

La société canadienne pourra envisager de disposer de ses propres installations au Mexique, mais ce n'est pas le plus souvent l'approche retenue, en particulier pour les nouveaux venus sur le marché.

LES VENTES DIRECTES AUX DÉTAILLANTS

La plupart des détaillants mexicains les plus importants achètent directement des fabricants, en particulier quand il s'agit de marques de distributeurs. Les grands détaillants mexicains emploient des acheteurs qui assistent aux salons de la mode et visitent les grands centres de la mode aux États-Unis et en Europe. Participer à ces salons est une bonne façon pour les fabricants canadiens de vêtements d'établir des contacts et de faire connaître leurs produits. Les salons offrant le plus de possibilités sont les K-Mart de Dallas, de Los Angeles et de New York. De plus en plus, les fabricants étrangers participent également à des foires commerciales au Mexique.

Les acheteurs mexicains au niveau du détail lisent également des journaux commerciaux comme *Women's Wear Daily* et son pendant mexicain *Women's Wear Daily Fashion International*. Les publications destinées aux consommateurs, comme *Vogue*, sont également de bonnes sources de renseignements sur la mode. Il y a plusieurs publications commerciales consacrées au marché des vêtements pour enfants, dont *La Bobina*, *Textiles Panamericanos*, *K Kids*, *Tinta e Hilo*, *Enfant Children's Wear* et *Bambini*.

LES AGENTS D'ACHAT

Un grand nombre des chaînes spécialisées les plus importantes et des grands magasins à rayons achètent des marchandises importées par l'intermédiaire d'agents ou de groupes d'achat. C'est ainsi que *El Puerto de Liverpool* est membre du groupe d'achat Atkins, implanté à New York. Nombre de ses achats passent par ce bureau. *El Palacio de Hierro* a également une association avec Mercantile, un autre important groupe d'achat de New York.

Les détaillants et les fabricants européens et américains procèdent à leurs achats au Mexique par l'intermédiaire de l'un des deux grands groupes d'achat que sont *OTC de México* (Overseas Trading Corporation) et International Trading Service (ITS). Les deux sociétés ont créé des coentreprises avec *Desarrollos Administrativos Integrados (DAI)*, des agents et des conseillers d'achat spécialisés dans les textiles et les vêtements.

LES AGENTS DES FABRICANTS

La plupart des fabricants mexicains de vêtements ont des agents exclusifs de vente qui sont le plus souvent des employés. Dans certains cas, les fabricants comblent leur gamme de produits en présentant des produits d'autres entreprises, y compris de fabricants étrangers.

Les agents des fabricants couvrent le plus souvent un territoire limité car ils doivent être prêts à répondre aux besoins des acheteurs et contribuent à la commercialisation dans leurs magasins. Les fabricants embauchent souvent leurs propres *demostradores*, démonstrateurs, pour vendre leurs produits dans des magasins à rayons, comme dans une boutique au sein d'un magasin. Ce processus se compare à celui qui est utilisé pour les cosmétiques vendus dans les magasins à rayons canadiens.