

de façon illégale d'Extrême-Orient mais on y trouve également un grand nombre de produits américains qu'on estime de meilleure qualité.

De grandes quantités de bijoux de fantaisie sont distribués par catalogue en utilisant des réseaux de relations personnelles (en général des femmes) qui vendent les produits à leurs amies et à leurs collègues de travail. Avon et House of Fuller distribuent leurs produits de cette façon. Il y a également des offres de ventes directes au détail au moyen de publicités télévisées ou adressées aux détenteurs de cartes de crédit.

LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

Même si le Canada et les Canadiens ont une image très favorable au Mexique, les produits canadiens sont assez mal connus et souvent confondus avec des produits américains. Lors d'entrevues avec des acheteurs mexicains, on a constaté une curiosité générale envers les articles cadeaux canadiens, mais les acheteurs ont également dit craindre qu'il soit difficile d'être approvisionné régulièrement en produits canadiens. Malgré cela, ils ont cité plusieurs catégories de produits dans lesquels les produits canadiens pourraient être bien reçus.

LES VÊTEMENTS ET LES ACCESSOIRES

Les accessoires sont les éléments de tenue vestimentaire les plus achetés comme cadeaux. Les cravates, les ceintures, les portefeuilles et les sacs à main sont très appréciés. Les produits canadiens de cette catégorie sont surtout des produits de haute qualité qui devront faire concurrence aux produits américains et européens. Il y a des cas d'entente de commercialisation conjointe entre les sociétés canadiennes et mexicaines dans ce secteur.

LES ARTS ET L'ARTISANAT

Les peintures originales, les reproductions artistiques, les sculptures et l'artisanat sont des cadeaux très populaires au Mexique. Les produits populaires sont de petits ornements et des figurines de bois, de céramique, de verre ou de métal. Les thèmes sont souvent religieux. Les acheteurs précisent que pour être concurrentiels sur ce marché, les produits canadiens devront avoir des qualités uniques. Certains observateurs ont mentionné que l'art et l'artisanat autochtones pourraient faire partie des produits qui seraient bien accueillis dans les créneaux supérieurs du marché.

LES LIVRES ET LES ARTICLES D'ÉCRITURE

Les livres, la papeterie et les articles d'écriture sont aussi des cadeaux courants. Les livres d'enfants et les livres cadeaux sont ceux qui sont le plus offerts. Les produits d'écriture comme les stylos, les marqueurs, les blocs-notes, les gommes à effacer et d'autres accessoires de ce genre se vendent bien, en particulier ceux conçus spécialement pour les enfants.

Il y a également une forte demande pour les cartes de souhaits et pour tous les types d'emballages cadeaux. On entend par là les jolies boîtes cadeaux, les papiers d'emballage et les sacs de tous genres.

LES ALIMENTS ET LES BOISSONS

Les aliments fins comme le poisson fumé, le sirop d'érable, les fromages et les produits d'épicerie fine sont parfois offerts en cadeau, en particulier à Noël. On apprécie beaucoup le « vrai » sirop d'érable pour les gaufres et les autres produits de ce genre. Il sert également à fabriquer des desserts mexicains traditionnels. Les Mexicains aiment également la confiserie, en particulier le chocolat et les fruits confits.

Les boissons de première qualité, en particulier le whisky, sont des cadeaux

d'affaires courants mais les spécialistes disent que les marques canadiennes sont pratiquement inconnues.

LES BIJOUX

Les bijoux qui ont le plus de chances de percer sur le marché sont ceux de style contemporain, fabriqués à partir de matériaux de pointe, qui se distinguent des produits traditionnels en or et en argent des fabricants mexicains. La bijouterie fantaisie est de plus en plus en vogue parce qu'un nombre plus élevé de femmes travaillent. Par contre, une vague de criminalité, causée par la dévaluation du peso de décembre 1994, fait que les hommes et les femmes hésitent à porter des bijoux coûteux en public.

Le United States Department of Commerce estime que le marché des bijoux de fantaisie atteignait presque 50 millions de dollars US en 1996 et que sa croissance annuelle devrait se situer entre 10 et 15 pour 100 par an pendant les années à venir. La pénétration des importations est évaluée à 45 pour 100. Les exportations de bijoux ont augmenté de 41 pour 100 en 1996 d'après une évaluation du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel.

Toujours d'après les autorités américaines, le marché est dominé par les produits à bas prix. Près de la moitié du marché est accaparée par des produits qui se vendent moins de 10 \$ US et 40 pour 100 par des produits dont le prix se situe entre 10 et 50 \$ US.

En vertu des dispositions de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les bijoux artificiels ne sont pas soumis aux droits de douane. Les États-Unis détiennent 38 pour 100 du marché des importations en 1994. Ils étaient suivis par Taiwan, avec 18 pour 100, et par la Corée du Sud, avec 14 pour 100. Le Canada