



des arbres de Noël. La réglementation en cette matière évolue constamment et les exportateurs d'appareils électriques de toutes sortes devraient vérifier auprès de leur agent, de leur distributeur ou d'autres importateurs la réglementation en vigueur avant de procéder aux expéditions. Même si, d'un point de vue technique, la conformité aux normes incombe à l'importateur, il faut procéder aux essais, obtenir la certification et respecter les exigences en matière d'étiquetage avant que les produits ne franchissent la frontière mexicaine.

Le mobilier est soumis à la réglementation générale sur l'étiquetage du Mexique (*NOM-050-SCFI-1994*). Cette réglementation s'applique à tous les produits préemballés pour la vente au détail qui ne sont pas couverts par d'autres règlements précis. La loi impose que les étiquettes soient rédigées en espagnol; d'autres langues peuvent y apparaître en autant que l'espagnol occupe au moins la même place. Ces étiquettes doivent être fixées sur les emballages des produits et la réglementation précise des tailles minimums de police de caractères en fonction de la taille de l'emballage. L'étiquette doit comporter le nom du produit, un énoncé de quantité, le pays d'origine, les avertissements s'il y a lieu et le nom ou le nom commercial de l'importateur. Le nom de l'importateur peut être apposé après que le produit soit entré au Mexique.

Les meubles de taille importante peuvent être exemptés de la réglementation sur l'étiquetage si on peut prétendre qu'ils ne sont pas des produits préemballés mais plutôt des «produits en vrac», qui sont définis comme ceux qu'on mesure ou pèse en présence du client. Si le détaillant retire l'emballage avant la vente, la réglementation ne s'applique pas en principe. Il y a par contre une réglementation spéciale

(*NOM-004-SCFI-1994*) pour les textiles, qui impose que les étiquettes soient fixées sur le produit. On ne sait pas avec précision si ce règlement s'applique aux tissus entrant dans la fabrication du mobilier.

La dernière réglementation sur l'étiquetage n'est entrée en vigueur qu'en mars 1997 et fait encore l'objet d'interprétation et de révision. Celle qui lui a précédé était la cause de beaucoup de confusion et a nécessité la publication d'un grand nombre de révisions et de clarifications après sa publication. Les exportateurs de produits qui pourraient être soumis à une réglementation quelconque ont fortement intérêt à vérifier les exigences réelles avant l'expédition de leurs produits.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Le gros des meubles importés pour les marchés résidentiels, pour les bureaux et les institutions passe par des distributeurs. Les particuliers achètent leur mobilier dans des magasins à rayons et dans des magasins spécialisés, alors que les entreprises et les institutions achètent auprès de distributeurs ou de grossistes spécialisés. Certains gros fabricants ont leur propre réseau de distribution et les sociétés canadiennes pourraient en théorie avoir accès à ceux-ci dans le cadre d'ententes de coentreprise ou de commercialisation conjointe.

Les sociétés canadiennes qui pénètrent le marché traitent souvent directement avec des distributeurs. Certaines sociétés choisissent d'avoir un agent exclusif qui, lui, travaille avec les distributeurs pour acheminer le produit sur le marché.

La réorganisation économique du Mexique et, plus récemment, la crise du peso de décembre 1994, ont secoué le secteur de la distribution.

Un grand nombre de distributeurs ont fait faillite en 1995 et les survivants ont été contraints de constituer des alliances pour mettre en place des réseaux nationaux. Le système traditionnel mexicain de distribution à plusieurs niveaux n'est plus viable et les détaillants s'efforcent de consolider leurs achats. Malgré cela, il peut s'avérer difficile de trouver des distributeurs qui n'offrent pas déjà de produits concurrents et la combinaison agent-distributeur présente des avantages. Un distributeur unique qui réussit à couvrir le marché cible facture des commissions moins élevées et constitue une solution plus simple.

Le mobilier destiné aux institutions est le plus souvent acheté par des organismes gouvernementaux au moyen d'appel d'offres publics. La *Ley de Adquisiciones Públicas*, Loi sur les marchés publics, régit tous les achats des organismes gouvernementaux. Chacun dispose d'un petit budget discrétionnaire et les petits contrats ne doivent pas nécessairement faire l'objet d'appel d'offres. Dans la plupart des cas, les prix pratiqués ne devraient pas attirer les fournisseurs canadiens. Les appels d'offres les plus petits continuent en même temps à favoriser les fournisseurs locaux. Il pourrait cependant y avoir quelques débouchés sur ce marché pour le mobilier d'occasion.

La participation à une foire commerciale du meuble au Mexique est une bonne façon d'établir des contacts avec des clients, des distributeurs ou des partenaires éventuels. L'industrie traditionnelle du meuble est bien implantée dans la région de Guadalajara et c'est la région dans laquelle se déroule une exposition annuelle appelée *Expo Mueble*. Celle de 1997 a eu lieu en février. *Mueble Internacional de Verano '97*, qui aura lieu en août 1997, présentera des meubles traditionnels. La ville accueille également une foire du meuble moins