

.b3135019(F)

doc
CA1
EA612
95C55
FRE

Le marché du vêtement

LES POSSIBILITÉS

Le secteur mexicain du vêtement prend rapidement de l'expansion. La demande est particulièrement forte pour les vêtements mode de haute qualité.

Plusieurs facteurs font apparaître des possibilités importantes à la fois pour les exportations directes de vêtements canadiens et pour les coentreprises avec des sociétés mexicaines :

- la population mexicaine est jeune et augmente rapidement;
- même si on estime que seulement un cinquième des Mexicains sont des consommateurs éventuels de vêtements importés de haute qualité, ce groupe est important en nombre absolu et est concentré dans les grands marchés urbains;
- le secteur du détail devient plus sophistiqué et s'efforce de répondre à la demande croissante pour des vêtements mode de haute qualité;
- la plupart des fabricants de vêtements mexicains n'ont pas la technologie et l'expertise nécessaires pour suivre l'évolution de la demande; et
- l'expérience canadienne dans les programmes de marques de distributeurs de meilleure qualité et en petite quantité, alliée à des techniques de commercialisation et à des systèmes de contrôle d'inventaire sophistiqués devraient bien s'adapter aux besoins mexicains.

LE SECTEUR DU VÊTEMENT AU MEXIQUE

La production annuelle du secteur mexicain du vêtement dépasse les 5 milliards de dollars US. Jusqu'à 1988, ce secteur était protégé par d'importantes barrières commerciales qui freinaient fortement la pénétration des importations. De

façon traditionnelle, les Mexicains aisés achetaient des vêtements de couturiers lors de voyages à l'étranger alors que la plupart des consommateurs se satisfaisaient de produits mexicains.

Avec l'augmentation des revenus (jusqu'à la dévaluation de décembre 1994) et la plus grande diffusion de la mode internationale, la demande de vêtements mode de haute qualité a augmenté rapidement. Les jeunes, influencés par la presse européenne et américaine, sont une force de poids sur ce marché.

Parallèlement, la libéralisation des échanges au Mexique a soumis les producteurs nationaux à une concurrence intense. Un grand nombre d'entre eux n'ont pas survécu à ces difficultés et le nombre de sociétés comme celui de personnes employées a chuté. Un grand nombre de fabricants mexicains de vêtements ont constaté que les faibles salaires et la faible productivité ne leur permettaient pas de faire concurrence à une technologie moderne et à des travailleurs ayant des compétences techniques. En vérité, les entreprises mexicaines qui ont le



SOMMAIRE

Outre ce résumé, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) a préparé un profil sectoriel intitulé **Les débouchés au Mexique : le marché du vêtement**. Ce document d'information sur le marché mexicain des vêtements a été produit et publié par Prospectus Inc., en vertu d'un contrat du MAÉCI, en même temps que d'autres profils et résumés sectoriels sur les débouchés 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 (BÉI) : 1-800-628-1581 ou (613) 944-1581

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

Prospectus Inc.
 Service des commandes
 Téléphone : (613) 231-2727
 Télécopieur : (613) 237-7666

Copyright © Ministère des Approvisionnements et Services, août 1995
 N° cat. E73-9/30-1995-1F
 ISBN 0-662-80072-9

Also available in English.

PARRAINÉ PAR



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

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.

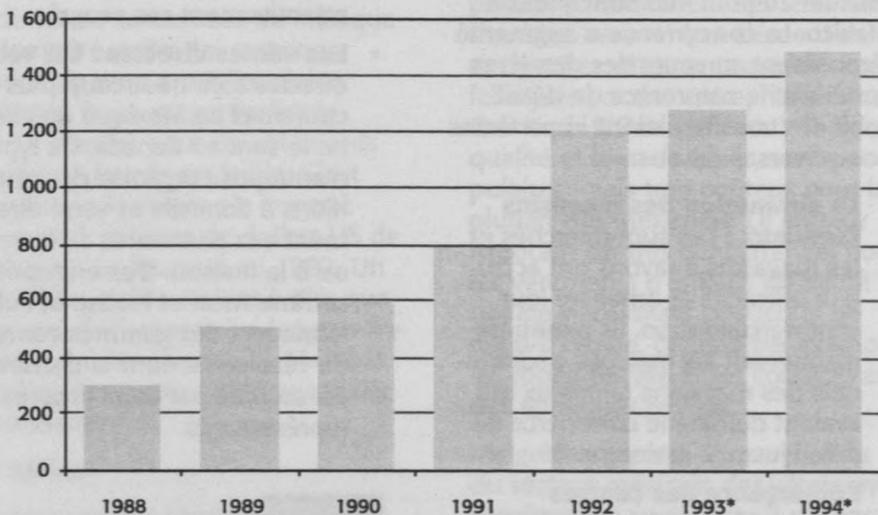
La structure industrielle fragmentée et la croyance que la main-d'œuvre à bon marché pouvait remplacer la technologie moderne ont également freiné la modernisation. Un grand nombre d'entreprises, en particulier les plus petites, ont de la difficulté à se procurer l'équipement moderne qu'il est difficile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

Les importations de vêtements au Mexique, 1988-1994

(En millions de \$ US)



*estimation

Source : Statistique Canada, base de données sur le commerce mondial.

Importations mexicaines de vêtements de toutes origines, 1993

Taux moyen de variation par année entre 1991 et 1993

En millions de dollars US

Croissance en pourcentage

Produit

Pantalons, culottes, etc., de tissu	280	30
Autres vêtements d'extérieur de tissu	200	16
Chemises en tissu pour hommes	161	57
Sous-vêtements, tricotés ou crochetés en laine	144	40
Jerseys, pull-overs, twin-sets, cardigans, tricotés	95	66
Autres vêtements d'extérieur, tricotés	81	23
Corsets, soutiens-gorge, jarretelles et autres	62	5
Vêtements et accessoires de plastique	61	17
Vêtements et accessoires de cuir	31	27
Manteaux et vestes de tissu	31	74
Accessoires en tissu	25	27
Pardessus et autres manteaux pour hommes	24	47
Robes en tissu pour femmes	24	37
Jupes en tissu pour femmes	15	26
Complets en tissu pour hommes	15	18
Accessoires tricotés ou crochetés non décrits ailleurs	14	63
Coiffures et accessoires non décrits ailleurs	14	2
Tailleurs et costumes de tissu pour femmes	12	45
Vêtements et articles de fourrure	11	122
Robes, jupes, complets, etc. tricotés ou crochetés	9	-8
Sous-vêtements, en tissu, à l'exception des jupons	6	37
Sous-vêtements de fibre synthétique tricotés	0	nd
Grand Total	1 313	30

Note : Les produits sont classés par ordre décroissant de valeur totale des importations en 1993. Les chiffres correspondent aux catégories de la CTCL.

Source : Statistique Canada, Base de données sur le commerce mondial.

de Statistique Canada, les importations de toutes les catégories de vêtements atteignaient 1,3 milliard de dollars US en 1993, soit environ le quart du marché. Entre 1990 et 1993, les importations de vêtements ont augmenté d'en moyenne 30 pour 100 par année. Ce sont les États-Unis qui dominent le marché des importations, suivis de la Corée.

Les exportations canadiennes de vêtements à destination du Mexique ont augmenté de moins de 500 000 \$ US en 1990 à environ 2,5 millions de dollars US en 1993. Cela représente environ deux dixièmes d'un pour cent du marché des importations. Les produits qui ont connu la plus forte croissance sont les sous-vêtements et les vêtements d'extérieur.

LA CONCURRENCE

LES FABRICANTS MEXICAINS DE VÊTEMENTS

La plupart des entreprises mexicaines de vêtements sont des entreprises familiales. *Avante Textil* est le seul fabricant dont les actions sont librement négociables au Mexique. La tendance semble indiquer une importance croissante des investissements étrangers sous forme de coentreprises, en particulier de partenariats avec des fabricants de textile. On peut en donner comme exemple l'acquisition par Sara Lee de *Rinbros*, *Estelar* et *Mayorca*, ainsi que des coentreprises auxquelles participent *Jantzen/CYDSA* et *Cone Mills/Parras*.

LES CONCURRENTS ÉTRANGERS

Les principaux concurrents pour les importations mexicaines de vêtements sont les États-Unis, la Corée et le Japon. Toutefois, d'autres pays exportent des vêtements à destination du Mexique en quantités importantes. Ce sont, par exemple, Hong Kong, l'Italie et la Chine.

Principaux fabricants de vêtements mexicains

Société	Produit
Carnival	Sous-vêtements et sous-vêtements de maintien
Parras	Jeans
Confitalia	Complets pour hommes
Industria Monterrey	Jupes et pantalons
Grupo Haydar	Jeans et vêtements en denim
Manufacturera Libra	Jeans
Playtex	Sous-vêtements de maintien
Cantabria	Jeans
Originales	Finos Jeans, robes, jupes et pantalons décontractés

Source : Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV), Chambre nationale de l'industrie du vêtement.

Un grand nombre d'exportateurs américains implantent maintenant leurs propres installations de production au Mexique ou ailleurs en Amérique latine. Si les producteurs coréens ont manifesté un certain intérêt pour cette solution, leurs pratiques de travail et leur style de gestion n'est pas toujours compatible avec les usages mexicains. Jusqu'à maintenant, les Coréens ont dirigé leurs investissements vers le Honduras, le Guatemala et le Salvador, des pays qui ont accès aux marchés américain et mexicain grâce à l'Initiative du bassin des Caraïbes (IBC).

Les sociétés étrangères ont également commencé à conclure des accords de licence avec les fabricants mexicains. On constate ainsi qu'un certain nombre de designers connus ont récemment accordé des licences pour la fabrication de leurs produits au Mexique.

LES DÉTAILLANTS

Il y a environ 50 000 commerces de détail de vêtements au Mexique. Plus de 20 pour 100 sont situés à Mexico. La concurrence a augmenté férocement au cours des dernières années et le commerce de détail subit des transformations importantes pour diverses raisons.

- **La diminution des magasins familiaux :** Les supermarchés et les magasins à rayons ont accru leur efficacité et amélioré leur commercialisation. Ils pénètrent maintenant les marchés traditionnels des magasins familiaux qui avaient dominé le commerce de détail jusqu'à maintenant.
- **L'émergence des centres commerciaux :** On voit apparaître des centres commerciaux de style américain dans tout le pays. La plupart des grandes chaînes mettent en place des coentreprises avec des détaillants étrangers. Certains de ces nouveaux types de magasins ont mis du temps à prospérer et des observateurs estiment que les trois principaux marchés urbains sont déjà saturés.
- **L'expansion des chaînes nationales :** Les détaillants s'intéressent maintenant activement aux centres plus petits et à clientèle moins élevée du Mexique. *Sears de México* et *El Puerto de Liverpool* ont été parmi les premiers à construire des magasins plus petits dans les villes de province. Trois grandes chaînes de supermarchés, *Cifra*, *Gigante* et *Comercial Mexicana* vont chercher les clients dans les régions rurales avec des établissements de vente à rabais.
- **Les ventes par catalogue :** Les ventes par catalogue n'occupent pas une place importante au Mexique, en particulier parce que les services de livraison de colis ne sont pas très efficaces. Nieman Marcus, l'importante maison de détail et de vente par correspondance du Texas, a lancé un

catalogue sur le marché mexicain en 1994. Les observateurs du secteur de la vente directe par correspondance suivront attentivement ses progrès.

- **Les ventes directes :** Les ventes directes sont beaucoup plus courantes au Mexique qu'elles ne le sont au Canada. Ce type d'entreprise organise des réunions à domicile et vend directement aux personnes au bureau ou à la maison. Des entreprises comme Avon et House of Fuller fabriquent des gammes complètes de vêtements dont la distribution est assurée par leurs propres représentants.

LA MODE

Les Mexicains sont soumis pour l'essentiel aux mêmes tendances de la mode que leurs voisins du Nord. Ils regardent la télévision étrangère et lisent les magazines internationaux de mode. Même s'il n'y a qu'une petite partie de la population qui puisse consacrer une partie de ses revenus à la mode, en termes absolus c'est un groupe important. Toutefois, d'une certaine façon, leurs goûts diffèrent de ceux des Canadiens. Dans le milieu des affaires, la mode a tendance à être plus officielle et plus conservatrice qu'au Canada. Les vêtements pour enfants sont plus élaborés, en particulier les robes des petites filles, alors que les femmes portent plus fréquemment des robes et des jupes.

Les jeunes sont séduits et intéressés par la mode et tendent à consacrer aux vêtements un pourcentage plus important de leur revenu disponible que le consommateur moyen. Environ un tiers de tous les jeunes de 15 à 19 ans travaillent. Même si leurs revenus sont faibles, ils sont très conscients de ce que portent leurs pairs et se font accepter dans certains cercles en fonction de leur apparence. Ces modes évoluent rapidement et les vêtements pour

jeunes se démodent également très rapidement.

Le climat

Le climat de l'ensemble du Mexique est tempéré, même si certaines régions du pays ont à l'occasion du temps froid, en particulier le soir. Le marché pour les vêtements d'extérieur lourds est faible. C'est ainsi que le Mexique n'a importé que pour 5 millions de dollars US de vêtements en fourrure en 1992. Un climat plus stable revient à dire que la saison d'achat est plus longue. Il y a deux grandes saisons au Mexique pour les vêtements : automne/hiver et printemps/été.

Les tailles

En moyenne, les Mexicains sont un peu plus petits que les Canadiens et il faut donc s'attendre à un pourcentage plus élevé de tailles petites et moyennes pour les commandes en provenance du Mexique. Il y a également un marché pour les tailles petites-fortes.

Les choix des tissus

De façon traditionnelle, le polyester et les mélanges de polyester ont été les tissus les plus populaires parce qu'il est facile d'en prendre soin et qu'ils coûtent moins cher. Au fur et à mesure que les consommateurs deviennent plus aisés et plus sensibles à la mode, les tissus naturels deviennent aussi plus populaires. Parmi les tissus dont le marché est en expansion, on peut citer le coton, de même que les laines et les lins légers.

LES POSSIBILITÉS POUR LES VÊTEMENTS D'ENFANTS

Les vêtements d'enfants représentent environ 40 pour 100 du marché total des vêtements. La consommation a augmenté d'environ 13 pour 100 en 1993. La croissance de ce marché devrait être soutenue au moins jusqu'à l'an 2000, époque

à laquelle le taux des naissances devrait commencer à diminuer.

Les Mexicains qui peuvent se le permettre souhaitent des vêtements durables avec un fort élément de design. Les vêtements américains fabriqués par des entreprises comme Osh Kosh B'Gosh, qui sont de bonne qualité et bien dessinés, sont populaires, mais trop coûteux pour la plupart des Mexicains. Le secteur mexicain est très concurrentiel pour les vêtements d'enfants de haute qualité nécessitant beaucoup de main-d'œuvre, comme par exemple les robes de fête et les corsages avec des appliqués brodés.

Malgré les aspects concurrentiels du secteur mexicain des vêtements d'enfants, ce sous-secteur n'a pas eu l'habitude d'exporter. D'après la *Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV)*, Chambre nationale de l'industrie du vêtement, moins de dix sociétés avaient exporté des vêtements d'enfants en mars 1994.

Tous ces éléments ont concouru pour accroître l'intérêt des alliances stratégiques. C'est ainsi que *Baby Duy* a joint ses forces à celles d'une petite société de vêtements pour enfants implantée à New York appelée Nouvelle Image Kids. Le partenaire américain distribue des produits *Baby Duy* dans le nord-est des États-Unis.

Les possibilités pour les fournisseurs canadiens

Il y a des possibilités de partenariats entre les sociétés mexicaines et les fabricants canadiens de vêtements. Les Mexicains sont particulièrement intéressés par les vêtements pour enfants de haute qualité, bien conçus et à la mode. Ils ont également besoin d'expertise technique et d'aide en commercialisation. En retour, ils peuvent offrir des produits fabriqués à la main de haute qualité et à des prix concurrentiels.

LES POSSIBILITÉS POUR LES VÊTEMENTS POUR DAMES

En 1992, la production mexicaine représentait environ 95 pour 100 du marché des vêtements pour dames. Récemment, les importations ont commencé à jouer un rôle beaucoup plus important parce que les producteurs mexicains n'ont pas réussi à suivre la mode.

Les femmes qui travaillent à l'extérieur sont devenues l'élément le plus dynamique de ce marché. Elles ont besoin de certains types de vêtements et disposent de leur propre source de revenus. Les statistiques gouvernementales estiment que la main-d'œuvre féminine officielle est composée d'environ 5,6 millions de femmes.

Les possibilités pour les fournisseurs canadiens

Les acheteurs de vêtements pour dames cherchent des vêtements plus mode que ceux des fabricants locaux. Les tissus naturels comme le coton les intéressent, à condition de pouvoir les obtenir à des prix raisonnables. On estime que le marché de la lingerie est sous-développé au Mexique, en particulier pour les vêtements de nuit de coton fin et les sous-vêtements «sexy». Les autres produits qui peuvent offrir des débouchés intéressants sont ceux des pantalons, des robes, des chemisiers pour femmes et des jupes en tricot mode et tout-aller.

Les designers canadiens qui fabriquent des produits de haute qualité bien conçus et qui peuvent concurrencer les vêtements européens sont ceux qui ont le plus de chances de réussir sur ce marché. Bien que les consommateurs mexicains soient très attentifs à la marque, ils recherchent également le style et la valeur. Des vêtements portant une marque de distributeur canadien et conçus conjointement avec un fabricant

de vêtements pour dames mexicain devraient réussir à pénétrer ce marché. Il faudrait alors que la société canadienne apporte son expertise technique et de commercialisation ainsi que son savoir-faire en design.

LES POSSIBILITÉS POUR LES VÊTEMENTS POUR HOMMES

Le marché des vêtements pour hommes est évalué à environ un quart du marché total des vêtements. La pénétration des importations est d'environ 18 pour 100, le triple de ce qu'elle est pour les vêtements pour dames.

Les Mexicains qui travaillent dans le milieu des affaires et ailleurs sont moins sensibles à la mode que leurs homologues canadiens, au moins dans les gammes de prix inférieure à moyenne. On trouvera plus facilement chez cette clientèle des costumes et des chemises réalisés en tissus comportant un fort pourcentage d'éléments synthétiques. Les plus courants sont polyester/laine pour les costumes et polyester/coton pour les chemises. Les usines mexicaines de vêtements sont relativement bien équipées pour répondre à la demande en produits de base comme les chemises, les chaussettes, les sous-vêtements, les costumes et les jeans.

Le marché haut de gamme et décontracté est celui des designers européens connus comme Hugo Boss et Giorgio Armani. Un petit nombre de sociétés mexicaines, comme *Confitalia*, sont en mesure de faire concurrence efficacement sur ce marché, grâce à des accords de licence avec des designers étrangers et à l'accès qu'elles ont à des tissus étrangers. Les autres fabricants mexicains de vêtements pour hommes s'intéressent de plus en plus à la moitié supérieure du marché. Certains d'entre eux s'aperçoivent

qu'ils seront en mesure de faire concurrence dans ce créneau s'ils réussissent à mettre en place des alliances stratégiques qui leur donneront accès à des capitaux, à de la technologie et à de l'expertise en commercialisation et en design.

Les possibilités pour les fournisseurs canadiens

Il est possible, dans ce créneau, de réussir à mettre en place des alliances stratégiques entre les fabricants canadiens de vêtements et des sociétés mexicaines. Les observateurs de ce secteur conviennent qu'il y a une pénurie de produits à fort contenu en design destinés aux consommateurs les plus jeunes dans la moitié inférieure du marché. En règle générale, les jeunes mexicains veulent suivre les tendances de la mode, mais n'ont pas les revenus pour acheter des produits haut de gamme. Un programme de marque de distributeur pourrait être une façon de lancer des produits de style et à coût relativement bas.

Les exportations directes de vêtements décontractés haut de gamme destinés aux jeunes offrent également des possibilités. Les pantalons, les vêtements d'extérieur et les chemises sont importés en grandes quantités.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

LA DISTRIBUTION

Les détaillants mexicains les plus importants achètent directement des fabricants, en particulier quand il s'agit de marques de distributeur. Ils ont leurs propres acheteurs, qui suivent les salons de la mode et visitent les milieux spécialisés aux États-Unis et en Europe. Ils acceptent également volontiers d'assister à des présentations de nouvelles gammes de produits dans leurs locaux. Pour mettre en place de telles activités, il vaut mieux avoir recours aux

services d'un agent ou d'un représentant mexicain.

Quelques agents indépendants s'occupent de gammes multiples de produits. Ils ont tendance à représenter des fabricants plus petits ou des designers. Ces agents sont soumis à des pressions parce qu'un grand nombre des détaillants les plus importants insistent maintenant sur un meilleur service et veulent traiter directement avec leurs fournisseurs.

Les grands magasins à rayons et beaucoup des chaînes spécialisées les plus importantes achètent leurs produits importés par l'intermédiaire d'agents ou de groupes d'achat. C'est ainsi que *El Puerto de Liverpool* est membre du groupe d'achat Atkins, implanté à New York.

La plupart des fabricants mexicains de vêtements ont des agents de vente exclusifs qui sont des employés. Dans certains cas, il arrivera qu'un fabricant complète sa gamme de produits en y ajoutant des articles d'autres entreprises, y compris de fabricants étrangers.

Les fabricants mexicains de vêtements s'efforcent de suivre les tendances du marché qui recherchent des produits plus mode, des systèmes de distribution de plus en plus sophistiqués et exigent un service à la clientèle de plus en plus élaboré. Ils sont intéressés par les coentreprises avec les fabricants étrangers qui peuvent leur apporter des compétences techniques et en commercialisation en échange de l'accès au marché mexicain.

Les fournisseurs canadiens de vêtements qui souhaitent faire connaître leurs produits et rencontrer des clients, des agents et des partenaires éventuels ont intérêt à participer aux foires commerciales. C'est là une approche efficace. On trouvera à la fin de ce sommaire une liste des contacts importants au Mexique ainsi qu'une liste de ces foires.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALÉNA)

Pour bénéficier du traitement tarifaire favorable prévu par l'ALÉNA, les marchandises doivent respecter les règles d'origine précisées dans cet accord. Dans le cas des vêtements, elles sont sensiblement plus complexes que pour la plupart des autres produits. En règle générale, les règles d'origine peuvent être exprimées par la formule «à partir du fil».

Tous les produits importés au Mexique doivent être accompagnés d'un certificat d'origine. L'exportateur doit consulter les règles détaillées d'origine pour le produit concerné.

L'ALÉNA contient une disposition qui s'applique à certaines marchandises comportant des tissus importés qui peuvent être exportées en franchise de douane jusqu'au niveau de la préférence douanière de chaque pays. C'est là un élargissement du programme des quotas de tarifs douaniers de l'ancien Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Le niveau de préférence douanière doit être inscrit sur un certificat d'admissibilité émis par le pays d'exportation.

L'ÉTIQUETAGE

La réglementation mexicaine en matière d'étiquetage s'applique à tous les articles de consommation. L'étiquette doit être en espagnol, fixée à la source et doit contenir des renseignements précis, déterminés dans le Règlement. Les textiles, les vêtements et leurs accessoires doivent également respecter les exigences additionnelles d'étiquetage, qui s'appliquent dès la frontière. Les étiquettes des vêtements doivent également respecter la norme mexicaine officielle NOM-004-SCFI-1993.

Des modifications de ces règles devraient entrer en vigueur au milieu de 1995 et on s'attend à ce qu'elles fassent apparaître des exigences additionnelles importantes pour l'étiquetage des vêtements, en particulier des instructions plus détaillées pour leur entretien.

LES NORMES

Un grand nombre de produits sont régis par des normes obligatoires sur les produits, connues sous le nom de *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)*, Normes officielles mexicaines. Les textiles, les vêtements et leurs accessoires sont régis par la NOM-004-SCFI-1993. Les produits soumis aux *NOM* doivent subir des tests au Mexique et obtenir un certificat de conformité du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel. Le numéro de certification doit apparaître sur l'étiquette du vêtement, ainsi que le logo de la *NOM*.

CONTACTS IMPORTANTS

CANADA

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (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, 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
Fax Link : (613) 944-4500
Babillard électronique (BÉI) :
1-800-628-1581 ou
(613) 944-1581

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada à Mexico assure la promotion du commerce avec le Mexique. Plusieurs délégués commerciaux travaillent à l'Ambassade et celle-ci a un bureau satellite à Monterrey. Les délégués commerciaux offrent toute une gamme de services, dont la mise en contact de sociétés canadiennes avec d'éventuels clients au Mexique et des conseils sur les canaux de commercialisation; ils viennent en aide aux entreprises qui souhaitent participer à des foires commerciales, les aident à trouver des entreprises mexicaines qui pourraient leur servir d'agent, compilent des renseignements de crédit et d'affaires sur d'éventuels clients étrangers.

Note : Pour téléphoner à Mexico, il faut composer 0-11-52-5 devant les numéros locaux. Pour rejoindre les autres villes du Mexique, consulter la liste des indicatifs internationaux au début de votre annuaire téléphonique afin d'y trouver l'indicatif régional voulu.

Section des affaires commerciales
Ambassade du Canada au Mexique
Schiller No. 529
Col. Polanco
Apartado Postal 105-05
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 724-7900
Télécopieur : 724-7982

Centre d'affaires canadien
Centro Canadiense de Negocios
Av. Ejército Nacional No. 926
Col. Polanco
11540 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 580-1176
Télécopieur : 580-4494



Consulat canadien

Edificio Kalos, Piso C-1
Local 108A
Zaragoza y Constitución
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 344-3200
Télécopieur : 344-3048

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. Partageant les locaux régionaux du ministère de l'Industrie (MI), les centres relèvent du MAÉCI. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non prêtes à exporter, à mener à bien 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 30 000 exportateurs canadiens. Pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-5701.

Le Service de renseignements commerciaux fournit aux entreprises canadiennes des renseignements détaillés sur les marchés, par produits. Il aide les entreprises à tirer parti des possibilités locales, d'exportation, de transfert de technologie et de

nouveaux investissements dans le domaine de la fabrication. Les sociétés canadiennes utilisent ces renseignements pour prendre leurs décisions de fabrication, d'élaboration de produits, de commercialisation et d'élargissement des marchés. Les renseignements fournis portent sur les valeurs, le volume et les prix unitaires des importations, les caractéristiques des importations (par exemple matériaux, catégories, gammes de prix, etc.), les noms des importateurs, les principaux pays d'exportation, l'identification des exportateurs étrangers au Canada, la production canadienne, les exportations canadiennes et les importations américaines. Les deux tiers des clients de ce service sont de petites entreprises. Pour obtenir de plus amples renseignements, on s'adressera au (613) 954-5031.

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) est une source importante de financement éventuel des activités des entreprises canadiennes au Mexique grâce au fonds spécial — connu sous le nom d'INC — dont elle dispose dans le cadre du Programme de coopération industrielle. 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. L'INC contribue donc au développement de liens avec le secteur privé mexicain en aidant les sociétés canadiennes qui échangent leurs compétences et leur expérience avec des partenaires mexicains, comme avec ceux d'autres pays. Toute une série de mécanismes de l'INC aident les entreprises à instaurer des accords de collaboration mutuellement avantageux pour des transferts de technologie et des créations d'emplois au Mexique.

Direction de la coopération industrielle

Agence canadienne de développement international
200, prom. du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Téléphone : (819) 997-7905/7906
Télécopieur : (819) 953-5024

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est un organisme unique en son genre qui aide les entreprises canadiennes à faire concurrence à l'échelle internationale. Elle facilite les exportations et les investissements à l'étranger en offrant des services de gestion du risque, y compris des assurances et du financement, aux entreprises canadiennes et à leurs clients de par le monde.

Les programmes de la SEE entrent dans quatre grandes catégories :

- des assurances sur le crédit à l'exportation couvrant les crédits à moyen et à long termes;
- des assurances et des garanties de bonne fin protégeant les exportateurs et les institutions financières en cas d'exécution des divers instruments de garantie de bonne fin émis généralement par des banques ou d'autres établissements de sécurité;
- des assurances sur les investissements à l'étranger couvrant, entre autres, les risques politiques auxquels les nouveaux investissements canadiens à l'étranger sont exposés; et
- le financement à moyen et à long terme des exportations pour les acheteurs étrangers de produits et de services canadiens.

Ottawa (Administration centrale)

151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 1K3
Téléphone : (613) 598-2500
Télécopieur : (613) 237-2690



Les institutions de financement international, dont la Banque mondiale et la Banque inter-américaine de développement, fournissent des fonds au Mexique pour le financement de toutes sortes de projets. Ces banques peuvent fournir des renseignements sur les projets à venir et identifier les institutions mexicaines qui les exécuteront.

L'Ambassade du Mexique, le délégué commercial mexicain au Canada et les bureaux consulaires mexicains peuvent fournir de l'aide et des conseils aux sociétés canadiennes sur la façon de faire des affaires au Mexique.

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

Organismes parrains

Baker & McKenzie
Baker & McKenzie est une des plus importantes firmes juridiques internationales avec des bureaux dans 35 pays. Elle a actuellement quatre bureaux au Mexique, soit à Juárez, à Mexico, à Monterrey et à Tijuana. Outre ses services traditionnels, Baker & McKenzie aide ses clients à trouver des partenaires qui leurs conviennent pour s'implanter au Mexique ou y élargir leurs activités.

Baker & McKenzie
Avocats
Place BCE
181, rue Bay, bureau 2100
Toronto (Ontario) M5J 2T3
Téléphone : (416) 865-6910/6903
Télécopieur : (416) 863-6275

ASSOCIATIONS D'AFFAIRES ET PROFESSIONNELLES

Fédération canadienne du vêtement
130, rue Slater, bureau 605
Ottawa (Ontario) K1P 6E2
Téléphone : (613) 231-3220
Télécopieur : (613) 231-2305

Fédération canadienne du vêtement, division du design
372, rue Richmond Ouest
Bureau 112
Toronto (Ontario) M5V 1X6
Téléphone : (416) 977-3620
Télécopieur : (416) 977-2637

Canadian Association of Wholesale Sales Representatives
1712, rue Avenue
C.P. 54546
Toronto (Ontario) M5M 4N5
Téléphone : (416) 966-2466
Télécopieur : (416) 966-4669

Conseil canadien du commerce de détail
210, rue Dundas Ouest, bureau 600
Toronto (Ontario) M5G 2E8
Téléphone : (416) 598-4684
Télécopieur : (416) 598-3707

The Wool Bureau of Canada
33 Yonge Street, bureau 820
Toronto (Ontario) M5E 1G4
Téléphone : (416) 361-1440
Télécopieur : (416) 361-3179

Association des manufacturiers de vêtements pour hommes Inc.
555, av. Chabanel Ouest
Bureau 801
Montréal (Québec) H2N 2H8
Téléphone : (514) 382-3846
Télécopieur : (514) 383-1689

Association des manufacturiers de mode enfantine
8270, av. Mountain Sights
Bureau 101
Montréal (Québec) H4P 2B7
Téléphone : (514) 731-7774
Télécopieur : (514) 731-7459

Conseil canadien de la fourrure
1435, av. Saint-Alexandre
Bureau 1270
Montréal (Québec) H3A 2G4
Téléphone : (514) 844-1945
Télécopieur : (514) 844-8593

Design British Columbia
355, rue Burrard, bureau 110
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6C 2G8
Téléphone : (604) 681-3392
Télécopieur : (604) 681-3394

Western Canadian Designers and Fashion Association
355, rue Burrard, bureau 1260
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6C 2G8
Téléphone : (604) 689-7677

Manitoba Fashion Institute
114-85, rue Adelaide
Winnipeg (Manitoba) R3A 0V9
Téléphone : (204) 842-7314
Télécopieur : (204) 943-2228

Apparel Ontario
130, rue Slater, bureau 605
Ottawa (Ontario) K1P 6E2
Téléphone : (613) 565-3047
Télécopieur : (613) 231-2305

Institut des manufacturiers du vêtement, Québec
555, av. Chabanel Ouest
Bureau 801
Montréal (Québec) H2N 2H8
Téléphone : (514) 382-3846
Télécopieur : (514) 383-1689

Association des entrepreneurs en couture du Québec
75, rue Port Royal Est, bureau 235
Montréal (Québec) H3L 3I1
Téléphone : (514) 384-6147
Télécopieur : (514) 384-1552

Association pour la promotion des designers de mode du Québec
3575, boul. Saint-Laurent
Bureau 117
Montréal (Québec) H2X 2T7
Téléphone : (514) 282-1031
Télécopieur : (514) 282-1051

Le **Conseil canadien pour les Amériques (CCA)** est un organisme à but non lucratif. Il a été créé en 1987 pour promouvoir les intérêts commerciaux en Amérique latine et aux Antilles. Le CCA assure la promotion d'événements et de programmes destinés à augmenter le volume des affaires et à mettre en place des réseaux de contacts entre le Canada et les pays de la région. Il publie également un bulletin d'information bimensuel.

Conseil canadien pour les Amériques
Bureaux de la direction
145, rue Richmond Ouest, 3^e étage
Toronto (Ontario) M5H 2L2
Téléphone : (416) 367-4313
Télécopieur : (416) 367-5460

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

Association des manufacturiers canadiens
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

CONTACTS IMPORTANTS

MEXIQUE

Ministères du gouvernement mexicain
Secrétariat au commerce et au développement industriel
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

Alfonso Reyes No. 30
Col. Hipódromo Condesa
06140 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 729-9256/9257
Télécopieur : 729-9343

Secrétariat au commerce et au développement industriel
Bureau des normes
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
Dirección General de Normas
Av. Puente de Tecamachalco No. 6
Col. Lomas de Tecamachalco
53950 Tecamachalco, Estado de México
Mexique
Téléphone : 729-9300
Télécopieur : 729-9477

Institut national de statistique, de géographie et d'informatique
Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)
Edificio Sede
Av. Héroe de Nacosari No. 2301 Sur
Fraccionamiento Jardines del Parque
20270 Aguascalientes,
Aguascalientes
Mexique
Téléphone : 918-6947
Télécopieur : 918-6945

Secrétariat à l'agriculture, à l'élevage et au développement rural
Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGDR)
Insurgentes Sur No. 476, Piso 13
Col. Roma Sur
06760 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 584-0786/0834
Télécopieur : 584-1887

Banque centrale du Mexique
Banco de México
Tacuba No. 4, Piso 1
Col. Centro
06059 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 512-5817, 237-2378
Télécopieur : 237-2370

Banque nationale de développement
Nacional Financiera (NAFIN)
Insurgentes Sur No. 1971
Col. Guadalupe Inn
01020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 325-6668/6669
Télécopieur : 325-6009

Société pétrolière d'État
Petróleos Mexicanos (PEMEX)
Av. Marina Nacional No. 329
Col. Huasteca
11311 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 250-2611
Télécopieur : 625-4385

Associations industrielles

Chambre nationale de l'industrie du vêtement
Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV)
Tolsá No. 54
Col. Centro
06040 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 588-7822, 761-5446
Télécopieur : 578-6210

Chambre nationale de l'industrie du vêtement à Jalisco
Cámara Nacional de la Industria del Vestido en Jalisco
Av. Vallarta No. 3233
Plaza Galeria Exhimoda
Locales 3y 4, Zona H
44690 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 647-3959
Télécopieur : 647-3996

Association nationale des magasins à rayons
Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD)
Homero No.109, Piso 11
Col. Polanco
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 254-6220/1714,
545-8803
Télécopieur : 203-4495, 250-2536