

.63105404 (F)

doc
CA1
EA616
95T25
FRE

Canada



LES DÉBOUCHÉS AU MEXIQUE : LE SECTEUR DU TEXTILE



Profil sectoriel – Mexique

Les débouchés au Mexique : le secteur du textile a été préparé conjointement par les ministères des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et de l'Industrie (MI). Prospectus Inc. s'est occupée de la recherche et de la rédaction, en collaboration avec l'Institut canadien des textiles. Le bureau de Toronto de Baker & McKenzie et le ministère de l'Industrie, grâce à leur appui, ont rendu cette publication possible.

Ce profil sectoriel est conçu pour donner un aperçu du marché **du textile** au Mexique. Même si tous les collaborateurs à cette publication se sont efforcés d'éviter les erreurs et les inexactitudes, elle n'est toutefois pas destinée à être la seule source d'information sur ce secteur d'activité. Le lecteur est invité à n'y voir qu'une des sources d'information sur la façon de faire des affaires au Mexique.

Ni le gouvernement du Canada, ni Baker & McKenzie, n'entérinent les opinions exprimées ou dont il est fait état dans ce document. Ils n'assument non plus aucune responsabilité en regard de toute erreur ou omission. De la même façon, les auteurs, les éditeurs et les collaborateurs n'assument aucune responsabilité pour les pertes commerciales qui seraient imputables à des décisions d'affaires prises sur la foi des informations contenues dans cet ouvrage.

Copyright © Ministère des Approvisionnements et Services, juin 1995
N° de catalogue E73-9/31-1995F
ISBN 0-662-80073-7

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, réimprimée, entreposée dans un système d'archivage ou transmise en tout ou en partie, dans quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre, sans autorisation écrite préalable des éditeurs et de la Couronne.

Publié par Prospectus Inc.

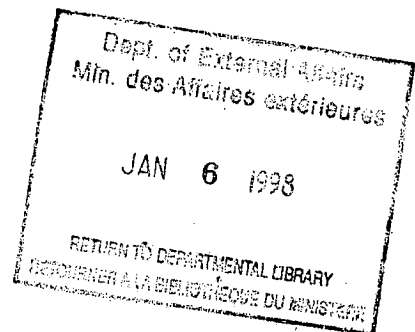
Imprimé au Canada.

Also available in English.

LES POSSIBILITÉS AU MEXIQUE

LE MARCHÉ DES TEXTILES

43-280-855



Export
MEXIQUE

Mexique



MESSAGE DE BAKER & MCKENZIE, AVOCATS

Notre entreprise est très présente au Mexique depuis 1961. Nous avons un bureau dans la ville de Mexico, connu sous le nom de *Bufete Sepulveda*, alors que les autres cabinets à travers le Mexique sont connus sous le nom de Baker & McKenzie. Nous avons actuellement des bureaux dans les villes de Juárez, Mexico, Monterrey et Tijuana et prévoyons en ouvrir d'autres dans les régions industrielles à forte croissance du Mexique. Un pourcentage important de toutes les sociétés étrangères s'implantant dans les régions des *maquiladoras* ont retenu les services de Baker & McKenzie pour les aider dans tous les aspects de leurs activités d'implantation.

Les avocats du cabinet combinent la connaissance du droit mexicain et la compréhension du cadre des affaires et du processus gouvernemental au Mexique. Notre cabinet a une excellente réputation dans les milieux des affaires et du gouvernement comme étant l'une des principales entreprises mexicaines s'occupant de transactions commerciales internationales et nationales. Les avocats des quatre bureaux mexicains rencontrent régulièrement leurs homologues canadiens pour discuter de la coordination des activités d'affaires dans le contexte nord-américain et pour favoriser les activités de commerce et d'investissement entre le Canada et le Mexique. Les associés des bureaux mexicains siègent à un certain nombre d'organismes nationaux et internationaux comme représentants à la fois d'organisations nationales d'affaires et du gouvernement mexicain. Les associés des bureaux mexicains conseillent régulièrement le gouvernement mexicain sur les problèmes de commerce international, y compris récemment dans le cadre des négociations sur l'ALÉNA.

Les domaines d'expertise du cabinet au Canada et au Mexique comprennent entre autres :

- le droit administratif;
- la banque et la finance;
- le droit des sociétés et commercial;
- les problèmes douaniers;
- le droit de l'environnement;
- les lois sur les investissements étrangers et les *maquiladoras*;
- les lois sur la santé;
- les problèmes d'immigration;
- la propriété intellectuelle;
- le commerce international;
- les lois sur le travail et sur l'emploi;
- la réglementation dans le domaine de l'immobilier, de l'imposition et des transports;
- les impôts.

Le bureau de Toronto, ouvert depuis 1962, fait partie intégrante de la pratique nord-américaine de l'entreprise qui comprend neuf bureaux aux États-Unis et quatre au Mexique.

Les bureaux de Baker & McKenzie au Canada et au Mexique s'efforcent d'aider les entreprises canadiennes à trouver les partenaires qui leur conviennent afin de leur permettre d'implanter ou d'élargir des activités commerciales au Mexique. Que l'objectif d'une entreprise soit de recueillir des capitaux, de créer une coentreprise ou une alliance stratégique, ou de commencer à exporter sur le marché mexicain, Baker & McKenzie offre une approche coordonnée pour rendre plus facile la pénétration du marché mexicain.

Bill Watson
(416) 865-6910

Allan Turnbull
(416) 865-6923



Roy Kusano
(416) 865-6903

Paul Burns
(416) 865-6912

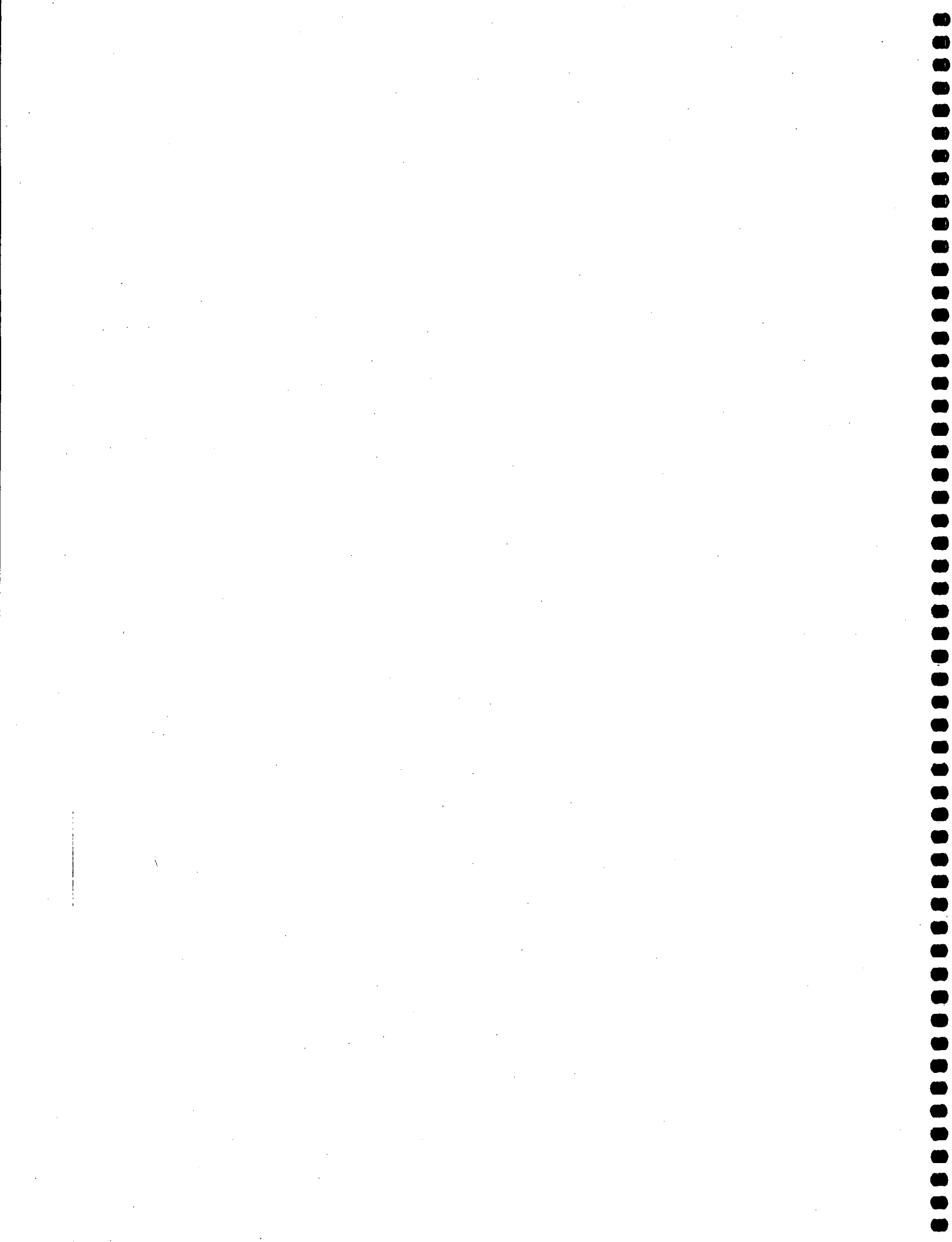


TABLE DES MATIÈRES

L'ALÉNA

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) élargit la zone de libre-échange du Canada à 270 millions de personnes dans un marché de 360 millions, soit un marché plus important que la population des 15 pays de l'Union européenne avec une production totale nord-américaine de 7 billions de dollars.

Le Mexique est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Les échanges bilatéraux entre les deux pays ont dépassé 5,5 milliards de dollars en 1994 et devraient dépasser les 7 milliards d'ici la fin de la décennie.

L'investissement direct canadien au Mexique augmente rapidement puisqu'il est passé de 452 millions de dollars en 1992 à plus de 1,2 milliard en 1994.

Ce guide a été préparé afin d'aborder les problèmes qui se posent inévitablement aux nouveaux exportateurs. Il ne prétend toutefois pas être exhaustif. Les conditions, les intérêts et les besoins particuliers à chaque entreprise influenceront sa stratégie d'approche du marché mexicain.

On peut obtenir de plus amples informations en s'adressant au :

Ministère de l'Industrie (MI) par l'intermédiaire des centres de commerce international des provinces (voir la section des contacts importants) ou à l'InfoCentre à :

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

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

BÉI (Babillard électronique) :

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

LES TEXTILES ET L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN	5
LE SECTEUR MEXICAIN DU TEXTILE	6
Les fibres et les fils	7
Le coton	8
La laine	8
Les fibres artificielles et synthétiques	8
Les tissus	9
Les impératifs de la modernisation	10
LE COMMERCE EXTÉRIEUR	11
LES CLIENTS	14
Les fabricants de tissu	14
Les fabricants de fil	14
Les fabricants de vêtements	15
Les magasins de détail	16
Les tissus importés	17
Les fabricants de produits destinés à la maison	18
Les clients industriels	18
Les fabricants de véhicules	19
Les fabricants de meubles	19
Les agents et les distributeurs	19
LA CONCURRENCE	20
L'ÉVOLUTION DES PRODUITS	22
Les tissus pour vêtements	23
Les tissus de détail	23
Les fils	24
Les textiles industriels	25
Les textiles destinés au secteur du transport	27
Les textiles d'ameublement et les draperies	27
LE CADRE RÉGLEMENTAIRE	28
Les normes et les tests	28
La documentation sur l'origine	29
L'étiquetage	29

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ	30
Les agents et les distributeurs	30
Les foires commerciales du textile	31
Exintex	31
Expo Tela	31
Expo Textil	31
OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE	32
Ministères et services du gouvernement canadien au Canada	32
Contacts importants au Canada	38
Organismes parrains	38
Bureaux du gouvernement mexicain au Canada	38
Associations d'affaires et professionnelles au Canada	39
Ministères et services du gouvernement canadien au Mexique	40
Contacts importants au Mexique	41
Associations industrielles	41
Grandes entreprises de fabrication	42
Chaînes de magasins à rayons au Mexique	43
Organisateurs de foires commerciales	44
Publications commerciales	44

LES TEXTILES ET L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994. À ce moment, le Canada, le Mexique et les États-Unis ont convenu d'éliminer immédiatement — ou progressivement sur une période n'excédant pas dix ans — les droits de douane sur les textiles fabriqués en Amérique du Nord qui satisfont aux règles d'origine de l'ALÉNA. La plupart des tarifs douaniers qui s'appliquent aux textiles échangés entre le Canada et le Mexique seront éliminés sur une période de huit ans.

Les règles d'origine définissent les produits textiles qui sont admissibles au traitement préférentiel prévu par l'ALÉNA. Pour la plupart d'entre eux, la règle d'origine est « à partir de fil », ce qui veut dire que les textiles doivent être fabriqués à partir de fils fabriqués à l'intérieur de la zone de libre-échange. La règle « à partir de fibre » s'applique à certains produits, dont le coton et les fils faits à partir de fibres chimiques. « À partir de fibre » revient à dire que les marchandises doivent être fabriquées à partir de fibres faites dans un pays de l'ALÉNA.

Si les fabricants de textile souffrent sérieusement de l'augmentation des importations en provenance d'un autre pays membre de l'ALÉNA, le pays importateur peut augmenter les tarifs douaniers pour soulager temporairement l'industrie, à condition de respecter des règles précises. Dans certaines conditions, il sera possible d'imposer de nouveaux contingents aux textiles qui ne respectent pas les règles d'origine.

LE SECTEUR MEXICAIN DU TEXTILE

Le secteur mexicain du textile est responsable d'un peu plus de deux pour cent du PIB et de près de dix pour cent de la production manufacturière. Même si cela représente une diminution par rapport au 2,5 pour 100 du PIB depuis 1990, ce secteur est encore plus important que celui de l'automobile. L'industrie mexicaine du textile est composée d'environ 2 000 entreprises dont 85 pour 100 sont des entreprises familiales. Les autres appartiennent pour l'essentiel à de grandes multinationales chimiques et textiles.

Ce secteur emploie environ 170 000 personnes et est implanté pour l'essentiel à Mexico et à Puebla. L'industrie du textile s'est développée dans un milieu fortement protégé pendant les 40 dernières années. Peu d'investissements ont été faits au cours de la « décennie perdue » des années 1980 et l'industrie était mal équipée pour faire face à la libéralisation du commerce qui a commencé en 1988. Malgré les nouvelles pressions qui s'exercent pour moderniser l'industrie, l'investissement continue à être au ralenti. Cela s'explique surtout par le coût élevé du capital et par des ventes médiocres qui limitent les liquidités disponibles.

Au Mexique, ce secteur profite de vastes approvisionnements de matières premières, y compris celles qui sont naturelles comme la laine, le lin et le sisal, et de fibres artificielles comme la rayonne, qui est dérivée des produits du bois. La production des fibres synthétiques, surtout le polyester et l'acrylique, tirent parti du secteur pétrochimique mexicain qui est le 15^e plus important du monde.

Le secteur mexicain du textile a également l'avantage de salaires relativement faibles et de la proximité des marchés américains. Toutefois, ces avantages sont annulés par une structure industrielle très fragmentée et le manque d'économies d'échelle. On peut en donner comme exemple *Celulosa y Derivados (CYDSA)*, le plus important fabricant de textile intégré du Mexique, qui n'est responsable que de un pour cent de la valeur ajoutée du secteur. L'industrie est dominée par des entreprises familiales et on y retrouve peu d'intégration verticale. Elle souffre également d'approvisionnements insuffisants en eau propre et du coût élevé de l'électricité.

D'après la *Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX)*, Chambre nationale de l'industrie du textile, le PIB de ce secteur a diminué de 3,7 pour 100 en 1992 et de 7,4 pour 100 en 1993, en partie sous la pression de la concurrence asiatique. Certaines entreprises ont été plus touchées que d'autres.

Le secteur du textile, composé d'un grand nombre de PME, est également affaibli par une importante masse de créances en souffrance. D'après Hugo González, président de la *Cámara Textil de Puebla y Tlaxcala (CTPT)*, Chambre du textile de Puebla et Tlaxcala, plus de 40 des 420 entreprises qui se consacrent aux textiles, aux vêtements et aux activités connexes des deux États risquent de disparaître sous le poids de leur endettement. M. González impute également la mauvaise situation de ces entreprises à l'augmentation des exportations, légales et illégales, des pays asiatiques et en particulier de la Chine.

LES FIBRES ET LES FILS

La consommation de fibres est dominée par les fibres et les filaments synthétiques et artificiels qui représentent 64 pour 100 du marché. Le coton accapare 35 pour 100 du marché et la laine, un pour cent.

LE COTON

Le Mexique était par le passé un très gros producteur et exportateur de coton. Les conditions de culture y sont excellentes, comparables à celles qu'on retrouve en Égypte et au Pérou. Toutefois, le manque de technologies et de capitaux a découragé le développement d'une industrie de niveau mondial. Le coton du Mexique est de bonne qualité, mais on n'y cultive pas toutes les variétés nécessaires à l'industrie textile. Malgré des salaires beaucoup plus faibles, le coût moyen du coton au Mexique n'est que légèrement inférieur à ce qu'il est aux États-Unis.

La production de coton a diminué sensiblement au Mexique après 1988. Le pays était encore exportateur net en 1990 et 1991, mais il a dû importer 154 000 tonnes de coton entre 1993 et 1994, soit environ 87 pour 100 de la production nationale.

Cette production aurait toutefois augmenté en 1994. À la mi-septembre, le *Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH)*, Secrétariat à l'agriculture et aux ressources hydriques, prévoyait une production de coton pour la saison de 1994 d'environ 465 000 balles contre seulement 110 000 l'année précédente. Le secteur mexicain du textile en a utilisé environ 850 000 balles en 1993. Le SARH explique l'augmentation de la production par celle des superficies ensemencées qui approchaient les 147 000 hectares.

Certains analystes expliquent l'augmentation de la production par les modifications apportées au système mexicain de subventions agricoles entrées en vigueur en 1993. Ce système poussait auparavant les agriculteurs à cultiver du maïs, même sur les terres qui convenaient mieux à la culture du coton. La faiblesse des prix sur les marchés mondiaux ne faisait qu'ajouter à cette tendance. Maintenant qu'il n'y a plus de stimulants artificiels pour cultiver du maïs, on revient progressivement à la culture du coton.

Il est également probable que les règles d'origine de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) contribueront à relancer l'industrie cotonnière mexicaine. Les filateurs s'efforcent d'alimenter le marché haut de gamme, qui exige des fibres de qualité fabriquées à partir de coton long-soie. On estime également que le secteur mexicain peut être concurrentiel dans le domaine des cotons mélangés. Actuellement, on fabrique au Mexique les polyesters/cotons à partir de coton américain importé et de polyester fabriqué sur place. Pour réussir à améliorer la qualité, les entreprises du secteur recherchent activement des partenaires disposant des capitaux et de la compétence technologique nécessaires.

Le Mexique voit s'ouvrir à lui la possibilité d'exporter du coton au Canada, étant donné que nous n'en produisons pas et que nous avons besoin de fibres et de fils provenant des pays de l'ALÉNA. En 1993, le Canada n'a importé aucune fibre de coton du Mexique et n'a importé qu'une demi-tonne de fil de coton.

PROFIL DE FABRICANT : GRUPO INDUSTRIAL ALFA

Alfa est un important conglomérat dont les ventes dépassent 2 milliards de dollars US. Il a un important secteur pétrochimique alimentant deux divisions rattachées au secteur du textile :

Fibras Químicas. La société hollandaise Akzo NV détient 40 pour 100 de cette entreprise spécialisée dans la fabrication de fibres de nylon et de polyester.

Nylon de México fabrique des fibres de nylon, de polyester et de lycra avec la technologie de Dupont USA, qui détient 40 pour 100 de son capital.

LA LAINE

On ne produit que très peu de fibres et de fils de laine au Mexique malgré une forte demande pour les tapis et les couvertures. Le Mexique ne produit pas de laine de qualité qui pourrait servir aux articles de mode. On n'y produit ni cachemire ni angora, ni alpaga. D'après la *Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX)*, Chambre nationale de l'industrie du textile, la production nationale de laine a été de 2 473 tonnes en 1993 et la consommation intérieure de 7 172 tonnes.

LES FIBRES ARTIFICIELLES ET SYNTHÉTIQUES

Le Mexique est un important producteur de fibres artificielles et synthétiques. D'après les statistiques publiées par *Fiber Organon*, la production nationale en 1993 était de 431 000 tonnes alors que les exportations nettes étaient de 8 600 tonnes. Environ 70 pour 100 des fibres synthétiques fabriquées au Mexique prennent la forme de brins et de filasses, et les 30 pour 100 restant de filaments.

La force du Mexique dans le domaine des fibres artificielles vient de l'importance de son secteur pétrochimique. Le plus important producteur pétrochimique est *Petróleos Mexicanos (PEMEX)*, la société pétrolière d'État. Vient tout près derrière *Celanese* qui a une capacité de production installée de 1,1 milliard de tonnes dans 47 usines réparties dans 15 États. Cette société appartient à 40 pour 100 à Hoechst-Celanese d'Allemagne, qui en détient également 11 pour 100 en fiducie. *Celulosa y Derivados (CYDSA)* est le principal producteur du secteur privé. Les deux entreprises ont d'abord fabriqué des fibres à partir de cellulose mais s'intéressent maintenant davantage à la production de fibres d'origine pétrochimique.

Il y a également un grand nombre d'entreprises plus petites, mais la plupart ne disposent pas de la technologie nécessaire pour fabriquer des produits concurrentiels. Avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), ces entreprises sont fortement incitées à conclure des alliances stratégiques avec des sociétés étrangères.

CYDSA, *AKRA Celanese* et *Kaltex* ne sont que quelques-unes des sociétés mexicaines de ce secteur qui fabriquent maintenant pour l'exportation. *CYDSA* vend ses fibres et fils acryliques partout dans le monde.

Malgré leurs avantages concurrentiels, les fabricants mexicains de fibres et de fils artificiels ne produisent qu'une gamme relativement étroite de produits, limitée pour l'essentiel à l'acétate, à l'acrylique et au polyester. Le Mexique dépend des importations pour d'autres types de fibres dont le nylon, la rayonne et le polypropylène. Les exportations du Canada à destination du Mexique sont essentiellement constituées de fibres et de fils synthétiques. C'est ainsi, qu'en 1993, 76 pour 100 des exportations entraient dans ces catégories. Cette proportion devrait diminuer au fur et à mesure que les exportations canadiennes de produits à plus forte valeur ajoutée, comme les textiles industriels, augmenteront.

LES TISSUS

La production nationale de tissus permet de fournir environ les deux tiers de la consommation intérieure. Environ les deux tiers sont des produits synthétiques et artificiels et un tiers est constitué de coton. D'après le *U.S. Department of Commerce*, le marché mexicain des tissus mode et pour la décoration intérieure dépassait les 800 millions de dollars US en 1993, compte non tenu des tissus à usage industriel. Les importations de tissus atteignaient 456 millions de dollars US et les exportations 47 millions. On prévoit pour la période allant de 1994 à 1996 une croissance annuelle de huit pour cent.

On ne dispose pas de statistiques fiables pour donner les parts relatives des textiles tissés et des tissus à mailles fabriqués au Mexique. Les tissus à mailles ne représentent qu'une petite partie du commerce international des tissus et cela correspond probablement à la situation globale sur le marché. En 1993, les importations de tissus à mailles de toutes origines au Mexique atteignaient 17 millions de dollars US, soit moins de quatre pour cent de toutes les importations de tissus. De la même façon, le tissu à mailles ne représentait qu'environ 2,5 pour 100 des exportations de tissus. Toutefois, la production mexicaine de vêtements tissés directement à partir de fils est importante.

Le secteur du tissage est composé d'environ une douzaine de fabricants relativement importants, la plupart associés à des entreprises étrangères, et d'un grand nombre de petites entreprises de filage, de tissage et de finition. Ce sont souvent des entreprises familiales, la plupart ne fabriquant que des tissus de base. Toutes ne mesurent pas l'évolution des tendances de la mode actuelle, ni celles des technologies pour tisser et finir des tissus sophistiqués. D'après le *U.S. Department of Commerce*, le marché du tissu pour décoration intérieure atteignait 635 millions de dollars US en 1993. Dans le cas des tissus mode, ce chiffre était de 366 millions de dollars US. La pénétration des importations sur ces deux marchés était évaluée à 12 pour 100 pour le premier et à 31 pour 100 pour le second. On ne dispose pas de données comparables pour les tissus à usage industriel.

De grandes sociétés mexicaines fabriquent des tissus synthétiques mais elles doivent importer un grand nombre des fils qu'elles utilisent parce que la gamme de fils fabriqués au Mexique est limitée. Cela fait apparaître des possibilités pour les fabricants canadiens de fils à torsion forte parce que, en vertu des dispositions de l'ALÉNA, le Mexique doit trouver à s'approvisionner en fils au sein de la zone de libre-échange s'il veut pouvoir exporter les tissus ou les vêtements qu'il fabrique vers le Canada ou les États-Unis.

LES IMPÉRATIFS DE LA MODERNISATION

GROUPES TEXTILES MEXICAINS

- Grupo Saba
- Grupo Kalach
- Grupo González Nova
- Grupo Romano
- Grupo Mondlak
- Grupo Saga
- Grupo Nizni
- Grupo Abramrad
- Grupo Chedraui
- Grupo Miguel

Il s'agit ici essentiellement d'entreprises familiales qui dominent le secteur mexicain du textile.

Source : Entrevues avec des dirigeants de la *Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX)*, Chambre nationale de l'industrie du textile.

Malgré le retard des investissements et la diminution de la production textile en 1992 et 1993, on constate que certaines entreprises qui se battent pour survivre se modernisent et mettent ainsi en œuvre des techniques faisant appel à une plus grande sophistication.

D'après le *U.S. Department of Commerce*, les expéditions de broche ont été, en 1991, sept fois supérieures à celles des rotors, ce qui traduit une évolution marquée par rapport au ratio des équipements installés qui est de 80 sur 1.

En 1990, la capacité installée de tissage de coton au Mexique était composée de 35 000 métiers à tisser à navette et de 11 500 sans navette. En 1991, les expéditions de métiers à tisser sans navette ont représenté six pour cent de la capacité de production installée alors que celles des métiers à navette n'ont correspondu qu'à un pour cent de cette capacité installée.

Le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel, s'efforce d'aider l'industrie à se moderniser. Les grandes sociétés mexicaines renforcent leurs compétences. La qualité s'améliore mais continue à être inférieure à ce qu'on attend au niveau mondial. De plus en plus, les sociétés mexicaines de ce secteur constituent des coentreprises avec des sociétés américaines. C'est ainsi que *CYDSA* est devenue partenaire de Crown Crafts et de Jantzen et que *Parras* s'est associée à Cone Mills. Cette tendance aux coentreprises avec des sociétés américaines est bien marquée.

Un dirigeant de la *Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX)*, Chambre nationale de l'industrie du textile, interrogé à l'occasion de cette étude, a indiqué que la plupart des principaux fabricants de textile au Mexique mettent au point des alliances reposant sur l'intégration verticale. À son avis, cela ne favorise pas les sociétés canadiennes parce que la justification principale de ces coentreprises est l'accès au marché plutôt que le transfert de technologie. Il estime que la plupart des fabricants mexicains de tissus pourraient se moderniser simplement en mettant en place de l'équipement plus récent.

En 1992, *SECOFI* et les représentants du secteur ont élaboré un programme destiné à faire la promotion de la capacité concurrentielle et du développement sur les marchés internationaux du secteur des textiles et des vêtements. Ce programme a trois éléments principaux.

Le premier est le commerce international et met l'accent sur les mesures destinées à mettre fin à la sous-facturation, à interrompre complètement la contrebande et la mauvaise classification des importations, ainsi qu'à aider les sociétés mexicaines à promouvoir les exportations.

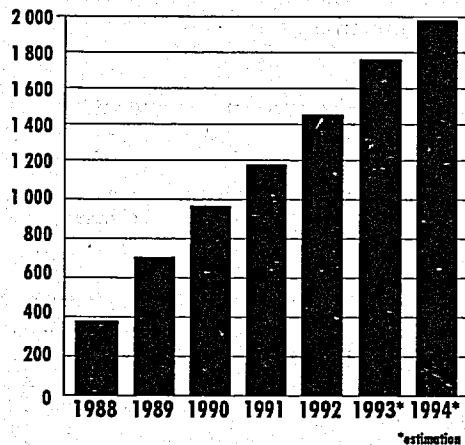
Le second élément est celui de la technologie et de la structuration industrielle. Même si cela suppose un ensemble de politiques gouvernementales et de mesures d'auto-assistance de l'industrie, aucun des deux intervenants ne s'est engagé à y affecter les ressources nécessaires.

Le dernier élément, le financement, suppose un plus grand recours aux programmes gouvernementaux actuels gérés par la *Nacional Financiera (NAFIN)*, Banque de développement du Mexique, et la *Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)*, la délégation commerciale mexicaine. En 1993, *SECOFI* a augmenté sa réserve destinée aux prêts dans le domaine du textile.

LE COMMERCE EXTÉRIEUR

IMPORTATIONS MEXICAINES DE TEXTILES, 1988-1994

En millions de \$ US



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

CONSIDÉRATIONS STATISTIQUES

Les importations mexicaines varient beaucoup selon la source des données et la définition du secteur utilisée. Les exportations canadiennes à destination du Mexique sont souvent sous-représentées parce que, avant 1994, le Mexique recueillait les données sur les importations en fonction de l'origine de l'expédition plutôt que du pays d'origine des marchandises. La plupart des données utilisées ici proviennent de la base de données sur le commerce mondial de Statistique Canada. Statistique Canada corrige cette base de données pour tenir compte d'un certain nombre d'inexactitudes et on estime qu'il s'agit du meilleur ensemble de données disponibles jusqu'à 1992. On définit le secteur textile comme comprenant tous les produits qui sont fabriqués en quantités importantes au Canada par des fabricants entrant dans les catégories CTI 18 et 19.

Les chiffres sur les importations pour 1993 donnés dans ce document proviennent de la *Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX)*, Chambre nationale de l'industrie du textile, et du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel.

En 1993, les exportations de textiles du Mexique ont atteint plus de 1,1 milliard de dollars US. De ce montant, environ 456 millions de dollars US allaient au tissu. Le Mexique produit la plupart des tissus de base dont il a besoin et les importations sont essentiellement constituées de tissus plus fins destinés aux ménages à revenu plus élevé et au milieu des affaires.

Les importations de produits du textile ont augmenté de façon régulière depuis que le Mexique a libéralisé sa réglementation sur les importations, soit à compter de 1988. Le *U.S. Department of Commerce* prévoit une croissance moyenne de huit pour cent entre 1994 et 1996. Les données fournies ici excluent les expéditions vers les zones des *maquiladoras*.

Les représentants du secteur mexicain du textile ont fait état d'inquiétudes en ce qui concerne les flux actuels de produits importés et l'avenir du secteur dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). On évalue que les marchandises importées représentent de 40 à 50 pour 100 du marché mexicain du textile et plusieurs usines de textile ont dû fermer à la suite de l'augmentation des importations.

En avril 1994, le président de la *Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX)*, Chambre nationale de l'industrie du textile, Enrique Aranzabal, a demandé l'imposition de contingents contre les importations asiatiques pour faire échec à leur dumping. M. Aranzabal prétend que le secteur mexicain du textile est confronté à une situation très difficile puisqu'il a perdu 35 pour 100 de son marché intérieur et 25 000 emplois au cours des cinq dernières années. En vérité, il signale que le Mexique va sous peu devenir un importateur net de textiles après avoir été un exportateur net pendant longtemps.

D'après lui, le secteur mexicain du textile a connu un déficit commercial de 1,06 milliard de dollars US en 1993, soit 8,3 pour 100 de plus qu'en 1992. Ces statistiques ne comprennent pas les exportations à destination des usines situées dans les *maquiladoras*.

Un droit de douane provisoire d'un pourcentage variant entre 53 et 331 pour 100 a déjà été imposé, en octobre 1993, aux importations chinoises de fils et de tissus fabriqués à partir de fibres synthétiques. Immédiatement après l'imposition de ces droits de douane, des organismes d'affaires dirigés par la *Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO)*, Confédération mexicaine des Chambres nationales du commerce, ont lancé une campagne pour faire réduire ces droits de douane. Ces organismes prétendent que le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel, a pris des mesures qui ont nui aux détaillants mexicains. D'après le *Journal of Commerce*, un certain nombre de gros importateurs mexicains ont été touchés et on compte parmi eux *Woolworth México*, *Price Club de México* et *Nike de México*.

En octobre 1994, le *SECOFI* a publié un avis officiel imposant des droits antidumping contre toute une gamme de produits chinois, dont les textiles. Les droits imposés aux textiles ont été conservés au niveau fixé par la réglementation intérimaire, même s'ils ont été réduits pour quantité d'autres produits chinois.

En 1992, année la plus récente pour laquelle on dispose de statistiques détaillées, plus de la moitié des importations de produits textiles du Mexique provenaient des États-Unis. Au-delà de 20 pour 100 venaient de la Corée du Nord et de la Corée du Sud. Hong Kong et le Japon étaient les principaux autres fournisseurs ayant chacun des parts de marché de 6 et 3 pour 100 respectivement. Le Canada, lui, n'était responsable que d'environ un pour cent de ces importations.

CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DES IMPORTATIONS MEXICAINES DE TEXTILES (PAR PRODUIT)

Produit	En millions de \$ US 1992	Pourcentage de croissance annuelle 1990-1992
Fibres		
Fibres synthétiques convenant au filage	83	0
Laine de mouton ou d'agneau, en suint ou lavée à dos	15	3
Laine de mouton ou d'agneau, dégraissée, dans la masse	4	-16
Fils		
Fils de fibres synthétiques	83	31
Fils d'autres fibres, y compris la fibre de verre	36	42
Fils de fibres artificielles	9	38
Fils de laine ou de poil animal	7	47
Tissus		
Tissus synthétiques tissés	345	39
Tissus à poils et chenilles, tissés, faits de fibres artificielles	148	17
Tissus enduits, imprégnés et produits	70	12
Tissus tissés, faits de laine ou de poil animal fin	20	15
Tissus, coton, tissé	99	41
Tissus de coton, tissés, écrus, non brillantés	15	82
Autres tissus tissés	23	28
Autres textiles		
Drap de lit, linge de table, linges de toilette et de cuisine	18	7
Feutre et articles de feutre	6	20
Sacs en textile	5	10
Couvertures de voyage, non tricotées ou crochetées	1	20
Autres produits fabriqués à partir de textile	219	15
Tapis à points noués	70	25
Tulle, dentelle, broderie, rubans et passementerie	56	23
Tissus ouatés destinés à la machinerie ou aux usines	42	88
Produits pharmaceutiques autres que des médicaments	40	37
Corde, cordage, câbles et articles fabriqués avec ceux-ci	11	27
Autres produits manufacturés	32	39
Total	1,457	25

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

IMPORTATIONS MEXICAINES DE TEXTILES EN PROVENANCE DU CANADA

Description	En \$ US 1992	En \$ US 1993
Fibres	5 770 969	8 917 611
Monofilament synthétique	44 591	9 354
Fibres courtes synthétiques	4 464 970	8 893 313
Fibres courtes artificielles, non cardées	1 243 843	2 171
Filasses de filament synthétiques et artificiels	17 565	12 773
Fils	2 290 692	2 565 361
Fil de laine	175	13 501
Fil de jute	5 868	3 772
Fil de filament synthétique	1 949 766	2 178 678
Fil chenille et guipé	333 681	356 881
Fil de fibres synthétiques et artificielles	1 202	12 529
Tissus	1 944 539	2 273 864
Tissus tissés de soie	22 793	44 766
Tissus tissés de lin et de jute	26 059	97 847
Tissus tissés de laine	59 764	154 877
Autres produits du coton	1 061	20 861
Tissus tissés de coton	219 668	115 349
Tissus tissés de mélanges de coton	41 907	64 388
Autres tissus tissés de coton	180 179	6 866
Tissus tissés de fils artificiels et synthétiques	453 544	428 824
Tissus tissés à poil et chenille	2 349	194 217
Tulles et autres tissus à mailles nouées	13 888	2 326
Tissus tissés serrés	32 553	41 850
Tissus tissés de fibres synthétiques	782 567	828 510
Tissus tissés de fibres artificielles	108 207	273 183
Autres produits textiles	2 208 369	2 530 568
Produits textiles à usage industriel (HS 59.11)	439 174	710 045
Cordes, cordages et câbles	48 122	63 256
Filets noués	22 458	32 972
Corde et fil de caoutchouc couverts de textile	16 154	1 942
Articles de fil, de corde, etc.	10 968	584
Tapis et recouvrements de planchers	749 382	568 481
Ouaté et feutre	28 904	6 880
Non tissés	39 790	72 661
Toile à pneus	590 191	902 564
Tissus imprégnés de plastiques	141 214	126 053
Courroies de transmission ou de convoyeur	84 425	28 503
Autres produits textiles	37 587	16 627
Total	12 214 569	16 287 404

Source : Tiré de données du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel.

Même si les exportations de textiles du Canada vers le Mexique sont dominées par les fibres et les fils synthétiques, on exporte également des tissus en quantités importantes. La combinaison des produits exportés par le Canada en 1993 apparaît sur le tableau ci-contre, dont les chiffres proviennent de données du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel. Les fibres et les fils composent 70 pour 100 du total, les tissus environ 14 pour 100, le reste étant réparti entre des produits variés.

LES CLIENTS

LES FABRICANTS DE TISSU

D'après les dirigeants de la *Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX)*, Chambre nationale de l'industrie du textile, les fabricants mexicains de textile sont les plus gros importateurs directs de textiles. Ces fabricants ont tendance à distribuer leurs propres produits et à les vendre directement aux consommateurs. Ils importent des tissus pour élargir leur gamme de produits.

Ces fabricants achètent également des fils importés pour leurs activités de filature, de tissage et de tricotage. En 1993, les importations mexicaines de fils en provenance du Canada ont atteint environ 2,4 millions de dollars US, soit environ 18 pour 100 des exportations de textiles du Canada. La quasi-totalité de ces fils étaient faits de fibres artificielles.

LES FABRICANTS DE FIL

Les fabricants de fil importent des fibres pour leurs opérations de filage. Il arrive souvent que ce filage soit fait par des fabricants qui ont intégré leurs activités de filage. Une proportion importante des exportations canadiennes de textiles à destination du Mexique sont destinées à ces clients. En 1993, plus de 40 pour 100 des exportations de textile du Canada vers le Mexique étaient constituées de fibres. La valeur de ces exportations de fibres atteignait 5,4 millions de dollars US. Pratiquement toutes ces ventes concernaient des produits synthétiques. Les fabricants mexicains de fibres dépendent largement d'importations de fibres comme le nylon, la rayonne et le polypropylène.

UNE COENTREPRISE CANADIENNE : CONSOLTEX

Cette société montréalaise a fait l'acquisition de *Fafytek*, une société de textile travaillant à partir du polypropylène et ayant quatre usines au Mexique. Ses activités sont totalement intégrées, allant de la production de fil de propylène au tissage, à la coupe, à la couture et à l'impression.

CONSOMMATION ET IMPORTATION DES FIBRES SYNTHÉTIQUES, 1993

Produit	Consommation apparente (tonnes)	Pénétration des importations (pourcentage)
Brins de polyester	95 874	6,0
Filaments de nylon	24 635	8,6
Brins de nylon	2 066	52,7
Brins d'acricica	85 070	2,1
Polypropylène	25 297	79,6
Filaments de rayonne	1 684	28,7
Brins de rayonne	10 112	100,0
Filaments d'acétate	3 871	0,5
Brins d'acétate	5 096	1,5

Source : *Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX)*, Chambre nationale de l'industrie du textile, *Memoria Estadística*, 1994, p. 13.

LES FABRICANTS DE VÊTEMENTS

Les principaux utilisateurs de tissus au Mexique sont les fabricants de vêtements. Ils sont responsables de 70 pour 100 des achats intérieurs et de plus de 85 pour 100 des importations. Environ 3 000 entreprises de fabrication de vêtements sont membres de la *Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV)*, Chambre nationale de l'industrie du vêtement. Toutefois, la Chambre évalue qu'il y a environ 9 000 autres petits producteurs dans l'industrie qui ne sont pas membres de son organisme. Quarante pour cent des établissements du secteur d'activité se retrouvent dans les régions de Puebla, Tlaxcala et Mexico.

Les plus importants fabricants de vêtements préfèrent acheter directement des fabricants mexicains de textiles qui leur vendent à la fois leur propre production et des produits importés. Dans le cas des tissus importés, certains gros producteurs achètent par l'intermédiaire de courtiers new-yorkais. Les achats sont faits directement auprès des fabricants étrangers de textiles quand ils sont destinés à des gammes de produits exclusives.

Le secteur mexicain du vêtement est composé d'un nombre élevé de très petites entités qui, souvent, ne sont pas en mesure de respecter les délais de livraison ou les quantités minimales imposés par les techniques d'achat sur facture. C'est pourquoi ils achètent la plupart de leurs tissus auprès d'agents et de distributeurs.

Les grandes sociétés intégrées fabriquent la plupart des fils et des tissus qu'elles utilisent pour la production des vêtements. Ce sont de gros importateurs de fibres et de fils parce qu'elles ont tendance à suivre l'évolution de la mode et ont besoin d'une grande diversité de matériaux. Les fabricants locaux de tissus répondent bien aux besoins d'un grand nombre d'entreprises importantes qui ne sont pas intégrées parce qu'ils sont en mesure d'acheter de grandes quantités et peuvent avoir une certaine influence sur la production.

Les fabricants mexicains de textiles ne sont pas, souvent, en mesure de répondre aux besoins des fabricants de vêtements plus petits ou de ceux qui suivent l'évolution de la mode. À la suite d'une série d'entrevues avec des fabricants de vêtements mexicains, on est parvenu aux conclusions suivantes :

- les quantités minimales à commander sont trop importantes. La plupart des petits fabricants recherchent des commandes de 300 mètres ou moins. Les fabricants mexicains de vêtements imposent des minimums de 2 000 mètres ou plus par couleur;
- les livraisons, en particulier pour les petites commandes, sont très lentes et peu fiables;
- la qualité de la production n'atteint que rarement les normes internationales;
- le service est médiocre et il est souvent très difficile de renvoyer des produits qui ne satisfont pas le client;
- un grand nombre de tissus ne sont pas disponibles dans les couleurs et les modèles qui conviennent à la mode du jour; et
- les prix sont relativement élevés par rapport aux importations.

LES MAGASINS DE DÉTAIL

Les magasins de détail mexicains jouent un rôle plus important dans la distribution des produits textiles que ce n'est le cas au Canada. Cela tient à ce que les Mexicains ont davantage tendance à fabriquer eux-mêmes leurs vêtements. Il faut ajouter à cela qu'un grand nombre de Mexicains aisés ont recours à des couturières ou à des tailleurs pour faire faire leurs vêtements sur mesure. Cela s'applique également aux draperies et aux articles de décoration.

Le tissu servant à la fabrication de ces vêtements et de ces articles, ainsi que le linge, les tapis et les autres articles de ménage, sont achetés dans les magasins de détail. Environ le quart de toutes les ventes de tissus importés vont directement au public par l'intermédiaire des magasins de détail, en particulier les grands magasins à rayons. Parmi ceux-ci, les plus importants sont :

- *El Puerto de Liverpool*
- *Comercial Mexicana*
- *Gigante*
- *Aurrera*
- *El Palacio de Hierro*
- *El Puerto de Veracruz*
- *Almacenes Blanco*
- *Sears de México*

Dans le haut de gamme du marché de détail, les magasins à rayons répondent aux goûts les plus coûteux et choisissent leurs stocks en conséquence. Ils s'approvisionnent à la fois auprès des producteurs et des distributeurs. Ils importent essentiellement par l'intermédiaire de distributeurs mexicains de textiles au lieu de s'en occuper directement. Toutefois, à la suite des contraintes récentes imposées au pouvoir d'achat des consommateurs, ces magasins de détail s'efforcent d'acheter davantage directement des producteurs.

La plupart des clients des magasins de détail haut de gamme sont des consommateurs qui apportent leur tissu chez leur tailleur ou leur couturière. Le reste du marché est essentiellement accaparé par des tailleurs ou des couturières chers qui achètent au nom de leurs clients. Dans ce marché, environ 20 pour 100 du tissu sert à la décoration intérieure et 80 pour 100 à la fabrication de vêtements.

La part relativement faible du tissu d'ameublement s'explique en partie par l'existence de magasins haut de gamme spécialisés dans les draperies et les tissus d'ameublement. À la suite d'entrevues réalisées pour cette étude, il apparaît que ce sont de tels magasins spécialisés, desservant les Mexicains aux revenus les plus élevés, qui dominent le marché des tissus de décoration et d'ameublement importés. Un exemple en est *Morel*, une chaîne qui offre une vaste gamme de tissus de haute qualité servant à recouvrir des meubles, à faire des rideaux et à d'autres usages de décoration. Ils se fournissent auprès de distributeurs.

Dans les créneaux inférieurs et moyens du secteur du détail, la proportion de tissus vendus pour l'ameublement peut atteindre 40 pour 100. Les détaillants signalent qu'il est difficile de faire la distinction entre ces marchés parce qu'un grand nombre de Mexicains achètent des tissus conçus pour fabriquer des vêtements mais les utilisent à des fins de décoration. C'est ainsi que des tissus conçus pour fabriquer des robes peuvent servir à faire des rideaux.

Certains magasins de détail agissent également comme distributeurs. On peut en donner deux exemples : *Casa Bayon* et *Telas Junco*. *Casa Bayon* a deux usines de production à Puebla. Elle possède également *Modas en Decoración*, un petit magasin de haut de gamme vendant des tissus d'ameublement et de draperies. Des magasins comme ceux-ci offrent une vaste gamme de produits importés et mexicains et, en plus de vendre aux grands magasins à rayons, vendent directement dans les créneaux inférieurs et intermédiaires du marché.

Les grands magasins à rayons, certains fabricants de vêtements et d'autres magasins qui offrent leurs marchandises sont les plus importants acheteurs de ce type de tissus destinés aux magasins de détail. *Casa Bayon* estime que pratiquement les trois quarts de ses ventes sont destinées aux magasins à rayons, aux autres magasins et aux petits fabricants de vêtements. *Telas Junco* est plus prudent dans ses évaluations, estimant que 50 pour 100 de ses ventes vont à des intermédiaires.

LES TISSUS IMPORTÉS

La proportion de tissus importés vendus par la plupart des magasins et distributeurs est de l'ordre de 20 à 25 pour 100. Les exceptions sont les boutiques haut de gamme et les tailleurs, qui offrent presque exclusivement des tissus importés.

Les détaillants et les distributeurs les plus prestigieux ont tendance à s'approvisionner en tissus aux États-Unis et en Europe, surtout en France, en Italie, en Espagne et au Portugal. *Casa Bayon* et *Telas Junco* sont associés à des producteurs espagnols. Les acheteurs que nous avons interrogés ne connaissaient pas bien les produits canadiens.

Les magasins moins prestigieux ont également en stock des produits d'Extrême-Orient, qui sont de qualité moindre. Cela comprend, pour l'essentiel, des soies et des cotons de Chine et d'Inde. De telles importations ont inondé le marché mexicain au cours des deux dernières années, mais comme le dit un détaillant, « les produits d'Extrême-Orient disparaissent du marché sous l'effet de lois plus strictes sur les importations et de la prise de conscience des consommateurs ».

Depuis la dévaluation du peso, la tendance générale des acheteurs mexicains est de chercher des produits de remplacement d'origine mexicaine aux produits qu'ils importaient avant la dévaluation. La plupart des acheteurs ne seront pas tentés d'acheter des produits importés à court terme, tant que le taux de change ne se sera pas stabilisé et que le pouvoir d'achat n'aura pas retrouvé son niveau antérieur.

PRINCIPAUX FABRICANTS DE PRODUITS DESTINÉS À LA MAISON

- Decormoda
- Global Textil
- Tecnoy
- Rymsa
- Gruffer Textiles del País
- Texpel
- Habitat

Source : Entrevues avec des dirigeants de la *Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX)*, Chambre nationale de l'industrie du textile.

LES FABRICANTS DE PRODUITS DESTINÉS À LA MAISON

En 1992, il y avait au Mexique 17 millions de maisons. Au cours de cette année-là, 50 000 ont été construites. Malgré cela, il en faut environ 6 millions de plus. Soixante-dix pour cent des maisons construites en 1992 étaient destinées aux Mexicains à faible revenu, 25 pour 100 à la classe moyenne et cinq pour cent étaient des constructions de luxe. La construction devrait croître à un taux de 15 pour 100 par année pendant les dix années à venir.

Les consommateurs préfèrent les tissus importés, tant pour les nouvelles maisons que pour le réaménagement de celles qu'ils occupent déjà. Lors d'entrevues réalisées pour cette étude, on a constaté que les produits canadiens sont méconnus sur ce marché.

LES CLIENTS INDUSTRIELS

Les textiles industriels comportent une vaste gamme de fils et de tissus de haute précision qui servent à l'industrie. On les utilise pour la fabrication de filtres, de tissus balistiques, de tissus pour protéger les cultures et de produits de sport, entre autres.

Il est difficile de bien cerner la production de textiles industriels au Mexique, mais on estime qu'elle est relativement faible. Une étude récente du *U.S. Department of Commerce* s'adressait à plus de 20 importateurs, distributeurs et grossistes en tissus industriels. Aucune des entreprises à qui l'on s'est adressé n'a voulu fournir de renseignements sur la taille de son marché ou les normes des produits. Cette étude est parvenue à la conclusion qu'un grand nombre de ces entreprises se sentent écrasées par les multinationales et ne sont pas prêtes à partager la connaissance limitée qu'elles ont de leur marché.

Une partie du problème est que le secteur mexicain du textile n'a pas la même conception des textiles industriels que le Canada. *Artículos técnicos de materia textil* est un équivalent de « textiles industriels » mais ne comprend pas tous les textiles industriels. Certains experts mexicains dans ce domaine, interrogés pour cette étude, précisent qu'ils s'intéressent essentiellement au « cycle de produits » fibre-tissu-vêtement et estiment que les textiles industriels constituent un domaine distinct et spécialisé.

Dans l'ensemble, l'industrie mexicaine de la fabrication a connu une certaine croissance. Au fur et à mesure de l'augmentation des ventes nationales et étrangères, la demande de tissus industriels a augmenté. Dans la plupart des secteurs, la demande nationale dépasse largement l'offre locale. Pour certains produits non tissés, la production mexicaine atteint des niveaux suffisants pour permettre des exportations. La plupart des autres textiles doivent être importés.

D'après des données compilées en 1993 par la *Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX)*, Chambre nationale de l'industrie du textile, le Mexique importe des « produits industriels de nature textile » évalués à 74,4 millions de dollars US. Les exportations du Canada vers le Mexique pour ces produits atteignaient 1,8 million de dollars US, soit environ 2,4 pour 100 du marché de l'importation au cours de cette année. Les auteurs se sont adressés aux sociétés canadiennes vendant ces produits au Mexique, mais celles-ci n'étaient pas prêtes ou pas en mesure de discuter les caractéristiques de ce marché.

LES FABRICANTS DE VÉHICULES

D'après la *Banco de México*, Banque centrale du Mexique, 6 milliards de dollars US de pièces d'automobile ont été importées en 1992 et plus de 80 pour 100 étaient destinées au montage des véhicules. Les produits textiles font partie de ces importations, essentiellement parce qu'ils servent à la fabrication des pièces importées. C'est ainsi que les sièges, les appuie-tête, les accoudoirs, les toits ouvrants et d'autres pièces contenant du tissu sont importés sous forme de pièces en quantités importantes par les fabricants mexicains de véhicules. C'est pourquoi les tissus importés destinés au secteur de l'automobile sont bien identifiés comme tels dans les statistiques commerciales.

Le secteur mexicain de l'automobile est intégré aux opérations des multinationales étrangères, dont les trois grands « Américains », Nissan et Volkswagen. Six autres entreprises fabriquent des camions diesel ou des autobus. La plus importante est *Kenmex* qui accapare environ la moitié du marché mexicain des camions diesel.

Certains analystes prédisent que d'ici l'an 2000, le Mexique aura la quatrième plus importante industrie automobile du monde. Toutefois, il semble que ce marché n'offre que peu de possibilités pour les textiles importés. La demande dans ce secteur est alimentée localement et essentiellement par *Polyfil*. Malgré cela, il y a une faible demande du secteur automobile pour des « tissus industriels ».

LES FABRICANTS DE MEUBLES

Les fabricants de meubles achètent une vaste gamme de fils, de tissus larges, enduits, tricotés, de feutres, de tissus ouatés, non tissés, de galons et d'autres articles ornementaux. Les grands fabricants de meubles mexicains utilisent 80 pour 100 de tissus synthétiques, 19 pour 100 de mélange et un pour cent de tissus naturels. D'après une évaluation, 30 pour 100 de ces textiles sont fabriqués localement et 70 pour 100 sont importés. Les plus grandes entreprises achètent directement des producteurs, mais également en grande quantité auprès des distributeurs.

Les *tapiceros*, tapissiers ou spécialistes de la remise en état du mobilier, et les *cortineros*, fabricants de rideaux, achètent des quantités importantes de tissus importés. Il y a également des boutiques très spécialisées en mobiliers et en tissus d'ameublement comme *Rosela*. Ces boutiques achètent auprès de distributeurs parce que les délais imposés pour acheter directement des fabricants sont trop longs.

LES AGENTS ET LES DISTRIBUTEURS

Un grand nombre d'acheteurs de tissus importés sont des PME disposant de peu de moyens pour acheter directement auprès des fabricants. Elles ont souvent tendance à acheter auprès d'agents ou de distributeurs.

Il y a un certain nombre de distributeurs indépendants de tissu. Ceux-ci se spécialisent le plus souvent en tissus importés parce que les fabricants mexicains ont pour l'essentiel leurs propres agents. Six distributeurs accaparent la moitié du marché des vêtements, du mobilier et de l'ameublement. Ils vendent aussi directement au public.

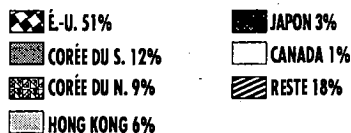
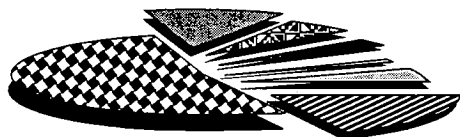
PRINCIPAUX IMPORTATEURS ET DISTRIBUTEURS DE TISSUS POUR LES VÊTEMENTS, LE MOBILIER ET L'AMEUBLEMENT

- Casa Armand
- Artell
- Casa Bayon
- Telas Junco
- Rosela
- Morel's

Source : United States Department of Commerce.

LA CONCURRENCE

PARTS DES IMPORTATIONS DE TEXTILES AU MEXIQUE, 1992



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

Le plus souvent, les fabricants mexicains de textiles ne produisent qu'une gamme limitée de tissus et ils ont du mal à faire concurrence aux tissus importés de qualité plus élevée et à plus faible prix. Grâce à des associations avec des partenaires étrangers, certains fabricants locaux améliorent leurs installations pour rester concurrentiels.

Les États-Unis continuent à dominer le marché, même si la concurrence en provenance de Hong Kong, de la Corée, du Japon et de l'Europe a fait baisser la part des États-Unis au cours des dernières années. L'Inde et le Brésil ont également fait la promotion de leurs fils et de leurs tissus de coton et de soie.

Les nouvelles relations entre les fabricants mexicains, américains et canadiens dans le cadre de l'ALÉNA aideront à augmenter la part de marché nord-américaine. Les fabricants mexicains devront se conformer aux règles d'origine de l'ALÉNA s'ils veulent pouvoir exporter leurs produits vers les États-Unis ou le Canada. Le Mexique dresse également des barrières commerciales contre les fournisseurs asiatiques, en particulier la Chine.

Un grand nombre de sociétés mexicaines forment des partenariats avec des entreprises américaines. Ces partenariats engagent parfois des fabricants américains de vêtements et des producteurs mexicains de textiles, et parfois l'inverse. Certaines sociétés mexicaines s'intègrent de façon verticale avec d'autres fabricants locaux. Parmi les entreprises mexicaines qui se sont déjà intégrées verticalement, on peut citer :

- *Avante*
- *Celulosa y Derivados*
- *Dupont*
- *El Asturiano*
- *Kadima*
- *Kaltex*
- *Magatex*
- *Martex*
- *Omnitex*
- *Parras*
- *Qualitel*

PROFIL DE FABRICANT : CYDSA

Cette société emploie 12 000 personnes. Elle utilisait auparavant une technologie française mais a maintenant conclu une alliance stratégique avec Mitsubishi Rayon. Elle a plusieurs divisions dans le domaine du textile :

- Celulosa y Derivados* — filaments de rayonne, brins et fibres d'acrylique;
- Bonlam* — tissus de polypropylène non tissés;
- Ultracil* — chandails acryliques;
- Grupo Textil San Marcos* — produits textiles pour la maison et le recouvrement; et
- Derivados Acrílicos* — fils et mélanges acryliques.

PRINCIPAUX FABRICANTS DE TISSU

- Telas Parras
- Kaltex
- Avante
- Romafil
- Intretex
- Grupo Zaga
- Encajes Mexicanos
- Telas Oxford
- Martex Potosí
- Negociación Fabril de Soñá
- Grupo Hytt
- Compañía Industrial Veracruzana
- Sedas Parisina

Source : *Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX)*,
Chambre nationale de l'industrie du textile. Entrevue
réalisée par *Desarrollo Administrativo Integrado (DAI)*.

SOCIÉTÉS TEXTILES AMÉRICAINES PRÉSENTES AU MEXIQUE

Société américaine	Représentant mexicain
Ametex Fabrics, Inc.	Morel's, S.A. de C.V. (fabricant de tissus d'ameublement de qualité faits à 100 pour 100 de coton, de rayonne et de polyester)
Concord House, Division of Concord Fabrics, Inc.	Martiselas y Algodones, S.A. (fabricant de tissus mode et de tissus d'ameublement pour décorateurs)
Dan River, Inc.	Julio Stolkin and Juan Dabdoub (fabricant de tissus mode pour hommes)
Glen Raven Mills, Inc.	Glen Raven Mexicana, S.A. de C.V. (fabricant de tissus d'ameublement)
Guilford Mills, Inc.	American Textile, S.A. (fabricant de tissus mode, d'ameublement et pour la décoration industrielle)
JBJ Fabrics, Inc.	Tobimax, S.C. (tissus mode et tissus d'ameublement fabriqués à 100 pour 100 de coton)
Lee Fashion Fabrics, Inc.	Preggo de Mexico, S.A. de C.V. (fabricant de tissus mode, d'ameublements et pour uniformes)
Milliken and Company, Fashion Fabrics Division	Grupo Comercial Tymso, S.A. (fabricant de tissus mode pour hommes et femmes, 100 pour 100 coton et polyester)
Tandler Textile Inc.	Montseny de Mexico, S.A. (commerce des textiles et tissus mode)
Uniblend Trading Co.	Rene Etemod (commerce des tissus naturels et synthétiques, et de la soie pour le secteur de la mode)
Unifi, Inc.	Valman Representaciones (fabricant de polyester pour le secteur de la mode et de l'ameublement)

Source : United States Department of Commerce, « *The Textile Yarns, Fashion Fabrics and Home Decorator Fabrics Market in Mexico* », octobre 1993.

L'ÉVOLUTION DES PRODUITS

Dans la situation économique actuelle, les entreprises mexicaines vont s'efforcer de remplacer les textiles importés par des produits locaux. Les principales possibilités qui s'offriront aux sociétés canadiennes seront d'essayer de remplacer les produits européens haut de gamme que le secteur mexicain ne peut plus acheter et que les consommateurs ne peuvent plus se permettre. Il y aura d'autres possibilités, probablement par l'intermédiaire de coentreprises, dans la reconquête des marchés perdus au profit des importations asiatiques peu coûteuses.

On a réalisé une série d'entrevues au Mexique pour cerner les produits pour lesquels les producteurs étrangers disposent des meilleurs avantages concurrentiels par rapport aux producteurs locaux. Des observateurs compétents du domaine, au Mexique, sont parvenus au classement suivant des produits.

COMPARAISON DES FORCES ET DES FAIBLESSES DES PRODUITS TEXTILES MEXICAINS

Forces	Faiblesses
Denim	Polyester tissé, en particulier ceux utilisant les fils à forte torsion, comme les jacquards, les satins et la mousseline
Tissus tissés de coton	Tissus mode en général
Tricots de coton et de mélanges	Flanelle
Dentelles	Mélanges de tissus de laine légers
Mélanges de lycra	Lin ou mélanges de lin
Certains mélanges de laine	Soie

Un dirigeant de *Kaltex*, l'un des principaux fabricants mexicains, a signalé que les fibres de cellulose pourraient éventuellement constituer un marché pour les Canadiens. Le Mexique s'approvisionne actuellement surtout en Extrême-Orient. Les produits textiles de cette région font actuellement l'objet d'attaques du gouvernement mexicain, qui les accuse de dumping.

Les spécialistes de l'industrie se plaignent de l'infrastructure très déficiente du secteur mexicain du coton. Les grèves de Rio Blanco, dans l'état de Veracruz, sont maintenant réglées. Toutefois, dans l'ensemble, le système est trop rudimentaire pour permettre un contrôle strict de la qualité ou de la quantité. Ces experts signalent qu'il faudra au moins dix ans pour changer la situation et, dans l'intervalle, les importations devraient prendre de l'importance.

LES TISSUS POUR VÊTEMENTS

Les fabricants de vêtements sont les plus importants utilisateurs de produits textiles. D'après les *U.S. Department of Commerce*, chaque personne au Mexique a consommé une moyenne de 12 à 14 vêtements en 1992. Ces chiffres étaient de 7 à 9 en 1990. Les ventes totales de vêtements ont dépassé les 6 milliards de dollars US en 1992. La croissance réelle du secteur des vêtements est presque de trois pour cent par année.

Les fabricants de vêtements utilisent environ 45 pour 100 de tissus synthétiques, 30 pour 100 de tissus naturels et 25 pour 100 de mélanges. Cette industrie achète environ les trois quarts des tissus larges de coton fabriqués au Mexique. Sa consommation de tissus importés est encore plus élevée. Les vêtements pour femmes constituent la part de marché la plus importante, avec 54 pour 100, suivis par les vêtements pour hommes, qui représentent 26 pour 100 des ventes.

La fabrication des vêtements pour dames est fortement influencée par le secteur de la mode. Chaque fabricant s'efforce de fabriquer les articles à la dernière mode pour attirer la clientèle. Ces entreprises utilisent des produits locaux ou importés. Actuellement, il est difficile de trouver des produits de pur coton parce que le secteur mexicain du textile produit essentiellement des mélanges, en particulier les mélanges de coton-polyester.

Les entrevues réalisées pour cette étude ont permis de constater que les points forts des producteurs mexicains sont le coton et les mélanges de coton, mais que les styles et les couleurs de leurs produits sont très limités et qu'il est difficile d'obtenir quelque chose qui ne correspond pas à leurs normes. Les tissus naturels deviennent de plus en plus populaires pour les articles de mode et les autres vêtements. On constate un déplacement des produits synthétiques de piètre qualité à faible coût vers des produits naturels de meilleure qualité.

Les fabricants de vêtements cherchent à obtenir des produits et des dessins de qualité, à la mode, à des prix concurrentiels. Le fait d'être en mesure d'offrir des conditions de paiement à 60 ou 90 jours est également un élément concurrentiel. Le service prend de plus en plus d'importance. Les fournisseurs asiatiques ont la réputation de ne pas livrer à temps, de ne pas tenir leurs engagements de quantité ni de respecter les normes de qualité. Ils ont également la réputation d'offrir un service après-vente de piètre qualité.

LES TISSUS DE DÉTAIL

D'après les détaillants, les tissus les plus populaires, tant pour l'ameublement que pour les vêtements, sont les tricots de coton. Les mélanges de coton et de nylon ou de microfibrés se sont avérés particulièrement populaires, en particulier les mélanges à 65/35 pour 100 et à 80/20 pour 100. Parmi les mélanges les plus populaires, il y a également ceux à 9/90 pour 100, 12/90 pour 100 et 18/90 pour 100.

Un tissu connu au Mexique sous le nom de «*tergal*», qui est un tissu transparent utilisé pour fabriquer des rideaux plein jour, est également très populaire. Il était, de façon traditionnelle, essentiellement importé de France, mais on signale que les voiles de fabrication canadienne constituent de plus en plus un produit de

remplacement acceptable. Les clients qui ont acheté le produit canadien en ont été très satisfaits, bien qu'ils aient signalé avoir de la difficulté à trouver des fournisseurs canadiens.

Les représentants de ce secteur ont indiqué, lors d'entrevues, que les textiles canadiens sont pratiquement inconnus sur ce marché. En réalité, certains croient qu'il n'y a pas de tissus canadiens disponibles au Mexique. Cela s'explique en partie par le fait que les exportations canadiennes de tissus n'ont atteint que 2,3 millions de dollars US en 1993. Les observateurs laissent entendre que les produits canadiens peuvent servir essentiellement aux producteurs mexicains de textile qui cherchent à compléter leur gamme de produits. Dans de tels cas, ils ne seront alors pas nécessairement identifiés comme des produits canadiens. Les personnes interrogées pour la rédaction de ce document conviennent toutes que les produits canadiens qui voudraient pénétrer le marché mexicain devraient avoir un prix raisonnable, être de bonne qualité ou viser le créneau des produits de luxe.

Les fabricants de tissus du Mexique estiment que le secteur canadien du textile est trop fragmenté pour représenter une menace sérieuse ou un partenaire éventuel au Mexique. La seule société canadienne qu'on cite comme ayant des possibilités au Mexique est Dominion.

LES FILS

La tendance va vers les fibres naturelles avec un déplacement des produits de faible qualité à bas prix vers des produits de qualité à prix concurrentiel. Le Mexique manque de capacité de teinture et de finition, ce qui fait apparaître une possibilité d'alliances stratégiques. Un partenaire canadien pourrait fournir la technologie nécessaire alors que la société mexicaine apporterait sa connaissance du marché et l'accès à celui-ci.

Avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), la disponibilité des fils imposée par les règles d'origine est également très importante. Les fils et les filaments disponibles au Mexique sont des fils courants comme le coton, le nylon et les polyéthylènes. Cela laisse un marché important pour les fils importés et, entre autres, pour :

- les fils mode
- les bouclés
- les simili-retors
- les fils teintés par espacement
- les fils avec flambé
- les bicomposants
- les fils élastiques
- les microdeniers

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.

La plupart des tissus non tissés classés comme *Artículos Técnicos de Materia Textil* sont fabriqués au Mexique. Certains d'entre eux peuvent ne pas relever de la catégorie des textiles industriels selon les normes canadiennes. Les niveaux d'approvisionnement et de qualité permettent de répondre à la demande mexicaine et aux besoins d'exportation.

PARMI LES ENTREPRISES QUI DOMINENT LE MARCHÉ DES TEXTILES NON TISSÉS, ON PEUT MENTIONNER :

Société	Produit
John Solomon	Fabricant de rembourrages pour vêtements. Estime la qualité des produits américains inférieure à la sienne.
Milyon	Fabrique des nappes à jeter ou à réutiliser et des éponges pour la cuisine. Considéré comme le numéro un au Mexique avec cette gamme de produits.
CYDSA-Bonlam (The Polymer Group)	Fabrique des tissus médicaux, des doublures de couches, des bâches agricoles, des couvertures de matelas, etc. Tous ces produits n'entrent pas dans la catégorie des <i>artículos técnicos</i> .

Le principal concurrent pour le rembourrage des couches est une entreprise canadienne, Veratex. Avant la dévaluation, une société mexicaine, *Bonlam*, prétendait avoir conquis des parts de marché de cette dernière. Avec le peso dévalué, *Bonlam* espère être beaucoup plus concurrentielle.

LES AUTRES SOCIÉTÉS DOMINANTES SUR LE MARCHÉ DES TEXTILES INDUSTRIELS SONT :

Société	Produit
Industria Polyfil	Fibres de polypropylène
BASF Mexicana	Teintures
Exxon and Liondel	Résines
Wagner de México, S.A. de C.V.	Filtres métalliques et synthétiques

La plupart des dirigeants de sociétés interrogés estiment que toute nouvelle initiative canadienne dans le secteur des textiles industriels non tissés serait mal avisée. La concurrence est forte, alimentée par des sociétés internationales expérimentées, connaissant bien le marché mexicain et bien implantées.

Il y a toutefois des demandes pour certains autres textiles industriels. Ceux contenant des PVC, destinés à d'autres usages agricoles, pourraient réussir sur ce marché, tout comme les fibres résistant à la chaleur, les tissus médicaux, les filtres métalliques et les polisseurs de verre faits de laine. Un autre produit offrant des possibilités particulièrement intéressantes est le velcro. Tous ces tissus n'entrent pas nécessairement dans la catégorie des *Artículos técnicos de materia textil*, mais dans celle des textiles industriels d'après les normes canadiennes.

Le velcro mérite une mention spéciale parce que ses ventes ont augmenté rapidement au cours des dernières années. Environ 80 pour 100 vont aux fabricants et 20 pour 100 aux consommateurs. La plus grande partie du marché industriel est accaparée par les produits textiles destinés à l'exportation comme les vêtements et l'équipement de sport. Comme ces produits sont rares au Mexique, la demande est faible auprès des fabricants vendant sur le marché local. Il est toutefois probable que le marché du velcro ne soit pas touché de la même façon que les autres par la dévaluation.

LES TEXTILES DESTINÉS AU SECTEUR DU TRANSPORT

Les achats de produits contenant des textiles par les fabricants internationaux font généralement partie de stratégies globales d'approvisionnement. On estime donc que les possibilités de vendre directement au Mexique, pour les sociétés canadiennes indépendantes, ne sont pas très bonnes. En tout cas, les tissus sont en général importés comme constituants de pièces d'automobile, comme les sièges et les garnitures de portières. Les fabricants mexicains de camions et d'autobus achètent certains textiles sur le marché mexicain. L'âge moyen des véhicules mexicains étant beaucoup plus élevé qu'au Canada, il y a donc dans ce pays un marché important pour regarnir l'intérieur des véhicules. Les acheteurs et les distributeurs interrogés à l'occasion de cette étude laissent entendre qu'il n'y a que très peu de ces tissus qui soient importés.

LES TEXTILES D'AMEUBLEMENT ET LES DRAPERIES

Les Mexicains préfèrent les textiles de coton tricoté pour leur ameublement et leurs draperies. Environ les trois quarts des produits utilisés à ces fins sont des cotons ou des mélanges de coton. Les mélanges les plus répandus comprennent des fibres de soie et de polyester. Environ 90 pour 100 de toutes les importations sont à base de coton.

La société *Industrias Polyfil* a réussi à commercialiser et à vendre des fibres de polypropylène pour l'ameublement. Les produits encollés au filage sont populaires parce qu'ils durent longtemps.

Le plus souvent, les clients fouillent dans les présentoirs du magasin avant de choisir le tissu qui leur convient. Les magasins les mieux équipés mettent à la disposition de leurs clients des catalogues montrant tout ce qu'ils peuvent offrir. Dans la plupart des magasins de détail, les clients doivent chercher eux-mêmes sur les étagères ce qu'ils veulent.

Les distributeurs visant le bas et le milieu de gamme du marché devraient réduire très sensiblement le choix de leurs tissus d'ameublement importés. On attend une diminution de 50 pour 100 des importations pour cette année. Les entreprises qui se consacraient exclusivement, ou presque, à la vente de tissus importés avant la dévaluation du peso estiment que leur créneau est suffisamment solide pour leur permettre de conserver leur position sur le marché.

Un certain nombre de possibilités s'offrent aux sociétés canadiennes sur ce marché. C'est ainsi qu'en particulier, *Morel's* souhaite acheter des tissus canadiens. On estime que le *tergal* de fabrication canadienne est d'excellente qualité et peut parfaitement remplacer le produit français.

L'opinion dominante des spécialistes de ce domaine est que le marché des tissus d'ameublement et de draperies va diminuer. L'un de ses principaux clients a été le secteur de la construction. On construit beaucoup de bâtiments mais peu sont vendus et la dévaluation n'a fait qu'aggraver cette situation. Aussi, les vendeurs du secteur du textile s'attendent à ce que les achats du secteur de la construction soient plus faibles cette année.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

LES NORMES ET LES TESTS

Les normes officielles mexicaines, connues sous le nom de *Normas Oficiales Mexicanas (NOMs)*, sont imposées pour une vaste gamme de produits de consommation vendus au Mexique, dont les textiles. Ces normes peuvent être promulguées par n'importe quel organisme gouvernemental mexicain mais, dans le cas des textiles, elles sont gérées par le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel.

Tous les produits pour lesquels des *NOMs* ont été publiées doivent être testés au Mexique afin d'obtenir un certificat de conformité. Ce certificat est émis par la *Dirección General de Normas (DGN)* du *SECOFI*, soit le Bureau des normes, ou par un organisme accrédité par celui-ci.

C'est la *NOM-004-SCFI-1993* qui régit les textiles, les vêtements et les accessoires. En termes techniques, c'est à l'importateur que la conformité à ces normes incombe mais, dans la plupart des cas, ce sont les exportateurs canadiens qui devront lui fournir la documentation. En application de la *NOM*, le numéro de certification doit être inscrit sur les étiquettes des textiles, avec le logo de la *NOM*. C'est là une addition aux exigences générales en matière d'étiquetage des produits textiles abordées ci-dessous. Les textiles sont dispensés de l'exigence d'un certificat de conformité accompagnant les marchandises quand elles franchissent la frontière, probablement à cause de cette exigence additionnelle d'étiquetage. Toute cette réglementation change fréquemment et les exportateurs devront demander à l'importateur de leur fournir les détails sur la dernière réglementation en vigueur bien avant l'expédition des marchandises.

En application de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), la vérification des produits peut être faite dans les trois pays, mais le Mexique dispose de quatre ans pour se conformer à cette règle et, dans l'intervalle, les tests doivent être réalisés au Mexique. Les fabricants n'ont accès qu'à trois laboratoires mexicains qui sont ceux de la *Cámara Nacional de la Industria Textil*, Chambre nationale de l'industrie du textile, de l'*Instituto Politécnico*, Institut polytechnique et de l'*InchScape. Aurrera* à ses propres laboratoires. Il y a six autres laboratoires reconnus, mais ils appartiennent à des sociétés fabriquant des textiles et des fibres. Les exportateurs canadiens de textiles auront besoin de l'aide du client ou de l'agent mexicain pour obtenir les certificats de conformité.

LA DOCUMENTATION SUR L'ORIGINE

Tous les produits importés au Mexique doivent être accompagnés de documentation indiquant leurs origines. Pour les expéditions en provenance du Canada, les documents exigés sont un certificat d'origine de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), un certificat d'admissibilité de l'ALÉNA ou une déclaration d'origine d'un pays non membre de l'ALÉNA qui respecte les exigences du gouvernement mexicain. Sans cela, les marchandises peuvent se voir imposer des droits compensatoires destinés à protéger le Mexique contre les importations en provenance de certains pays d'Asie. C'est ainsi que certains produits textiles en provenance de Chine se voient imposer des droits de plus de 500 pour 100.

Dans le cas des produits textiles, les exigences pour être admissibles au traitement préférentiel prévu par l'ALÉNA sont relativement complexes. Il faut présenter un original du certificat d'origine; les copies ne sont pas admises. L'exportateur devra se reporter aux règles d'origine détaillées pour le produit concerné.

L'ÉTIQUETAGE

En plus des exigences des *NOM*, le décret du 7 mars 1994 sur l'étiquetage impose des exigences particulières à l'étiquetage pour les produits textiles. Comme pour les autres produits, les étiquettes doivent être rédigées en espagnol mais, dans le cas des produits textiles et du cuir, ces étiquettes doivent être fixées sur le produit et non pas seulement sur l'emballage.

À la fin de 1994, le gouvernement mexicain a publié une nouvelle ébauche de règlements pour les produits textiles. Ces modifications, qui devraient entrer en vigueur au milieu de 1995, imposeront que le numéro d'enregistrement fiscal de l'importateur mexicain apparaisse sur l'étiquette. Ces modifications précisent également que la taille doit être indiquée en espagnol en utilisant le système SI. Les instructions pour l'entretien des produits devront également fournir les renseignements suivants :

- lavage – à la main, à la machine, nettoyage à sec ou traitement spécial, température de l'eau, utilisation de savons et de détergents, produits interdits
- séchage – essorage, au soleil, à suspendre, à plat, utilisation ou interdiction d'équipement spécial, recommandations particulières
- repassage – tiède, chaud ou à la vapeur ou pas de repassage, toutes conditions particulières

EXIGENCES MINIMALES

D'ÉTIQUETAGE POUR LES PRODUITS TEXTILES NOM-004-SCFI-1993

- Description du produit
- Contenu en fibres (pourcentages par ordre décroissant)
- Taille
- Précautions à prendre (on peut utiliser des symboles dans la mesure où ils ne nécessitent pas de légende)
- Pays d'origine

Source : Gouvernement du Canada, traduction de l'article quatre (i) du décret du 7 mars 1994 sur l'étiquetage, *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel.

- javellissage
- recommandations particulières

Les nouvelles règles s'appliqueront à tous les textiles, les vêtements et les accessoires, y compris le linge, les serviettes, les rideaux et les tapis.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Les Mexicains aiment traiter les affaires avec des gens qu'ils connaissent et ils apprécient le service après-vente. C'est pour cela qu'une présence locale au Mexique constitue un avantage concurrentiel important. Les entreprises canadiennes qui ont réussi à pénétrer le marché mexicain ont le plus souvent commencé par établir des relations avec un agent ou un distributeur.

LES AGENTS ET LES DISTRIBUTEURS

Certains grands fabricants de vêtements et un petit nombre de gros détaillants achètent des textiles exclusivement par l'intermédiaire d'agents d'achat new-yorkais mais peu d'entre eux peuvent se conformer aux exigences de quantités minimales des importations directes. C'est ce qui explique que les agents et les distributeurs jouent un rôle important sur le marché de l'importation. Il y a quatre canaux usuels de distribution :

- du fabricant de textiles à l'agent, puis au fabricant ou au détaillant de vêtements
- du fabricant de textiles au fabricant de produits écus, puis au fabricant ou au détaillant de vêtements
- du fabricant de textiles au convertisseur, puis au distributeur et au fabricant ou détaillant
- du fabricant de textiles au distributeur, puis au fabricant de vêtements

Il arrive souvent que l'agent soit un fabricant mexicain de textiles qui ajoute des produits importés à sa propre gamme de produits.

Les agents et les distributeurs sont en général intéressés à s'occuper de gammes de produits provenant de fabricants étrangers. Un certain nombre d'éléments peuvent rendre une nouvelle gamme de produits plus attrayante. L'exclusivité constitue l'une de ces attractions, en particulier si le produit importé est inhabituel ou comporte un fort élément mode. Il est également très important d'offrir des conditions de financement dans le temps parce que le crédit est très coûteux au Mexique, en particulier depuis la dévaluation du peso.

Un grand nombre de sociétés canadiennes ont trouvé des agents ou des distributeurs éventuels en participant à des foires commerciales, que ce soit au Mexique ou aux États-Unis. La publicité dans les publications commerciales spécialisées s'avère

efficace pour un grand nombre de produits. Si votre produit fait appel à une nouvelle technologie, ou à d'autres innovations, les séminaires techniques à l'intention des fabricants mexicains peuvent constituer une autre approche.

LES FOIRES COMMERCIALES DU TEXTILE

Les foires commerciales suivantes, organisées chaque année, sont fréquentées par des exposants mexicains et internationaux du textile.

EXINTEX

Exintex est organisée à Puebla, en novembre. Cette activité est parrainée par la *Cámara de la Industria Textil de Puebla y Tlaxcala*, Chambre de l'industrie du textile de Puebla et Tlaxcala, et par l'*Asociación de Empresarios Textiles de Puebla y Tlaxcala*, Conseil d'affaires de Puebla et Tlaxcala. Elle a commencé en 1991 et elle est la plus grande exposition de ce type au Mexique, avec environ 300 exposants et 14 000 visiteurs. La dernière foire a vu des exposants indiens, chinois et scandinaves y participer. Elle offre une base de données informatisée de plus de 15 000 fabricants de textiles et de vêtements au Mexique, au Canada et aux États-Unis.

Pour de plus amples informations, on s'adressera à la *Cámara de la Industria Textil de Puebla y Tlaxcala*, Chambre de l'industrie du textile de Puebla et Tlaxcala.

EXPO TELA

Expo Tela est organisée à Mexico, en général au printemps. En 1995, la foire a eu lieu du 14 au 16 février au *Palacio Mundial de las Ferlas*. Plus de 790 fournisseurs américains, canadiens et mexicains de textiles y ont participé. Cette foire se spécialise dans les produits de haute qualité, les tissus et les dessins mode. L'objectif de la foire est d'augmenter les possibilités d'affaires entre les sociétés mexicaines, canadiennes et américaines de fabrication de vêtements et de textiles et de faire apparaître de nouvelles possibilités d'exportation. Cet événement est organisé et dirigé par *Bobbin Magazine*, conjointement avec *La Bobina Notivest*, un magazine mensuel pour les vêtements haut de gamme en Amérique latine.

Pour de plus amples informations, s'adresser à *Bobbin Blenheim*, ou à la *Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV)*, Chambre nationale de l'industrie du vêtement.

EXPO TEXTIL

Expo Textil est organisée à Mexico en septembre. Cette foire existe depuis six ans et attire des exposants du monde entier. En 1994, des fabricants allemands, argentins, colombiens, espagnols, américains, indiens et japonais y étaient présents, tout comme des producteurs locaux.

Pour de plus amples informations, s'adresser à la *Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX)*, Chambre nationale de l'industrie du textile, ou à la *Cámara Textil de Occidente*, Chambre du vêtement de l'Amérique du Nord et de l'Europe de l'Ouest.

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL

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

FaxLink : (613) 944-4500

BÉI (babillard électronique) : 1-800-628-1581 ou (613) 944-1581

La Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles s'occupe de la promotion des échanges commerciaux avec le Mexique. Il y a plusieurs délégués commerciaux à l'Ambassade du Canada à Mexico ainsi qu'au Consulat de Monterrey. Les délégués commerciaux peuvent fournir toute une gamme de services, comme présenter les sociétés canadiennes à d'éventuels clients au Mexique, fournir des conseils sur les canaux de commercialisation, aider ceux qui souhaitent participer à des foires commerciales, contribuer à trouver des sociétés mexicaines qui conviennent comme agent et compiler des renseignements de crédit et d'affaires sur les éventuels clients étrangers.

Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles (LGT)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Édifice Lester B. Pearson

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-5547

Télécopieur : (613) 943-8806

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

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.

Colombie-Britannique

Tour Scotia

900-650, rue West Georgia
C.P. 11610.

Vancouver

(Colombie-Britannique)

V6B 5H8

Téléphone : (604) 666-0434

Télécopieur : (604) 666-8330

Yukon

Pièce 210

300, rue Main

Whitehorse (Yukon) Y1A 2B5

Téléphone : (403) 667-3925

Télécopieur : (403) 668-5003

Alberta et Territoires du Nord-Ouest

Place Canada

Bureau 540

9700, avenue Jasper

Edmonton (Alberta) T5J 4C3

Téléphone : (403) 495-2944

Télécopieur : (403) 495-4507

11^e étage

510, 5^e Rue S.-O.

Calgary (Alberta) T5P 3S2

Téléphone : (403) 292-6660

Télécopieur : (403) 292-4578

Saskatchewan Bureau 401
119, 4^e Avenue Sud
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 5X2
Téléphone : (306) 975-5315
Télécopieur : (306) 975-5334

6^e étage
1919, promenade Saskatchewan
Regina (Saskatchewan)
S4P 3V7
Téléphone : (306) 780-6325
Télécopieur : (306) 780-6679

Manitoba 7^e étage
330, avenue Portage
C.P. 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Téléphone : (204) 983-8036
Télécopieur : (204) 983-2187

Ontario Édifice Dominion Public
4^e étage
1, rue Front Ouest
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Téléphone : (416) 973-5053
Télécopieur : (416) 973-8161

Québec Tour de la Bourse
Bureau 3800
800, Square Victoria
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-8185
Télécopieur : (514) 283-8794

Nouveau-Brunswick Place Assumption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone : (506) 851-6452
Télécopieur : (506) 851-6429

Île-du-Prince-Édouard Mail Confederation Court
Bureau 400
134, rue Kent
C.P. 1115
Charlottetown
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Téléphone : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse Tour Central Guarantee Trust
5^e étage
1801, rue Hollis
C.P. 940, succursale postale « M »
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Téléphone : (902) 426-7540
Télécopieur : (902) 426-2624

Terre-Neuve Place Atlantic
Bureau 504
215, rue Water
C.P. 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Téléphone : (709) 772-5511
Télécopieur : (709) 772-5093/2373

RÉSEAU MONDIAL D'INFORMATION SUR LES EXPORTATIONS (EXPORTATIONS WIN)

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 constatent à l'étranger aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit aux agents du gouvernement fédéral des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 30 000 exportateurs canadiens. Pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, composez le (613) 996-5701.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION (PDME)

Ce programme 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 est géré par les bureaux régionaux du MI et financé par le MAÉCI. Les activités admissibles à l'aide financière du PDME (jusqu'à 50 pour 100 des coûts) sont, entre autres :

- la participation à des foires commerciales étrangères reconnues en dehors du Canada;
- les voyages pour identifier des marchés d'exportation et les visites d'acheteurs étrangers au Canada;
- la préparation de réponses à des appels d'offres ou de propositions de projets à l'étape précontractuelle pour des projets à réaliser en dehors du Canada;
- l'ouverture de bureaux permanents de vente à l'étranger afin d'appuyer des efforts de commercialisation soutenus;

- des activités spéciales pour les organisations du secteur alimentaire, agricole et de la pêche qui sont sans but lucratif et ne font pas de vente, les offices de commercialisation et des activités comme, par exemple, les foires commerciales, les essais techniques et les démonstrations de produits; et
- les coûts nouvellement admissibles, qui comprennent les essais de produits pour la certification sur les marchés, les frais juridiques pour les ententes de commercialisation à l'étranger, les coûts de transport pour les stagiaires de compagnies de forage au large des côtes, les coûts de démonstration des produits et tous les autres coûts nécessaires à la mise en œuvre des plans de commercialisation.

Le programme fournit également une aide pour certains types d'activités planifiées par les gouvernements comme les missions commerciales à l'étranger de représentants d'entreprises canadiennes et les missions d'acheteurs et de représentants gouvernementaux étrangers en visite au Canada qui peuvent influencer les ventes à l'exportation. Pour obtenir des renseignements de nature générale, téléphoner à l'InfoCentre au 1-800-267-8376. Pour présenter une demande d'aide, s'adresser au Bureau du commerce international le plus près de chez vous.

FINANCEMENT INTERNATIONAL

Le MAÉCI vient en aide aux exportateurs canadiens qui s'efforcent d'instaurer des relations commerciales multilatérales financées par les institutions de financement internationales (IFI). Les exportateurs canadiens et les associations commerciales peuvent alors avoir accès à des données sur les marchés, parvenir à une meilleure compréhension de la concurrence et déterminer s'il est possible, et rentable, pour eux se s'attaquer à des marchés financés par une IFI. Le MAÉCI peut également fournir des renseignements et des conseils sur les programmes d'aide financés par le gouvernement canadien et aider les sociétés à élaborer des stratégies efficaces d'exportation. Pour de plus amples informations, s'adresser à la :

Direction des finances internationales
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Téléphone : (613) 995-7251
Télécopieur : (613) 943-1100

PROGRAMME D'APPORTS TECHNOLOGIQUES

Géré par le MAÉCI et pris en charge localement par le Conseil national de recherches, ce programme est conçu pour aider les entreprises canadiennes à localiser, acquérir et adopter les technologies étrangères en faisant la promotion de la collaboration internationale. Le MI contribue également à la promotion de ce programme. Les agents de celui-ci répondent aux demandes visant à déterminer l'origine et les possibilités de technologie pour instaurer la coopération entre des entreprises canadiennes et étrangères. Ce programme viendra également en aide aux sociétés canadiennes qui procèdent à des visites exploratoires à l'étranger afin d'identifier les technologies étrangères qui les intéressent et de négocier leur acquisition. Pour de plus amples informations, téléphonez au (613) 993-3996.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DE L'INVESTISSEMENT

Ce programme aide les entreprises canadiennes à trouver les fonds dont elles ont besoin. Il favorise la promotion des investissements qui prennent la forme de nouvelles usines et de matériel, de coentreprises ou de partenariats stratégiques. Il cherche surtout à attirer des investissements qui font venir de nouvelles technologies au Canada, un élément-clé de la création de nouveaux emplois et de possibilités de développement économique. Les agents d'investissements peuvent s'adresser à des investisseurs étrangers et leur faire rencontrer des sociétés canadiennes. Pour de plus amples informations, téléphonez au (613) 995-8400.

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE (MI)

Le ministère de l'Industrie (MI) s'est vu confier à sa création un vaste mandat pour améliorer la capacité concurrentielle de l'industrie canadienne. En ce qui concerne les petites entreprises, ce ministère a été doté de responsabilités particulières :

- développer, mettre en œuvre et promouvoir des politiques nationales mettant l'accent sur la capacité concurrentielle internationale de l'industrie, l'amélioration du développement industriel, scientifique et technologique et l'amélioration de la productivité et de l'efficacité de l'industrie;
- promouvoir la mobilité des biens, des services et des facteurs de production au Canada;
- élaborer et mettre en œuvre des politiques nationales mettant l'accent sur l'entrepreneurship ainsi que le lancement, la croissance et l'exportation des petites entreprises;

- élaborer et mettre en œuvre des politiques et des programmes nationaux concernant les avantages industriels découlant des politiques d'achats de biens et de services par le gouvernement du Canada; et
- promouvoir et fournir des services de soutien à la commercialisation des biens, des services et de la technologie canadienne.

Centre de services aux entreprises

Ministère de l'Industrie
1^{er} étage, Tour Est
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 952-4782
Télécopieur : (613) 957-7942

Service d'information sur l'ALÉNA

Ministère de l'Industrie
5^e étage, Tour Est
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Télécopieur : (613) 952-0540

BUREAUX RÉGIONAUX DU MI

Les bureaux régionaux travaillent directement avec les sociétés canadiennes afin de promouvoir le développement industriel, scientifique et technologique. Ils aident leurs clients à tirer parti des possibilités sur un marché international concurrentiel en leur fournissant des services dans le domaine des renseignements d'affaires, du développement technologique et industriel ainsi que du développement commercial et des marchés. Ils assurent également la promotion et la gestion de tout un ensemble de programmes et de services.

Les bureaux régionaux du MI offrent les avantages particuliers suivants :

- l'accès aux renseignements et à l'expertise sur le commerce et la technologie;
- l'accès à des réseaux nationaux et internationaux;
- une base de connaissances du secteur industriel;
- des locaux communs avec les Centres de commerce international en liaison avec le MAÉCI et les représentations commerciales canadiennes à l'étranger;
- ils s'intéressent plus précisément aux nouvelles sociétés et aux compagnies seules; et
- ils disposent des renseignements d'affaires du MI.

RÉSEAU D'APPROVISIONNEMENT ET DE DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES (RADAR)

Le RADAR est une base de données informatisée qui contient des données sur 26 000 sociétés canadiennes. On y trouve des renseignements de base sur les produits, les services et les activités, qui sont utiles aux clients éventuels. Le système a été créé en 1980 par le MI, conjointement avec les gouvernements provinciaux participants. Le RADAR devait, au début, permettre aux délégués commerciaux du MAÉCI dispersés dans le monde de trouver des sociétés canadiennes capables de tirer parti des possibilités des marchés étrangers. Aujourd'hui, plus de 11 000 abonnés canadiens et internationaux utilisent le système pour trouver des fournisseurs canadiens. La majorité des abonnés sont des sociétés canadiennes. Pour obtenir de plus amples informations, on s'adressera au ministère de l'Industrie au (613) 954-5031.

SERVICE D'INFORMATION COMMERCIALE

Ce service 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 en ce qui concerne la fabrication, le développement de produits, la commercialisation et l'élargissement des marchés. Les renseignements fournis portent sur les valeurs, le volume et les prix unitaires des importations, les caractéristiques d'importation particulières (par exemple matériaux, catégories, gamme 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 informations, on s'adressera au ministère de l'Industrie, au (613) 954-4970.

REVENU CANADA

Revenu Canada-Douanes offre un service d'information téléphonique sur l'ALÉNA. Ce service est aussi disponible en espagnol.

Comptoir d'information sur l'ALÉNA en espagnol :
Téléphone : (613) 941-0965

Comptoir d'information sur l'ALÉNA
Revenu Canada, Douanes, Accise et Impôt
191, avenue Laurier Ouest, 6^e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0L5
Téléphone : 1-800-661-6121
Télécopieur : (613) 954-4494

AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (ACDI)

Une source importante de financement éventuel des entreprises canadiennes au Mexique est le fonds spécial disponible par le canal de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) dans le cadre du Programme de coopération industrielle connu sous le nom d'INC. Ce programme vise à aider financièrement les sociétés du secteur privé canadien qui cherchent à établir des relations d'affaires à long terme comme des coentreprises ou à conclure des accords de licence dans des pays en développement. L'INC appuie donc le développement des liens avec le secteur privé mexicain. Il encourage les sociétés canadiennes qui échangent leurs compétences et leurs expériences avec des partenaires mexicains et d'autres pays. Toute une série de mécanismes de l'INC aident les entreprises à mettre en place des accords de collaboration mutuellement avantageux pour des transferts de technologie et des créations d'emplois au Mexique.

Cinq mécanismes de l'INC aident les entreprises canadiennes admissibles à réaliser des études et à fournir des conseils professionnels aux clients éventuels. Quand un projet concerne l'amélioration de l'environnement, des transferts de technologie, l'aide au développement pour les femmes, la formation ou la création d'emplois, il est fortement recommandé de s'adresser dès le début du projet à l'ACDI. Un critère important pour l'ACDI est que le projet crée des emplois au Mexique sans menacer d'autres emplois au Canada. En vérité, la plupart des projets qui ont reçu l'aide de l'ACDI ont entraîné des augmentations nettes d'emplois au Canada.

Direction de la coopération industrielle
Agence canadienne de développement international
200, promenade du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Téléphone : (819) 997-7905/7906
Télécopieur : (819) 953-5024

AGENCE DE PROMOTION ÉCONOMIQUE DU CANADA ATLANTIQUE (APÉCA)

Les entreprises du Canada atlantique qui veulent développer leurs exportations au Mexique peuvent être admissibles à l'aide de l'agence. Celle-ci travaille conjointement avec des entrepreneurs de la région atlantique dans le but de promouvoir une activité économique autosuffisante dans cette partie du pays.

Le Programme Action vient en aide aux entreprises qui veulent développer leurs marchés en élaborant des plans de commercialisation. Les efforts de l'agence portent sur le suivi des possibilités commerciales découlant de l'évolution économique mondiale, de ses efforts de communication pour promouvoir la région, des missions commerciales et des activités connexes ainsi que sur une meilleure coordination avec les organismes fédéraux et

provinciaux qui ont un rôle à jouer dans les domaines des possibilités commerciales et des investissements.

Administration centrale de l'APECA
Centre Blue Cross
644, rue Main
C.P. 6051
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 9J8
Téléphone : 1-800-561-7862
Télécopieur : (506) 851-7403

PROGRAMME DE DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE DE L'OUEST (PDÉO)

Les sociétés de l'Ouest canadien qui s'intéressent au Mexique peuvent obtenir une aide du Programme de diversification de l'économie de l'Ouest (PDÉO). Cet organisme fournit une aide financière aux projets qui contribuent à la diversification de l'économie de l'Ouest. Il sert de guide orienteur pour permettre aux entreprises de l'Ouest de déterminer de quels organismes fédéraux ou autres ils pourraient obtenir le financement qui convient le mieux à leurs projets. Ce programme défend la cause de l'Ouest dans les décisions de nature économique à l'échelle nationale et assure la coordination des activités fédérales qui ont des conséquences sur la croissance de l'économie dans l'Ouest. Il joue également un rôle dans la promotion du commerce entre l'Ouest du Canada et les marchés de par le monde. On peut adresser toute demande sur le Programme de diversification de l'économie de l'Ouest et sur les autres activités du ministère à l'adresse suivante :

Siège social du Programme de diversification de l'économie de l'Ouest
Édifice Cargill
240, avenue Graham, bureau 712
C.P. 777
Winnipeg (Manitoba) R3C 2L4
Téléphone : (204) 983-4472
Télécopieur : (204) 983-4694

SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS (SEE)

La SEE est un organisme unique 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 du monde entier.

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 terme;

- 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.

Pour de plus amples informations sur la gamme complète des services de la SEE, s'adresser à l'un des bureaux suivants :

Ottawa (Administration centrale)	151, rue O'Connor Ottawa (Ontario) K1A 1K3 Téléphone : (613) 598-2500 Télécopieur : (613) 237-2690
Vancouver	Centre Bentall One Bureau 1030 505, rue Burrard Vancouver (Colombic-Britannique) V7X 1M5 Téléphone : (604) 666-6234 Télécopieur : (604) 666-7550
Calgary	Bureau 1030 510, 5 ^e Rue S.-O. Calgary (Alberta) T2P 3S2 Téléphone : (403) 292-6898 Télécopieur : (403) 292-6902
Winnipeg (dessert le Manitoba et la Saskatchewan)	8 ^e étage 330, avenue Portage Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4 Téléphone : (204) 983-5114 Télécopieur : (204) 983-2187
Toronto	Bureau 810 Édifice de la Banque nationale 150, rue York C.P. 810 Toronto (Ontario) M5H 3S5 Téléphone : (416) 973-6211 Télécopieur : (416) 862-1267
London	Bureau 1512 Centre Talbot 148, rue Fullarton London (Ontario) N6A 5P3 Téléphone : (519) 645-5828 Télécopieur : (519) 645-5580

Montréal

Bureau 4520
Tour de la Bourse
800, Square Victoria
C.P. 124
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Téléphone : (514) 283-3013
Télécopieur : (514) 878-9891

Halifax

Bureau 1410
Purdy's Wharf, Tour 2
1969, rue Upper Water
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3R7
Téléphone : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881

CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHES (CNR)

Les sociétés canadiennes qui souhaitent réussir sur le marché mexicain peuvent avoir besoin de technologies additionnelles pour améliorer leurs capacités concurrentielles. Le Conseil national de recherches du Canada travaille avec les sociétés canadiennes de toutes tailles pour élaborer et mettre en œuvre des technologies leur conférant des avantages économiques. Le Conseil supervise le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI), un réseau national pour la diffusion et le transfert de technologies.

Le réseau PARI contribue au processus de développement, d'accession, d'acquisition, de mise en œuvre et d'utilisation de la technologie dans toute l'industrie canadienne. Ce réseau existe depuis 40 ans et a acquis la réputation d'être un des programmes les plus souples et les plus efficaces du gouvernement fédéral. Le PARI tire parti d'un vaste réseau regroupant plus de 120 bureaux locaux et régionaux, 20 centres provinciaux de technologie, des laboratoires du Conseil de recherches même et des instituts de recherche, les ministères du gouvernement fédéral et les agences de transfert technologique dans les universités canadiennes. Le réseau du PARI englobe également, à l'étranger, les conseillers techniques attachés aux services commerciaux canadiens dans environ 18 pays. Pour de plus amples renseignements ou le nom de l'agent du PARI le plus proche, adressez-vous à :

Bureau du PARI
Conseil national de recherches du Canada
Chemin de Montréal
Bâtiment M-55
Ottawa (Ontario) K1A 0R6
Téléphone : (613) 993-5326
Télécopieur : (613) 954-2524

CONTACTS IMPORTANTS AU CANADA

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

BUREAUX DU GOUVERNEMENT MEXICAIN AU CANADA

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

Consulat du Mexique à Ottawa

45, rue O'Connor, bureau 1500

Ottawa (Ontario) K1P 1A4

Téléphone : (613) 235-6665

AUTRES CONSULATS GÉNÉRAUX DU MEXIQUE AU CANADA

Consulat général du Mexique

2000, rue Mansfield, bureau 1015

Montréal (Québec) H3A 2Z7

Téléphone : (514) 288-2502/4916

Télécopieur : (514) 288-8287

Consulat général du Mexique

199, rue Bay, bureau 4440

C.P. 266, Station « Commerce Court Ouest »

Toronto (Ontario) M5L 1E9

Téléphone : (416) 368-2875/8141/1847

Télécopieur : (416) 368-8342

Consulat général du Mexique

810-1139, rue Pender Ouest

Vancouver (Colombie-Britannique) V6E 4A4

Téléphone : (604) 684-3547/1859

Télécopieur : (604) 684-2485

Consulat honoraire du Mexique

380, chemin Saint-Louis, bureau 1407

Québec (Québec) G1S 4M1

Téléphone : (418) 681-3192

Télécopieur : (418) 683-7843

Consulat honoraire du Mexique

830-540, 5^e Avenue S.-O.

Calgary (Alberta) T2P 0M2

Téléphone : (403) 263-7077/7078

Télécopieur : (403) 263-7075

Consulat honoraire du Mexique

1900 Tour Commodity Exchange

360, rue Main

Winnipeg (Manitoba) R3C 3Z3

Téléphone : (202) 944-2540

Télécopieur : (202) 957-1790

COMMISSIONS COMMERCIALES MEXICAINES À L'ÉTRANGER

La *Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)*, Commission commerciale du Mexique, a des bureaux au Canada. Elle offre des services de crédit, de garanties d'exportation et de conseils aux sociétés mexicaines qui veulent faire des affaires au Canada. *Bancomext* parraine également des foires commerciales, des expositions internationales et des missions commerciales.

BANQUES MEXICAINES AYANT DES BUREAUX AU CANADA

Banco Nacional de Mexico (Banamex), *Banco de Comercio (Bancomer)* et *Banca Serfin* sont des banques du secteur privé qui offrent des services spécialisés par l'intermédiaire de leurs centres internationaux d'information sur le commerce. Ces centres sont branchés sur un réseau informatisé de communications qui leur donne accès à de nombreuses bases de données économiques, gouvernementales et financières à travers le monde. Ces banques sont implantées partout au Mexique et ont des bureaux à Toronto.

Banco Nacional de México (Banamex)
Bureau 3430
1, place First Canadian
C.P. 299
Toronto (Ontario) M5X 1C9
Téléphone : (416) 368-1399
Télécopieur : (416) 367-2543

Banco de Comercio (Bancomer)
The Royal Bank Plaza
Tour Sud, bureau 2915
C.P. 96
Toronto (Ontario) M5J 2J2
Téléphone : (416) 956-4911
Télécopieur : (416) 956-4914

Banca Serfin
Place BCE
Tour du Canada Trust, bureau 4360
161, rue Bay
C.P. 606
Toronto (Ontario) M5J 2S1
Téléphone : (416) 360-8900
Télécopieur : (416) 360-1760

ASSOCIATIONS D'AFFAIRES ET PROFESSIONNELLES AU CANADA

Institut canadien des Textiles
Fondé en 1935, l'ICT est l'association nationale des manufacturiers de textiles au Canada. En plus de fournir à ses membres des services d'information et d'analyse, l'Institut se fait le porte-parole de l'industrie sur les questions de commerce international qui la concernent. Les membres de l'ICT proviennent de divers secteurs de l'industrie : fabrication de fibres artificielles et de fils continus; de filés de fibres ; de tissus, de teintures et de finis ainsi que de textiles destinés à un large éventail de marchés industriels et commerciaux.

Institut canadien des textiles
66, rue Slater, bureau 1720
Ottawa (Ontario) K1P 5H1
Téléphone : (613) 232-7195
Télécopieur : (613) 232-8722

Conseil canadien pour les Amériques
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 dans les 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 sur la région.

Conseil canadien pour les Amériques
Bureau 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 Inc.
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
Rexdale (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

MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU MEXIQUE

SECTION DES AFFAIRES COMMERCIALES AMBASSADE DU CANADA À MEXICO

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada à Mexico peut fournir une aide précieuse aux entreprises canadiennes qui souhaitent s'implanter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider une entreprise canadienne à s'installer au Mexique.

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
Apartado Postal 105-05
Col. Polanco
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

CONTACTS IMPORTANTS AU MEXIQUE

Secrétariat au commerce et au développement industriel

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
Alfonso Reyes No. 30, Piso 12
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

Compagnie pétrolière d'État

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

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

Secrétariat à l'agriculture et aux ressources hydriques

Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH)
Insurgentes Sur No. 476, Piso 13
Col. Roma Sur
06760 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 584-0786/0834
Télécopieur : 584-1887

Banque mexicaine de développement

Nacional Financiera, S.A. (NAFIN)
Insurgentes Sur No. 1971, Torre 3, Piso 13
Col. Guadalupe Inn
01020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 325-6668/6669
Télécopieur : 325-6009

ASSOCIATIONS INDUSTRIELLES

Confédération mexicaine des chambres nationales de commerce

Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO)
Balderas No. 144, Piso 3
Col. Centro
06079 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 709-1559
Télécopieur : 709-1152

Chambre nationale de commerce

Cámara Nacional de Comercio (CANACO)
Paseo de la Reforma No. 42
Col. Centro
06048 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 592-2677/2665
Télécopieur : 592-3571

Chambre nationale de l'industrie de transformation

Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA)
Av. San Antonio No. 256
Col. Nápoles
03849 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 563-3400
Télécopieur : 598-5888

Chambre de commerce du Canada au Mexique
Cámara de Comercio de Canadá en México
Paseo de la Reforma No. 369 Mezzanine
Col. Juárez
06500 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 525-0961/0541
Télécopieur : 525-0438

Chambre nationale de l'industrie textile
Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX)
Plinio No. 220
Col. Polanco
11510 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 280-8637
Télécopieur : 280-3973

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 du vêtement de l'Ouest du Mexique
Cámara Textil de Occidente
Mexicaltzingo No. 2208
Col. Moderna
44150 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : 615-3633, 616-4483
Télécopieur : 616-0009

Chambre nationale de l'industrie du vêtement de Puebla et Tlaxcala
Cámara de la Industria Textil de Puebla y Tlaxcala
11 Sur No. 2104, Piso 1
Col. Centro
72000 Puebla, Puebla
Mexique
Téléphone : 53-4200/4294/4295
Télécopieur : 37-3876

Conseil d'affaires de Puebla et de Tlaxcala
Asociación de Empresarios de Puebla y Tlaxcala
11 Sur No. 2104, Piso 1
Col. Centro
72000 Puebla, Puebla
Mexique
Téléphone : 53-4200/4294/4295
Télécopieur : 37-3876

Association nationale des importateurs et exportateurs de la République du Mexique
Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)
Monterrey No. 130
Col. Roma
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 564-8618
Télécopieur : 584-5317

GRANDES ENTREPRISES DE FABRICATION

Celanese Mexicana, S.A.
Av. Revolución No. 1425
Col. Tlacopac, San Angel
01400 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 325-5000
Télécopieur : 325-5405

Celulosa y Derivados (CYDSA)
Kilómetro No. 3 Carretera El Salto
45680 El Salto, Jalisco
Mexique
Téléphone : 88-0050
Télécopieur : 88-1218

Celulosa y Derivados (CYDSA)
Leibnitz No. 11, Piso 8
Col. Nueva Anzures
11590 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 531-1501, 545-7458
Télécopieur : 545-7116

AKRA
Uranio No 157
Col. Nueva Industrial Vallejo
07750 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 752-2211
Télécopieur : 754-5646

Fibras Químicas, S.A.
Poniente 140 No. 860
Col. Industrial Vallejo
02300 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 567-7668/7669
Télécopieur : 567-1181

Nylon de México, S.A.
Uranio No. 157
Col. Nueva Industrial Vallejo
07750 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 752-2211
Télécopieur : 754-5646

Nylon de México, S.A.
Bulevar Díaz Ordaz Km. 333
66210 Garza García, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 336-0000
Télécopieur : 336-0092

Kaltex
Ingenieros Militares No. 2, Piso 7
Col. Empleado Municipal
53380 Naucalpan, Estado de México
Mexique
Téléphone : 726-5600
Télécopieur : 726-5793

Martex Potosí, S.A. de C.V.
Hormona No. 11
Col. El Conde
53500 Naucalpan, Estado de México
Mexique
Téléphone : 358-5300/5452
Télécopieur : 359-5461

Martex Potosí, S.A. de C.V.
Zona Industrial, Manzana No. 8
Col. Zona Industrial
78090 San Luis Potosí, San Luis Potosí
Mexique
Téléphone : 24-5458/5459/5460
Télécopieur : 24-7085

Global Textil, S.A. de C.V.
Bolivar No. 232
Col. Obrera
06800 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 761-6840
Télécopieur : 761-8031

Artell, S.A. de C.V.
Calle 20 No. 9
Col. San Pedro de los Pinos
03800 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 272-2861/2883
Télécopieur : 272-2783

Casa Bayon
Carranza No. 95
Col. Centro
06060 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 522-8854
Télécopieur : 522-1737

Telas Junco
20 de Noviembre No. 36
Col. Centro
06010 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 522-2805
Télécopieur : 542-1240

Morel's, S.A. de C.V.
Varsovia No. 58
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 525-5821/7635/4536
Télécopieur : 207-8835

Rosela, S.A. de C.V.
Galileo No. 74
Col. Polanco
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 280-2814, 282-1213
Télécopieur : 280-2487

CHAÎNES DE MAGASINS À RAYONS AU MEXIQUE

Operadora Comercial Mexicana, S. A. de C.V.
Chabacano No. 43
Col. Asturias
06850 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 723-7111
Télécopieur : 723-7495

Gigante, S.A. de C.V.
Av. Ejército Nacional No. 796-A
Col. Granada
11520 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 724-8000
Télécopieur : 724-8380

El Palacio de Hierro
Durango No. 230
Col. Roma
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 514-3888, 525-9000, poste 262
Télécopieur : 207-2746

El Puerto de Liverpool
Mariano Escobedo No. 425, Galeria
Col. Polanco
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 531-1388
Télécopieur : 254-5688

Sears Roebuck de México, S.A. de C.V.
San Luis Potosí No. 214
Col. Roma
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 227-7500
Télécopieur : 574-2268

ORGANISATEURS DE FOIRES COMMERCIALES

Foire commerciale : Exintex

Chambre nationale de l'industrie du vêtement de
Puebla et de Tlaxcala
Cámara de la Industria Textil de Puebla y Tlaxcala
11 Sur No. 2104, Piso 1
Col. Centro
72000 Puebla, Puebla
Mexique
Téléphone : 53-4200/4294/4295
Télécopieur : 37-3876

Foire commerciale : Expo Textil

Centro Mundial de Comercio
Av. de las Naciones No. 1
Col. Nápoles
03810 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 628-8366
Télécopieur : 543-1324

Foire commerciale : Expo Tela

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 : 578-0788, 761-6541, 588-7664/0698/7822
Télécopieur : 578-6210

PUBLICATIONS COMMERCIALES

Textiles en las Américas
Inc. Briarcliff Manor
P.O. Box 161 New York, N.Y. 10510
États-Unis
Téléphone : (914) 923-0616
Télécopieur : (914) 923-0018

Memoria Estadística
Plino No. 220
Col. Polanco
11510 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 280-8637
Télécopieur : 280-3973

Boletín Textil
Plino No. 220
Col. Polanco
11510 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 280-8637
Télécopieur : 280-3973

Business Mexico
Lucerna No.78
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 724-3800
Télécopieur : 703-2911

Expansión
Sinaloa No. 149, Piso 9
Col. Roma Sur
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 207-2176
Télécopieur : 511-6351

Textiles Panamericanos
2100 Powers Ferry Road
Atlanta, GA 30339
États-Unis
Téléphone : (404) 955-5656
Télécopieur : (404) 952-0669

Enquête auprès des lecteurs

AIDEZ-NOUS À MIEUX VOUS SERVIR

Nous voulons connaître votre opinion sur cette publication. C'est pourquoi nous vous serions reconnaissants de prendre quelques instants pour répondre aux questions ci-dessous. D'avance, merci!

1. Trouvez-vous que, dans l'ensemble, cette publication est?
(ne cocher qu'une réponse)
 - très utile
 - utile
 - assez utile
 - inutile
 2. Comment évaluez-vous chacun des aspects suivants de cette publication?
 - a) Qualité du contenu (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
 - b) Qualité de la présentation (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
 - c) Utilité des illustrations (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
 3. Si cette publication devait, à l'avenir, être mise à jour, révisée et publiée à nouveau, aimeriez-vous en recevoir une exemplaire?
 - Oui, je serais très intéressé(e)
 - Je serais probablement intéressé(e)
 - Non, je ne suis pas intéressé(e)
 - Je ne sais pas
 4. Comment avez-vous trouvé la structure et la présentation de cette publication?
 - Claire et facile à suivre
 - Confuse et difficile à suivre
 5. Étant donné vos besoins, cette publication a-t-elle traité le(s) sujet(s) abordé(s) de façon suffisamment détaillée?
 - Oui, tout à fait
 - Dans une certaine mesure
 - Non
 - Je ne sais pas
 6. Vous auriez trouvé cette publication plus utile si elle avait contenu (cocher toutes les cases qui s'appliquent) :
 - davantage de renseignements qualitatifs
 - moins de renseignements qualitatifs
 - plus de graphiques, d'illustrations et de tableaux
 - une analyse plus détaillée
 - une analyse plus courte
 - davantage d'exemples, d'études de cas, de profils de sociétés
 7. À votre avis, manquait-il des renseignements importants dans cette publication?
 - Oui — veuillez préciser lesquels _____
 - Non
 8. Y-a-t-il des facettes du sujet traité que vous auriez aimé voir aborder plus en détail?

 9. Quelle(s) suggestion(s) feriez-vous pour améliorer la prochaine édition de cette publication?

 10. Cette publication vous aidera-t-elle à développer vos activités?
 - Oui
 - Non
 11. a) Votre société exporte-t-elle maintenant?
 - Oui, passez à la question 11 b)
 - Non, passez à la question 11 c)
 - b) Si oui, sur quels marchés étrangers
 - États-Unis
 - Europe
 - Japon
 - Mexique
 - Amérique latine
 - Autres (précisez s'il-vous-plaît) _____
 - c) Si non, prévoyez-vous exporter dans les 12 mois à venir?
 - Oui, où?
 - États-Unis
 - Europe
 - Japon
 - Mexique
 - Amérique latine
 - Autres (précisez s'il-vous-plaît) _____
12. Quel est le chiffre d'affaires approximatif de votre entreprise?
 - Moins de 1 million de dollars
 - Entre 1 et 5 millions de dollars
 - Entre 5 et 10 millions de dollars
 - Plus de 10 millions de dollars

Nous permettez-vous de prendre contact avec vous pour discuter de votre évaluation?

Nom _____

Compagnie _____

Adresse _____

Tél. : _____ Téléc. : _____

Une fois rempli, veuillez nous faire parvenir ce questionnaire par télécopieur au numéro (613) 943-8806 ou adressez-le à :

Division du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international Canada
Édifice Lester B. Pearson, 125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

LES POSSIBILITÉS AU MEXIQUE
LE MARCHÉ DES TEXTILES



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20086582 5

DOCS

CA1 EA616 95T25 FRE

Les debouches au Mexique : le
secteur du textile. --

43280855



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

Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles



Gouvernement du Canada
Government of Canada

InfoCentre

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500

Sans frais : 1-800-267-8376

Téléphone : (613) 944-4000

Babillard 1-800-628-1581

électronique : (613) 944-1581