

## LES TEXTILES INDUSTRIELS

Ces textiles constituent la principale exception à la règle voulant que les produits textiles canadiens soient pratiquement inconnus sur le marché mexicain. Les produits canadiens sont en effet assez bien connus sur ce marché, même s'ils n'atteignent pas la réputation des produits des concurrents allemands ou américains. Les entreprises et les produits canadiens connus sur le marché mexicain sont, entre autres :

- les toiles de renfort non tissées
- les filtres métalliques et synthétiques
- les produits enduits de PVC

Une société canado-suisse, Albany-Nordiska, a été citée par la *Cámara* comme l'un des leaders sur le marché des textiles industriels.

On estime dans ce domaine que les Canadiens maîtrisent bien la technologie et les personnes interrogées se sont dites d'avis que les connaissances canadiennes en la matière pourraient susciter des exportations de produits industriels au Mexique. Elles ont aussi précisé que cette maîtrise pourrait aider les sociétés canadiennes à pénétrer le marché mexicain car leurs produits inspirent confiance.

La dévaluation récente du peso ne devrait pas nuire sérieusement à la consommation de ces tissus. Il est probable que la réduction des importations ne se fera sentir qu'au cours du premier trimestre étant donné que les entreprises s'efforcent de trouver de nouvelles sources de financement. Les spécialistes du domaine que nous avons interrogés estiment que d'ici six à neuf mois, les niveaux d'importation devraient revenir à ce qu'ils étaient avant la dévaluation.

La demande augmente en partie grâce à la prise de conscience de l'existence de nouveaux produits. Les produits que cela concerne particulièrement sont :

- les tissus médicaux
- les bâches et les couvertures à usage agricole
- les «*entretelas*» (rembourrage de col et de poignet, doublures de valises, poches, absorbants de couches, etc.)
- les rembourrages et les couvertures de matelas
- les filtres métalliques, synthétiques, industriels
- les produits enduits de PVC

Un grand nombre d'utilisateurs finaux achètent auprès d'agents ou de distributeurs au lieu de s'adresser directement aux fournisseurs étrangers. Ces agents sont fortement endettés en dollars et près de la moitié d'entre eux vont faire faillite du fait de la dévaluation. On s'attend à ce que la place qu'ils laisseront soit accaparée par des producteurs mexicains plus solides comme *Celanese*, *Alfa*, *CYDSA-Bonlam* et *Hércules* ou par des fournisseurs étrangers.