

total de 464 000 \$ en 1990, et elles étaient composées surtout d'articles de literie ainsi que de meubles en métal et en bois.

Par contre, les achats canadiens de produits mexicains sont beaucoup plus importants; ils représentaient 22 millions de \$ CAN en 1991. Si l'on ne tient pas compte sièges de véhicules, pour les raisons expliquées précédemment, les importations canadiennes totale en provenance du Mexique ont enregistré une croissance régulière entre 1988 et 1991, passant de 1,1 million à 6,5 millions de \$ CAN; elles étaient surtout constituées de meubles en bois et en métal et de lampes.

Les fabricants canadiens n'ont pas fait de réelle percée dans le marché mexicain et sont en retard sur les États-Unis, l'Europe et certains pays asiatiques, qui se sont empressés de répondre à la demande grandissante de ce pays au chapitre du mobilier. Plusieurs facteurs sont responsables de cette situation :

- les consommateurs mexicains connaissent très bien les produits américains;
- les détaillants mexicains savent comment traiter avec les Américains, et bon nombre d'entre eux ont des représentants ou des distributeurs exclusifs aux États-Unis et dans d'autres pays;
- la proximité géographique du pays avec les États-Unis réduit les frais de transport et les autres coûts et permet une livraison plus rapide;
- les distributeurs locaux entretiennent des relations de longue date avec les fabricants et distributeurs américains;
- les produits européens ont la réputation d'offrir une qualité exceptionnelle et les produits fabriqués en Asie, généralement vendus à meilleur prix, sont assortis de possibilités de financement souvent très attrayantes;
- les détaillants et consommateurs mexicains connaissent très peu ou pas du tout les produits canadiens;
- les fabricants canadiens sont très peu intéressés à vendre leurs produits au Mexique (c'est du moins l'idée que se font les détaillants mexicains, qui ont indiqué n'avoir pratiquement pas reçu de catalogues, d'appels ou de visites de fabricants et de négociants canadiens).

À l'heure actuelle, le marché des meubles importés est en pleine expansion au Mexique et il y existe des débouchés pour les produits canadiens. Voici un aperçu des stratégies d'exportation à adopter :

- Participer aux foires commerciales qui se tiennent au Mexique ou organiser une exposition consacrée exclusivement aux produits de consommation canadiens. L'un des plus grands événements à se tenir chaque année dans ce secteur est le congrès et la foire commerciale de l'ANTAD (Association nationale des supermarchés et des magasins à rayons) qui attire au delà de 15 000 cadres provenant des chaînes mexicains, dont on compte plus de 100. La prochaine foire annuelle aura lieu à Guadalajara en mars 1993. D'autres entreprises organisent également des expositions, à intervalles réguliers, mais elles portent généralement sur un thème particulier (vêtement, chaussure, textile, produits électroniques, articles ménagers, etc.).