

## **SEARS DE MÉXICO**

*Sears*, au Mexique depuis 1948, est bien implanté sur ce marché avec 42 magasins. En 1992, ses ventes atteignaient 389 millions de dollars US. Les vêtements représentent environ 40 pour 100 de ce chiffre d'affaires. *Sears* est un magasin plus haut de gamme au Mexique qu'au Canada ou aux États-Unis et il offre pour une large part des produits de marques. C'est ainsi qu'environ la moitié des marchandises qu'on retrouve dans le rayon des enfants portent des marques comme Lee, Osh Kosh B'Gosh, Healthtex et Carters. En ce qui concerne les vêtements pour dames, les marques qu'on y retrouve sont JH Collectibles, Evan Picone et Emanuel Ungaro. Au rayon des hommes, le consommateur peut trouver des marques de commerce comme Levis et Dockers. *Sears de México* se différencie de la concurrence par son service après-vente qui comprend des garanties.

## **EL PUERTO DE LIVERPOOL**

*El Puerto de Liverpool* possède 17 magasins, dont les magasins *Fábricas de Francia* (6 à Mexico). Ses ventes ont atteint 916 millions de dollars US en 1992. Il a récemment créé un partenariat avec K Mart pour ouvrir des magasins d'escompte sous le nom K Mart. Il en a actuellement deux et devait en ouvrir deux de plus à la fin de 1994. En 1993, il prétendait accaparer un tiers du marché des magasins à rayons. *El Puerto de Liverpool* importe environ 30 pour 100 de ses vêtements. Ses principaux fournisseurs sont les États-Unis suivis de l'Espagne, de Hong Kong, de Taiwan et de la Corée. L'exclusivité est une considération importante dans le choix des fournisseurs, en particulier pour les produits haut de gamme. La chaîne cherche également des produits ayant un fort élément de mode, un bon design et de la qualité, le tout à des prix attractifs. *El Puerto de Liverpool* est représenté par le Groupe Atkins, un groupe d'achat implanté à New York.

## **SUBURBIA**

*Suburbia* est une chaîne de 31 magasins appartenant à *Grupo Cifra*. Elle attire les clients intermédiaires. Elle importe environ 30 pour 100 de ses vêtements à parts à peu près égales aux États-Unis et en Asie. Ses principaux critères d'achat sont une bonne qualité et un prix adapté à sa clientèle de classe moyenne.

## **EL PALACIO DE HIERRO**

*El Palacio de Hierro* est le magasin à rayons le plus exclusif du Mexique. Il attire les segments supérieurs du marché. Il a cinq magasins dans la région de Mexico, dont un dans le plus grand centre commercial du Mexique, *Centro Santa Fe*. En 1993, il accaparait environ 14 pour 100 du marché des magasins à rayons. Environ 30 pour 100 de ses vêtements pour dames et 45 pour 100 de ses vêtements pour enfants sont importés et la moitié de ceux-ci proviennent de fournisseurs américains. Les autres importations viennent essentiellement d'Europe, dont la France, l'Italie, la Grande-Bretagne et l'Espagne.