

COMERCIAL MEXICANA

Comercial Mexicana s'est allié avec Price Club/Costco pour accaparer une grande part du marché des ventes à rabais. Il exploite 12 magasins Price Club dans les grands centres du Mexique. Il a également 78 magasins *Comercial Mexicana*, qui sont des super et des hypermarchés offrant des gammes complètes de produits, 25 magasins *Bodegas Comercial*, qui offrent des gammes complètes de produits bas de gamme, 17 supermarchés *Sumesa*, qui ne vendent que des produits alimentaires et deux magasins *Mega*, qui sont des hypermarchés classiques.

SUPER CHEDRAUI

Super Chedraui est un exemple des petites chaînes de supermarchés régionaux qui vendent des vêtements. *Super Chedraui* possède 30 supermarchés situés dans les centres commerciaux du sud-est du pays. Il s'agit d'un groupe familial qui possède également *Comercial Las Galas*, une chaîne de magasins à rayons dans le sud-est du pays.

SORIANA

Soriana est implanté dans le nord du pays. Une fusion récente avec la chaîne *Nazas* a ajouté 13 magasins aux 21 déjà existants, essentiellement à Monterrey.

Les autres chaînes d'hypermarchés/supermarchés comprennent :

- K Mart, avec deux magasins en partenariat avec *El Puerto de Liverpool* et deux autres qui devraient ouvrir en 1995;
- *Casa Ley*, avec 54 magasins;
- *De Todo*, qui a deux magasins;
- *San Francisco de Asis*, qui exploite 22 magasins dans le sud-est du pays;
- *Seguro Social*, les magasins du système de sécurité sociale qui appartiennent au gouvernement du Mexique et qui sont exploités par lui. Ce sont en tout 148 magasins;
- *Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)*, Institut pour la sécurité sociale et les services sociaux des employés du secteur public, qui possède 257 magasins desservant les employés du gouvernement; et
- les magasins *Sedena*, qui exploitent 44 commerces pour les membres de l'armée mexicaine et leurs familles.

LES MAGASINS À RAYONS

Les magasins à rayons mexicains attirent des clients plus aisés que les supermarchés et les hypermarchés. La répartition normale des ventes est de 45 pour 100 pour les vêtements, 35 pour 100 pour les meubles et 20 pour 100 pour les autres produits.

Les chaînes de magasins à rayons des États-Unis prennent de l'expansion au Mexique. Woolworth et Sears Roebuck sont déjà très actifs sur ce marché et seront bientôt rejoints par J.C. Penny et Dillards.