

mieux réussi sont celles qui ont modernisé tous les volets de leurs activités.

De nombreuses PME des secteurs du vêtement et du textile cherchent des partenaires étrangers qui pourront les aider à se moderniser. Les exportations du Mexique ont augmenté d'un tiers au cours des cinq premiers mois qui ont suivi la dévaluation du peso, faisant apparaître des possibilités énormes. Un grand nombre de sociétés mexicaines ne sont pas en mesure d'atteindre les normes de qualité exigées par les marchés étrangers. Elles devront se moderniser pour tirer parti des possibilités d'exportation qui apparaissent. Aussi, les compétences des entreprises canadiennes pour les cycles de production courts et facilement adaptables de vêtements mode devraient engendrer un nombre de plus en plus important de possibilités de coentreprise. Dans la situation actuelle, un partenaire canadien devrait toutefois être prêt à assurer son propre financement.

Les exportations canadiennes de vêtements et de produits du vêtement vers le Mexique n'atteignaient qu'environ 2,5 millions de dollars US en 1993, soit une fraction infime des importations totales de vêtements du Mexique, qui atteignaient 1,3 milliard de dollars US. Malgré cela, ces exportations ont augmenté sensiblement au cours des dernières années et les développements récents font apparaître de nouveaux débouchés pour les fabricants canadiens, en particulier dans des créneaux comme ceux des marques de distributeurs. Alors que la dévaluation a bien évidemment réduit la capacité d'achat des consommateurs, elle a également fait apparaître des débouchés pour les entreprises en mesure d'offrir des solutions de remplacement à plus faible coût aux produits européens à la mode mais coûteux.

LA STRUCTURE DU SECTEUR

À la fin de 1992, le secteur mexicain du vêtement était composé d'un peu plus de 13 000 entreprises employant environ 260 000 personnes. Les 200 plus importantes embauchaient en moyenne 500 travailleurs chacune. Trois mille de ces entreprises sont considérées comme des PME et emploient environ la moitié des travailleurs du secteur. Le reste est composé de microentreprises qui, de façon classique, n'embauchent que trois ou quatre personnes. Ces données ne tiennent pas compte d'environ 300 usines en activité dans les zones des *maquiladoras*.

La plupart des entreprises mexicaines de textiles sont des entreprises familiales et il n'y a eu, en règle générale, qu'assez peu d'intégration verticale dans ce secteur. La législation mexicaine du travail explique partiellement cette structure fragmentée. La loi impose en effet de lourds fardeaux aux employeurs lors des mises à pied ou des licenciements. Aussi, un grand nombre d'entreprises plus importantes sous-traitent le travail à de petits producteurs. Ces entreprises réduiront souvent leurs prix au lieu de mettre à pied les membres de la famille pendant les ralentissements de l'économie.

Malgré cela, l'accroissement de la compétition pousse à la fois à une intégration verticale et vers la propriété étrangère. Le domaine de la production textile fait une utilisation beaucoup plus intensive des capitaux que celui des vêtements. L'élargissement de la concurrence constitue donc un défi plus important pour les producteurs de textiles; ils doivent en effet se moderniser et améliorer la qualité de leurs produits, mais éprouvent de la difficulté à trouver les capitaux nécessaires. Une solution est de mettre en place des coentreprises avec des fabricants de

vêtements. Une telle intégration rapproche les producteurs de textiles du marché et les marges plus importantes dans le secteur du vêtement constituent un apport précieux pour financer les modernisations.

Les fabricants de vêtements, quant à eux, souffrent de la piètre qualité de leurs approvisionnements mexicains; ils créent donc de plus en plus des coentreprises avec des sociétés du secteur du textile. Nombre des sociétés textiles qui se sont intégrées en aval sont spécialisées dans le tricot coton et fabriquent maintenant des tee-shirts et des sous-vêtements. On peut citer parmi celles-ci *Avante Textil*, *Omnitex*, *Yasbek*, *Rovitex*, *Textiles Santa Julia* et *Sara Lee*.

On estime pour l'essentiel que la technologie utilisée par le secteur mexicain du textile est dépassée. Les sources de financement interne sont rares à la suite de la crise économique qui a découlé de la dévaluation du peso et de la concurrence étrangère qui a empêché d'accroître les revenus. Il est difficile de se procurer des financements extérieurs, en particulier pour les entreprises qui ne disposent pas de revenus d'exportation. Les intérêts annuels sur les prêts en peso dépassaient les 50 pour 100 au milieu de 1995.

La structure industrielle fragmentée et la croyance que la main-d'œuvre à bon marché pouvait remplacer la technologie moderne ont également freiné la modernisation. Un grand nombre d'entreprises, en particulier les plus petites, ont de la difficulté à se procurer l'équipement moderne qu'il est difficile de trouver au Mexique.

LES IMPORTATIONS

Les évaluations qui sont faites de la production et des importations de vêtements au Mexique varient énormément. D'après la base de données sur le commerce mondial