1874
Télécopieur : (52-5) 255-1582

**Association des éleveurs de
vaches laitières**

*Asociación de Criadores Holstein-
Friestán de México*
Arteaga No. 76 Altos
Col. Centro Histórico
76000 Querétaro, Querétaro
Mexique
Téléphone : (52-42) 12-0269
Télécopieur : (52-42) 24-3933

Sociétés mexicaines

Grupo Pulsar
Plaza Comercial las Villas
Río Caura 358 Oriente Altos
Col. del Valle
66220 Garza García, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 399-5600/
0800/0801
Télécopieur : (52-8) 399-0812

**Universal Tractores de México S.A.
de C.V**

21 Sur 2730, Esq. 31 Pte.
Col. Volcanes
72410 Puebla, Puebla
Mexique
Téléphone : (52-22) 43-1571, 42-7274
Télécopieur : (52-22) 43-1600

Foires commerciales

**Conférence internationale des
éleveurs de bovins laitiers**

*Conferencia Internacional Sobre
Ganado Lechero (Cigal)*
Grupo Cigal, S.A. de C.V.
Arteaga No. 76 Altos
Col. Centro Histórico
76000 Querétaro, Querétaro
Mexique
Téléphone : (52-42) 24-1684,
12-0269
Télécopieur : (52-42) 24-3933

Publications commerciales

Claridades Agropecuarias
*Apoysos y Servicios a la
Comercialización Agropecuaria*
José Ma. Ibararán No. 84, Piso 5
Col. San José Insurgentes
03900 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 626-0783
Télécopieur : (52-5) 663-3451

Forum Agropecuario

Forum Ediciones
Av. Juárez No. 56, desp. 504
Col. Centro
06050 México, D.F.
Mexique
Téléphone et télécopieur :
(52-5) 510-0887



Viande et lait

Carne y Leche

Editorial A o Dos Mil, S.A.

Indianápolis No. 62

Col. Nápoles

03810 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 669-3125

Télécopieur : (52-5) 543-3476

Légumes, fruits et fleurs

Hortalizas, Frutas y Flores

Editorial A o Dos Mil, S.A.

Indianápolis No. 62

Col. Nápoles

03810 México, D.F.

Mexique

Téléphone : (52-5) 669-3125

Télécopieur : (52-5) 543-3476

Mexico Holstein

Grupo Cigal, S.A. de C.V.

Arteaga No. 76 Altos

Col. Centro Histórico

76000 Querétaro, Querétaro

Mexique

Téléphone : (52-42) 24-16-84

Télécopieur : (52-42) 24-39-33

Lactícínios

Cámara Nacional de Industriales de la Leche (Canilec)

Benjamín Franklin No. 134

Col. Escandón

C.P. 11800 México, D.F., Del. Miguel

Hidalgo

Mexique

Téléphone : (52-5) 516-5514,
271-2100

Télécopieur : (52-5) 271-3798



DOCS

CA1 EA612 96A37 FRE

La technologie, la machinerie et
l'équipement agricoles

54575426