

## LA PROMOTION

Les magasins à rayons et les supermarchés font la publicité de leurs soldes à la télévision, à la radio et dans les journaux. Ils font également livrer à la main des prospectus aux domiciles des clients et à ceux qui se trouvent dans les magasins.

Les boutiques et les magasins spécialisés ont tendance à faire de la promotion au moyen de catalogues et de prospectus livrés par la poste aux clients dont le nom apparaît sur leur liste de distribution. Ils dressent ces listes à partir des factures des clients ou à partir de listes triées achetées auprès des banques ou des sociétés de cartes de crédit.

Le plus souvent, les dépenses de promotion sont partagées entre les fournisseurs locaux et les détaillants. Dans certains cas, le fabricant préparera un catalogue ou une brochure décrivant la marque distribuée par le magasin. Les fabricants étrangers commencent également à partager les dépenses de promotion, même si on ne peut pas dire qu'il s'agisse d'un usage.

## PROFILS DES DÉTAILLANTS

Environ 110 chaînes de commerce de détail accaparent le quart de toutes les ventes au détail par l'intermédiaire d'environ 2 600 magasins. Ce sont les principaux distributeurs de vêtements importés. On les regroupe en quatre grandes catégories :

- les hypermarchés et les supermarchés qui vendent des aliments et des vêtements destinés aux créneaux moyen à inférieur du marché;
- les magasins à rayons qui visent les créneaux intermédiaires du marché et ceux qui se situent un peu au-dessus;
- les magasins de marques qui ne vendent que les vêtements produits ou importés par la société mère; et
- les boutiques spécialisées qui vendent des produits mexicains et un pourcentage important de marchandises importées.

## LES HYPERMARCHÉS ET LES SUPERMARCHÉS

Au Mexique, les hypermarchés et les supermarchés vendent à la fois des aliments et des vêtements. De façon traditionnelle, jusqu'à 25 pour 100 de l'espace sur les étagères ou au sol est attribué aux vêtements. Ces magasins sont les principaux importateurs de vêtements pour dames dans les créneaux intermédiaires à inférieurs du marché. La plupart de ces importations ont une valeur au détail inférieure à 50 \$ US. Ces produits sont le plus souvent achetés en grandes quantités en Extrême-Orient. Les chaînes les plus importantes sont, entre autres, *Grupo Cifra*, *Gigante*, *Comercial Mexicana*, *Super Chedraui*, et *Soriana*.