

doc
CAI
EA612
97F76
ENG

Mobilier



LES POSSIBILITÉS

Le secteur mexicain du mobilier offre des débouchés intéressants aux fabricants canadiens de mobilier de bureau, résidentiel et institutionnel.

- Le Canada et le Mexique sont chacun le second partenaire commercial en importance de l'autre dans le domaine des produits du meuble.
- Le secteur mexicain du meuble est composé essentiellement de petites entreprises qui n'utilisent pas de technologies sophistiquées.
- Le marché de l'exportation du mobilier mexicain est en croissance, en particulier pour les styles traditionnels.
- Les fabricants mexicains ont besoin de moderniser leurs installations afin de rester concurrentiels dans le contexte des échanges récemment libéralisés.
- Le Mexique importe des quantités importantes de mobilier métallique et de mobilier de bureau.

UN SENS DU STYLE TRADITIONNEL

Le commerce du mobilier est important. En règle générale, les pays qui sont de gros importateurs de mobilier sont également de gros exportateurs. C'est ainsi qu'en 1995, le Canada a

été le quatrième importateur de mobilier au monde et le cinquième exportateur avec un surplus commercial dans ce domaine de près de 700 millions de dollars US. Ce commerce multilatéral permet aux consommateurs canadiens d'avoir accès à une vaste gamme de styles et de prix.

Le Mexique est le second partenaire commercial en importance pour le Canada dans le domaine du meuble, après les États-Unis. Ce commerce se fait toutefois presque exclusivement dans un sens. D'après les évaluations d'importation des deux pays, fournies aux Nations Unies, le Canada a importé 205 millions de dollars US de mobilier du Mexique en 1994 alors que la valeur des exportations n'était que de 12 millions de dollars US. Le Canada détient environ deux pour cent du marché mexicain de l'importation de mobilier alors que le Mexique accapare environ neuf pour cent de ce marché au Canada.

Malgré ce déséquilibre, le fait que le Canada et le Mexique échangent des produits comparables entre eux constitue une distinction importante de ce secteur d'activité par rapport à la plupart des autres. Cela permet d'envisager les possibilités intéres-

SOMMAIRE

Ce document d'information sur le marché mexicain du **mobilier** 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 de l'InfoCentre (BÉI) : 1 800 628-1581 ou (613) 944-1581
Internet: <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

*FaxLink est un système de réponse par télécopieur qui permet la transmission automatique d'un vaste éventail de sommaires sur les débouchés d'affaires au Mexique. Il suffit de composer le numéro FaxLink à partir du clavier d'un télécopieur et de suivre les instructions du message guide parlé.

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

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

© Ministère des Approvisionnements et Services, février 1997

N° cat. E73-9/57-1996-1F
ISBN 0-662-81640-4

Also available in English.

PARRAINÉ PAR

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