

# Le marché des textiles



## LES POSSIBILITÉS

Le secteur mexicain des textiles offre d'importants débouchés aux fournisseurs canadiens.

- Le secteur mexicain des textiles n'est pas sophistiqué et, en règle générale, n'est pas en mesure de fabriquer les produits les plus complexes.
- Avec l'application de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les fabricants mexicains devront trouver des approvisionnements nord-américains de fibres, de fils et de tissus.
- Malgré la dévaluation récente du nouveau peso, il y a encore un grand nombre de créneaux pour les produits spécialisés, en particulier ceux qui étaient autrefois achetés en Europe.
- Les textiles techniques ont un avenir particulièrement prometteur parce que la capacité mexicaine de production est limitée et que la demande est alimentée, pour l'essentiel, par les besoins industriels.

## LE SECTEUR MEXICAIN DES TEXTILES

Le secteur des textiles représente plus de deux pour cent du PIB du pays et pratiquement dix pour cent de la production du secteur de la transformation. Il est composé d'environ 2 000 entreprises dont 95 pour 100 sont de type familial.

Ce secteur emploie environ 170 000 personnes et se trouve

essentiellement dans les villes de Mexico et de Puebla. Cette activité s'est développée dans un milieu fortement protégé au cours des 40 dernières années. Malgré les nouvelles incitations à la modernisation, l'investissement continue à être faible.

### LES FIBRES ET LES FILS

La consommation de fibres et de fils est composée, pour l'essentiel, de fibres et de filaments synthétiques et artificiels qui représentent 64 pour 100 du marché. Le coton, lui, compte pour 35 pour 100 et la laine pour un pour cent.

### Les fibres artificielles et synthétiques

Le Mexique est un important producteur de fibres artificielles et synthétiques. D'après la publication intitulée *Fiber Organon*, la production nationale en 1993 était de 431 000 tonnes, alors que les exportations nettes atteignaient 8 600 tonnes. Environ 70 pour 100 des fibres synthétiques fabriquées au Mexique le sont sous forme de brins et de filasses, les 30 pour 100 restants étant sous forme de filaments.

### Le coton

Le Mexique était de façon traditionnelle un très gros exportateur de coton. Ses conditions de culture

## SOMMAIRE

Outre ce résumé, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) a préparé un profil sectoriel intitulé **Les possibilités au Mexique : les textiles**. Ce document d'information sur le marché mexicain des textiles a été produit et publié par Prospectus Inc., en vertu d'un contrat du MAÉCI, en même temps que d'autres profils et résumés sectoriels sur les débouchés au Mexique. On peut se les procurer auprès de :

### InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8376 ou  
(613) 944-4000  
Télécopieur : (613) 996-9709  
FaxLink : (613) 944-4500  
Babillard électronique (BÉI) :  
1-800-628-1581 ou  
(613) 944-1581





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

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

Copyright © Ministère des  
Approvisionnement et Services, 1995  
N° de cat. E73-9/31-1995-1F  
ISBN 0-662-80074-5

Also available in English.

### PARRAINÉ PAR

 Gouvernement du Canada  Government of Canada  
 Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  Department of Foreign Affairs and International Trade



sont excellentes, mais le manque de technologie et de capitaux ont découragé le développement d'une industrie de niveau mondial. Avec l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), la demande de fibres et de fils de coton d'origine nord-américaine devrait augmenter, mais les producteurs devront moderniser leurs installations pour répondre aux normes internationales de qualité.

### La laine

La production de fibres et de fils de laine est très limitée au Mexique, même si la demande est forte pour la fabrication de tapis et de couvertures. Le Mexique ne produit pas les laines de qualité servant au secteur du vêtement. On ne produit dans ce pays aucun cachemire ni aucun angora ou alpaca. En 1993, la production nationale de laine était de 2 473 tonnes, alors que la consommation était de 7 172 tonnes.

### LES TISSUS

Les sociétés mexicaines fournissent environ les deux tiers de la consommation nationale de tissus. La production se répartit entre une proportion d'environ deux tiers allant aux tissus synthétiques et artificiels et un tiers au coton. Le marché mexicain du tissu mode et d'aménagement dépassait les 800 millions de dollars US en 1993, ce qui ne comprend pas les tissus industriels. On s'attend à une croissance de huit pour cent par année entre 1994 et 1996.

Les tissus tricotés ne représentent qu'une petite part du commerce international du tissu au Mexique et il est probable que cela s'explique par la situation d'ensemble sur le marché. La production de vêtements tricotés directement à partir de fils est toutefois importante au Mexique.

Le secteur du tissage est composé d'une douzaine d'entreprises relativement importantes, affiliées le plus souvent à des sociétés étrangères, et d'un grand nombre de petites installations de filage, de tissage et de finition. Il s'agit souvent d'entreprises familiales.

Les grandes sociétés mexicaines qui produisent des tissus synthétiques doivent importer une importante partie de leurs fils à cause de l'échantillonnage limité de la production mexicaine. Avec l'application de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), le Mexique est contraint de trouver des sources d'approvisionnement en fils au sein de la zone de libre-échange.

## LE COMMERCE INTERNATIONAL

En 1993, les importations de textiles du Mexique dépassaient les 1,1 milliard de dollars US. De cette somme, environ 456 millions de dollars US allaient aux tissus. Le Mexique fabrique l'essentiel des tissus de base dont il a besoin et les importations sont surtout composées de tissus plus fins destinés aux ménages à revenu plus élevé et aux clients corporatifs.

Les importations de produits du textile ont augmenté régulièrement depuis que le Mexique a commencé à libéraliser sa réglementation sur les importations en 1988. Le U.S. Department of Commerce s'attend à une croissance moyenne de huit pour

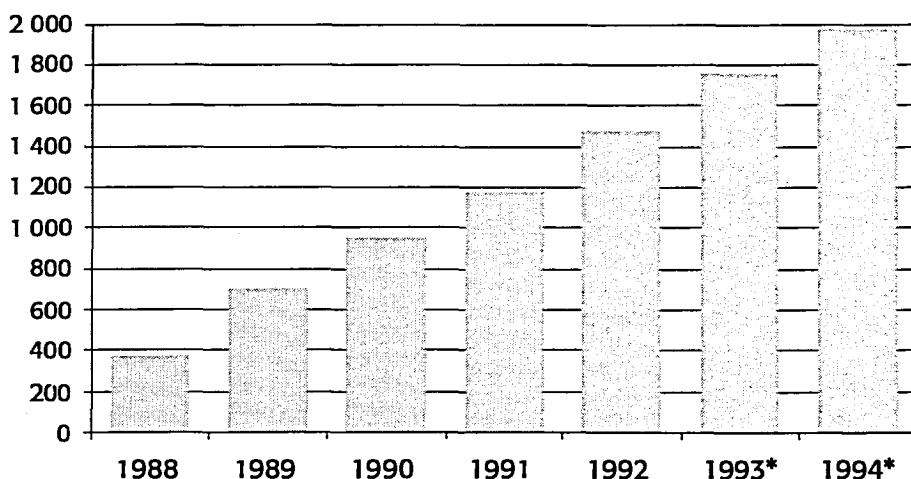
cent par année de 1994 à 1996. Ces chiffres ne comprennent pas les expéditions à destination des zones des *maquiladoras*.

Les représentants du secteur mexicain des textiles font état d'une grande inquiétude en ce qui concerne l'afflux actuel de produits importés et l'avenir de l'industrie 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 des textiles et plusieurs usines ont fermé du fait de l'augmentation de la pénétration des importations. En octobre 1994, le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel, a officiellement imposé des droits antidumping allant de 54 à 331 pour 100 contre une vaste gamme de produits chinois, dont les textiles.

Plus de la moitié des importations mexicaines de produits textiles, en 1992, l'année la plus récente pour laquelle on dispose de statistiques détaillées, provenaient des États-Unis. Plus de 20 pour 100 provenaient des Corée du Nord et du Sud. Hong-Kong et le Japon étaient les principaux autres fournisseurs, avec des parts

### Importations de textiles au Mexique, 1988 - 1994

(En millions de \$ US)



\*estimation

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

de marché respectives de six et de trois pour cent. En 1992, la part de marché du Canada était d'environ un pour cent.

Même si les exportations de produits textiles du Canada vers le Mexique sont essentiellement composées de fibres et de fils synthétiques, nous exportons également des tissus en quantités non négligeables. En 1993, la combinaison des produits exportés par le Canada était telle qu'indiquée dans le tableau ci-dessous, dressé à partir des données du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel. Les fibres et les fils représentaient 70 pour 100 du total; les tissus, environ 14 pour 100 et le reste était réparti entre divers produits.

### Importations mexicaines de textiles en provenance du Canada

Millions de \$ US

Produits	1992	1993
Fibres	5 770 969	8 917 611
Fils	2 290 692	2 565 361
Tissus	1 944 539	2 273 864
Autres produits textiles	2 208 369	2 530 568
<b>Total</b>	<b>12 214 569</b>	<b>16 287 404</b>

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

## LES CLIENTS

### LES FABRICANTS DE TISSUS

Les fabricants mexicains de tissus sont les plus importants importateurs directs de tissus. Ils ont tendance à distribuer leurs propres produits et à vendre directement aux consommateurs. Ils importent des tissus pour compléter leurs gammes de produits. Ils achètent également divers fils pour leurs activités de filage, de tissage et de tricotage.

### LES FABRICANTS DE FILS

Les fabricants de fils importent des fibres pour leurs activités de filage. Il arrive souvent que la fabrication de fil soit faite par des fabricants de tissus qui disposent d'activités intégrées de filage. Une partie importante des exportations canadiennes de textiles vers le Mexique sont destinées à ce type de clients. Les producteurs mexicains de fils sont largement dépendants des importations dans le cas de fibres comme le nylon, la rayonne et le polypropylène.

### LES FABRICANTS DE VÊTEMENTS

Les fabricants de vêtements représentent jusqu'à 70 pour 100 du marché national et plus de 85 pour 100 des importations. Les principaux fabricants préfèrent acheter directement des fabricants mexicains de textiles, qui vendent à la fois leurs propres produits et des tissus importés. Dans le cas des produits importés, certains gros producteurs achètent auprès de courtiers new-yorkais, ou directement des producteurs étrangers quand il s'agit de gammes de produits exclusifs.

Les grandes sociétés intégrées fabriquent la plupart de leurs fils et de leurs tissus, qu'elles utilisent ensuite pour confectionner des vêtements. Ce sont de gros importateurs de fibres et de fils parce qu'elles s'efforcent de suivre les tendances de la mode et qu'elles ont besoin d'une vaste gamme de produits.

### LES MAGASINS DE DÉTAIL

Le secteur mexicain du détail joue un rôle plus important dans la distribution de produits textiles que ce même secteur au Canada. Cela tient au fait que les Mexicains sont plus portés à fabriquer leurs vêtements. S'ajoute à cela qu'un grand nombre de Mexicains relativement aisés font appel à des couturières ou à des tailleurs pour confectionner leurs vêtements. Il en va de même dans le domaine de l'ameublement et de la décoration intérieure. Une grande partie du tissu servant à ces fabrications sur mesure, ainsi que les couvre-planchers, les tapis et les autres tissus d'ameuble-

ment sont achetés dans des magasins de détail. Certains magasins de détail sont également des distributeurs.

### LES CLIENTS INDUSTRIELS

On ne sait pas grand-chose du secteur mexicain des tissus industriels, si ce n'est qu'on estime que sa production est relativement faible. Le Mexique a importé des «articles techniques composés de produits textiles» évalués à 74,4 millions de dollars US en 1993. 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 des importations au cours de cette année.

### LES CONSTRUCTEURS D'AUTOMOBILES

Les sièges, les appuie-tête, les accoudoirs, les toits ouvrants et d'autres pièces d'automobile contenant du tissu sont importés en quantités importantes par les fabricants mexicains d'automobiles. Le secteur mexicain de l'automobile est intégré avec les grandes multinationales étrangères, dont les Trois Grands américains, Nissan et Volkswagen. Ce marché semble n'offrir que peu de possibilités pour les textiles importés. Il y a toutefois une certaine demande de l'industrie automobile pour les textiles industriels.

### LES FABRICANTS DE MEUBLES

Les fabricants de meubles achètent une vaste gamme de fils, de tissus larges, enduits, tricotés, feutrés, ouatés, non tissés, de gallons et d'autres éléments ornementaux. Les grands fabricants mexicains de mobilier pour les ménages utilisent 80 pour 100 de tissus synthétiques, 19 pour 100 de mélanges 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 fabricants, mais il y en a également beaucoup qui passent par des distributeurs. Un volume important des achats de tissus importés passe par les *tapiceros*, refineurs de meubles et les *cortineros*, fabricants de rideaux.



## LES AGENTS ET LES DISTRIBUTEURS

Une partie importante de la clientèle achetant les tissus importés est constituée de PME qui ne peuvent pas commander les quantités minimales imposées par les fabricants mexicains de tissus. Ils ont tendance à acheter d'un distributeur indépendant ou d'agents. Ces intermédiaires se spécialisent en général en tissus importés parce que les fabricants mexicains vendent presque exclusivement à leurs propres agents. Six distributeurs se partagent la moitié du marché des vêtements, du mobilier et de la décoration intérieure.

### Importateurs et distributeurs de tissus pour les vêtements, les meubles et l'aménagement intérieur

Casa Armand  
Artell  
Casa Bayon  
Telas Junco  
Rosela  
Morel's

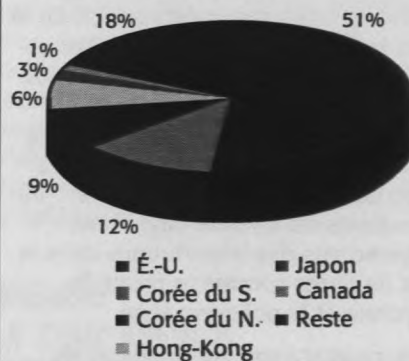
Source : U.S. Department of Commerce.

## LA CONCURRENCE

Les fabricants mexicains de textiles ne produisent pas le plus souvent une vaste gamme de tissus et ils ont de la difficulté à faire concurrence à la fois à la meilleure qualité et au plus faible prix des produits importés. En s'associant avec des partenaires étrangers, certains fabricants mexicains modernisent leurs installations pour rester concurrentiels.

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

### Parts des importations mexicaines de textile, 1992



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

L'instauration de nouvelles relations entre les fabricants mexicains, canadiens et américains, du fait de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), aidera à faire augmenter la part nord-américaine. Les fabricants mexicains doivent se conformer aux règles d'origine de l'ALÉNA s'ils veulent exporter leurs produits vers les États-Unis ou le Canada. Le Mexique dresse également des barrières tarifaires contre certains fournisseurs asiatiques, en particulier les Chinois.

### Principaux fabricants de tissus

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

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

## L'ÉVOLUTION DES PRODUITS

Les sociétés mexicaines s'efforcent de remplacer les textiles importés par des produits mexicains, en particulier depuis la dévaluation du peso. Les principaux débouchés pour les sociétés canadiennes consistent à remplacer les produits européens haut de gamme que le secteur mexicain ne peut pas fournir et que les consommateurs n'ont plus les moyens de s'offrir. Les entreprises canadiennes pourraient également bénéficier d'autres débouchés, en particulier en créant des coentreprises, étant donné la nécessité de récupérer les parts de marché perdues aux mains des importations asiatiques peu coûteuses.

### LES TISSUS POUR VÊTEMENTS

Les fabricants de vêtements utilisent environ 45 pour 100 de tissus synthétiques, 30 pour 100 de tissus naturels et 25 pour 100 de mélanges. Ce secteur achète environ les trois quarts du coton en grande largeur produit au pays. La consommation de tissus importés est encore plus élevée. Les vêtements pour dames représentent la part la plus importante avec 54 pour 100 du marché, suivis par ceux pour hommes avec 26 pour 100.

Les producteurs mexicains sont très concurrentiels pour le coton et les mélanges de coton, mais les styles et les couleurs qu'ils offrent sont très limités et il est difficile d'obtenir quelque chose qui n'est pas parfaitement standard. Les tissus naturels deviennent de plus en plus populaires dans le secteur de la mode et des autres types de vêtements. On constate un déplacement des tissus synthétiques à faible coût et de piètre qualité vers des tissus naturels de meilleure qualité.

### LA VENTE AU DÉTAIL DE TISSUS

Les détaillants signalent que les tissus de coton sont les plus populaires, à la fois pour l'aménagement et pour la fabrication de vêtements. Les mélanges de coton avec du nylon ou des microfibres se sont avérés très

populaires, en particulier les mélanges à 65/35 pour 100 et 80/20 pour 100. Certains des mélanges les plus populaires sont à 9/90, 12/90 et 18/90.

Un tissu connu au Mexique sous le nom de *tergal*, qui est un type de voile, est très populaire. Il venait généralement de France mais on signale maintenant que les voiles d'origine canadienne sont considérés comme un produit de remplacement valable.

### LES FILS

La tendance va vers les fibres naturelles avec un déplacement progressif des produits de faible qualité à bas prix vers des produits de meilleure qualité à prix concurrentiel. La capacité de production du Mexique pour le tissage et la finition est insuffisante, ce qui laisse entrevoir des possibilités d'alliances stratégiques. Un partenaire canadien pourrait fournir la technologie nécessaire alors que la société mexicaine apporterait ses connaissances du marché et le moyen d'y accéder. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), poussera à la hausse la demande de fils provenant d'Amérique du Nord. Les fils et les filaments disponibles au Mexique sont des produits courants comme le coton, le nylon et le polyester. Cela laisse un marché important pour les fils importés.

### LES TEXTILES TECHNIQUES

Alors qu'il arrive souvent que les produits textiles canadiens soient méconnus sur le marché mexicain, les textiles techniques constituent l'exception. On estime en effet dans ce pays que les entreprises canadiennes disposent d'un bon sens de la technologie et les observateurs mexicains croient que cette maîtrise de la technologie pourrait déboucher sur des exportations, surtout quand on tient compte de la confiance que les produits canadiens inspirent et de l'avantage que constitue le fait qu'ils ne proviennent pas des États-Unis.

La demande est à la hausse. Cela s'explique en partie par la prise de conscience de nouveaux produits. Il s'agit essentiellement :

- des tissus médicaux;
- des couvertures agricoles;
- des *entretelas* (rembourrages divers, doublures de bagages, poches, tissus absorbants pour couches, etc.);
- remplissage et couverture de matelas;
- fibres métalliques, synthétiques et industrielles; et
- matériaux enduits de PVC.

Un grand nombre d'utilisateurs finaux achètent auprès d'agents ou de distributeurs au lieu de s'adresser directement aux producteurs étrangers. Ces agents étaient fortement endettés en dollars et près de la moitié d'entre eux sont en faillite à la suite de la dévaluation du peso. On s'attend à ce que leur place soit prise par des producteurs mexicains plus puissants comme *Celanese, Alfa, CYDSA-Bonlam* et *Hercules* ou par des fournisseurs étrangers.

La plupart des dirigeants de sociétés interrogés estiment que toute nouvelle initiative canadienne dans le secteur des tissus textiles non tissés serait malvenue. La concurrence y est forte, de niveau international, avec des sociétés expérimentées connaissant bien le marché mexicain et qui sont très bien implantées.

### LES TEXTILES UTILISÉS DANS LE SECTEUR DES TRANSPORTS

Les achats des grandes multinationales de l'automobile de produits contenant des textiles font partie de leurs stratégies mondiales d'approvisionnement. C'est pourquoi on ne voit pas beaucoup de débouchés pour les ventes de sociétés indépendantes canadiennes qui voudraient vendre directement au Mexique dans ce secteur. L'âge moyen des véhicules mexicains est beaucoup plus élevé qu'au Canada et il y a donc, par contre, un marché pour la remise en état de ceux-ci. Toutefois, les acheteurs et les distributeurs interrogés dans le cadre de cette étude ont mentionné qu'on n'importe que très peu de tissus à cette fin.

### LES TISSUS D'AMEUBLEMENT ET LES DRAPERIES

Les tissus de coton tricotés sont les plus populaires pour les tissus d'ameublement et les draperies. Environ les trois quarts des produits utilisés sont constitués de coton et de mélanges de coton. Les mélanges populaires comprennent des fibres de soie et de polyester. Environ 90 pour 100 des importations sont à base de coton. Il y a un certain nombre de débouchés éventuels pour les sociétés canadiennes sur ce marché. *Morel*, en particulier, est intéressée à acheter des tissus canadiens.

La plupart des personnes interrogées s'entendent pour reconnaître que le marché du tissu d'ameublement et de draperies devrait diminuer. L'un des principaux clients a été le secteur de la construction. Toutefois, si on construit beaucoup, peu de logements sont vendus et la dévaluation du peso n'a fait qu'aggraver cette situation.

### LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

#### LES NORMES ET LES ESSAIS

Les normes officielles mexicaines, connues sous le nom de *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)*, s'appliquent à une vaste gamme de produits de consommation vendus au Mexique, dont les textiles. Tous les produits pour lesquels une norme a été publiée doivent être mis à l'essai au Mexique afin d'obtenir un certificat de conformité.

Techniquement, le fardeau de la conformité à ces normes repose sur l'importateur, mais, dans la plupart des cas, ce sont les exportateurs canadiens qui devront fournir toute la documentation nécessaire. Le numéro de certification doit apparaître sur les étiquettes des produits textiles, ainsi que le logo de la norme. C'est là une exigence qui s'ajoute aux autres exigences générales en matière d'étiquetage des produits textiles.

Avec l'application de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), la vérification des produits peut se faire dans les trois pays, mais le Mexique dispose de quatre ans pour s'y conformer et, dans l'intervalle, les tests doivent avoir lieu au Mexique. Il n'y a que trois laboratoires mexicains accessibles aux producteurs. Les autres sont des installations relevant de producteurs mexicains.

### LES DOCUMENTS SUR L'ORIGINE

Tous les produits importés au Mexique doivent être accompagnés d'une documentation précisant leur origine. Pour les expéditions à partir du Canada, les documents exigés sont un certificat d'origine de l'ALÉNA, un certificat d'admissibilité de l'ALÉNA ou une déclaration d'origine d'un pays autre que ceux qui ont signé l'ALÉNA et répondant aux exigences du gouvernement mexicain. À cela s'ajoute que les produits peuvent être soumis à des droits compensateurs s'ils comportent des éléments provenant de certains pays d'Asie.

### L'ÉTIQUETAGE

Le décret sur l'étiquetage du 7 mars 1994 impose des exigences particulières pour les produits textiles. Comme dans le cas des autres produits, les étiquettes doivent être en espagnol, mais, dans le cas des produits textiles, elles doivent être fixées sur le produit et pas uniquement sur l'emballage.

À la fin de 1994, le gouvernement mexicain a publié une nouvelle ébauche de la réglementation sur l'étiquetage des produits textiles. Ces modifications, qui devraient entrer en vigueur au milieu de 1995, imposeront de plus que le numéro d'enregistrement fiscal de l'importateur apparaisse sur l'étiquette et que les instructions pour l'entretien du produit soient plus détaillées.

### 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 à sa juste valeur. C'est pourquoi le fait de disposer d'une présence locale au Mexique constitue un avantage concurrentiel majeur. Les sociétés canadiennes qui ont réussi sur le marché mexicain ont le plus souvent pénétré ce marché en instaurant une relation avec un agent ou un distributeur.

Certains grands fabricants de vêtements et un petit nombre de détaillants importants achètent des textiles exclusivement auprès d'agents new-yorkais, mais il n'y en a que peu à pouvoir absorber les quantités minimales qu'impose l'importation directe. C'est pourquoi les agents et les distributeurs jouent un rôle important sur le marché de l'importation. Il arrive souvent que l'agent soit un fabricant mexicain de textiles qui complète sa gamme de produits au moyen d'importations.

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 est un instrument efficace pour un grand nombre de produits. Si le produit qu'on veut vendre au Mexique fait appel à une nouvelle technologie, ou à d'autres types d'innovations, on peut alors envisager d'organiser des séminaires techniques pour les fabricants mexicains. C'est là une approche qui les séduit. Il y a trois grandes foires commerciales annuelles qui sont *Exintex*, à Puebla, au mois de novembre, *Expo Tela*, à Mexico, au printemps et *Expo Textil*, à Mexico, en septembre.

### CONTACTS IMPORTANTS

#### CANADA

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) est le ministère du gouvernement fédéral canadien auquel il incombe le plus directement de travailler au développement des échanges commerciaux. Pour obtenir des conseils sur la façon d'exporter,

on commencera par s'adresser à l'**InfoCentre**, qui est en mesure de donner des renseignements sur les programmes et les services touchant aux exportations. Ce centre aide à trouver rapidement des solutions aux problèmes d'exportation, à accéder au réseau de renseignements commerciaux du MAÉCI. Il peut aussi fournir aux entreprises intéressées des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

#### InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8376 ou  
(613) 944-4000  
Télécopieur : (613) 996-9709  
Fax Link : (613) 944-4500  
Babillard électronique (BÉI) :  
1-800-628-1581 ou  
(613) 944-1581

#### La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada à Mexico assure la

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

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

#### Section des affaires commerciales Ambassade du Canada au Mexique Schiller No. 529

Col. Polanco  
Apartado Postal 105-05  
11560 México, D.F.  
Mexique  
Téléphone : 724-7900  
Télécopieur : 724-7982

### Centre d'affaires canadien

*Centro Canadiense de Negocios*

Ejército Nacional No. 926

Col. Polanco

11540 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 580-1176

Télécopieur : 580-4494

### Consulat canadien

Edificio Kalos, Piso C-1

Local 108A

Zaragoza y Constitución

64000 Monterrey, Nuevo León

Mexique

Téléphone : 344-3200

Télécopieur : 344-3048

### Les Centres de commerce

**international** sont répartis dans tout le pays afin que les entreprises implantées dans les régions puissent facilement s'y adresser pour obtenir diverses formes d'aide à l'exportation. Partageant les locaux régionaux du Ministère de l'Industrie (MI), les centres relèvent du MAÉCI. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou non prêtes à exporter, à mener à bien leurs travaux de recherche et de planification des marchés. Leur personnel donne aussi aux entreprises l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations et obtient l'aide de la Direction du développement du commerce à Ottawa et des conseillers commerciaux à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche.

### Le réseau mondial d'information sur les exportations (Exportations WIN)

est un système informatisé conçu par le MAÉCI pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'ils y constatent aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit à l'utilisateur des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 30 000 exportateurs canadiens. Pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-5701.

Le **Service de renseignements commerciaux** fournit aux entreprises canadiennes des renseignements

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

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.

Direction du textile, du vêtement et de la chaussure

Direction générale des biens de

consommation

Ministère de l'Industrie

235, rue Queen

Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Téléphone : (613) 954-2883

Télécopieur : (613) 954-3107

### L'Agence canadienne de développement international (ACDI)

est une source importante de financement éventuel des activités des entreprises canadiennes au Mexique grâce au fonds spécial — connu sous le nom d'INC — dont elle dispose dans le cadre du Programme de coopération industrielle. Ce fonds est destiné à inciter les entreprises canadiennes du secteur privé à œuvrer dans les pays en développement en finançant en partie l'instauration de relations d'affaires durables sous la forme, par exemple, de coentreprises ou d'accords de licence. L'INC contribue donc au

développement de liens avec le secteur privé mexicain en aidant les sociétés canadiennes qui échangent leurs compétences et leur expérience avec des partenaires mexicains, comme avec ceux d'autres pays. Toute une série de mécanismes d'INC aident les entreprises à instaurer des accords de collaboration mutuellement avantageux pour des transferts de technologie et des créations d'emplois au Mexique.

### Direction de la coopération industrielle

Agence canadienne de développement international

200, prom. du Portage

Hull (Québec) K1A 0G4

Téléphone : (819) 997-7905/7906

Télécopieur : (819) 953-5024

### La Société pour l'expansion des exportations (SEE)

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

Les programmes de la SEE entrent dans quatre grandes catégories :

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

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

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

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

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

#### **Organismes parrains**

##### **Baker & McKenzie**

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

#### **ASSOCIATIONS D'AFFAIRES ET PROFESSIONNELLES**

**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**  
Bureaux de la direction  
145, rue Richmond Ouest, 3<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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

## **CONTACTS IMPORTANTS**

### **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

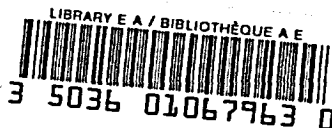
**Secrétariat au commerce et au développement industriel**  
**Bureau des normes**  
*Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*  
*Dirección General de Normas*  
Av. Puente de Tecamachalco No. 6  
Col. Lomas de Tecamachalco  
53950 Tecamachalco  
Estado de México  
Mexique  
Téléphone : 729-9300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

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

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

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

**Banque 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





**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

**ASSOCIATIONS D'AFFAIRES  
ET INDUSTRIELLES**

**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 textile de l'Ouest du  
Mexique**

*Cámara Textil de Occidente*

Mexicaltzingo No. 2208

Col. Modema

44150 Guadalajara, Jalisco

Mexique

Téléphone : 615-3633, 616-4483

Télécopieur : 616-0009

**Chambre nationale de l'industrie du  
vêtement de Puebla et Tlaxcala**

*Cámara Nacional 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  
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 des 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

**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**

*Cámaras Nacional de Comercio*

*(CANACO)*

Paseo de la Reforma No. 42

Col. Centro

06048 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 592-2677/2665

Télécopieur : 592-3571

**Association des manufacturiers  
mexicains**

*Cámaras 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**

*Cámaras 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 : 525-043



DOCS  
CA1 EA612 95T25 FRE  
Le marche des textiles. --  
54442370