

4. MÉTHODES DE DISTRIBUTION

Les voies de distribution sont semblables à celles que l'on trouve ailleurs dans le monde : les fabricants vendent soit aux grossistes et aux distributeurs, soit directement aux détaillants, du moins dans le cas des supermarchés, des magasins à rayons et des magasins à succursales. Les grossistes et les distributeurs vendent ensuite aux détaillants, supermarchés compris. Les voies de distribution les plus courantes pour les meubles sont les grossistes, les magasins à succursales spécialisés dans le mobilier, les magasins à rayons et les très grands supermarchés. Le fabricant vend une petite part de sa production directement au détaillant.

Dans le cas des produits importés, les exportateurs expédient généralement leurs produits à un distributeur ou à un représentant au Mexique. Parfois, un supermarché, une chaîne de magasins à rayons ou un magasin appartenant à un groupe spécialisé importe directement le produit, le plus souvent par l'intermédiaire d'un représentant ou d'un agent important situé aux États-Unis. Environ 80 p. 100 des produits importés sont vendus par l'intermédiaire des supermarchés et des magasins à rayons et à succursales de Mexico et d'autres grandes régions urbaines. La plupart des petits magasins de détail stockent très peu de produits importés.

Le développement des ventes se fait en grande partie par le biais d'une équipe de vente directe, outil auquel s'ajoutent la participation à des foires nationales et internationales et la publicité dans les journaux, à la radio, à la télévision et dans les revues.

La marge bénéficiaire est généralement de près de 42 p. 100 du coût et de 30 p. 100 du prix de vente. Les distributeurs achètent les meubles de maison comptant ou à crédit, en proportions égales. La plupart du temps, les ventes finales se paient comptant ou par carte de crédit. Le crédit est accordé en général pour une période de 30 jours.

Le réseau de distribution du secteur privé, par lequel s'effectuent 90 p. 100 des ventes (le reste est réalisé dans les entrepôts d'État ou les magasins pour employés syndiqués), est solidement implanté et fonctionnel, mais très centralisé dans la région de Mexico. Pour distribuer leurs produits en région, de nombreuses entreprises y établissent des entrepôts;

certaines possèdent même des installations disséminées dans tout le pays. Le bureau d'achats principal de la plupart des magasins à succursales est situé à Mexico, où s'établissent les premiers échanges et se réalisent les premières ventes; leurs bureaux d'achats régionaux, par contre, se chargent du réapprovisionnement. D'autres possèdent leurs propres camions et livrent les produits aux principaux marchés, où ils sont ensuite confiés à des grossistes et des distributeurs. Certaines entreprises expédient même des produits directement à leurs clients par le réseau de transport régulier. Les villes offrant l'indice de consommation le plus élevé en matière de biens non durables sont Mexico (39 p. 100), Guadalajara (7 p. 100), Monterrey (6 p. 100), Puebla (4 p. 100), León, Tampico et Culiacán (2 p. 100).

Les établissements commerciaux sont regroupés en plusieurs chambres et associations, les plus importantes étant les chambres de commerce associées à la Confédération nationale des chambres de commerce du Mexique (CONCANACO), la Chambre de commerce nationale de Mexico (CANACO) et l'Association nationale des supermarchés et des magasins à rayons (ANTAD).

D'après un sondage réalisé par CONCANACO dans la région de Mexico, la plupart des magasins de meubles s'approvisionnent directement auprès des fabricants, bien que 30 p. 100 d'entre eux achètent leurs produits de grossistes. Par contre, la plupart des magasins qui offrent des produits importés (on les estime à 50 p. 100 de l'ensemble) achètent leurs produits de distributeurs locaux au lieu de les importer eux-mêmes.

Une autre enquête menée par l'Institut national de la statistique, de la géographie et de l'informatique du Mexique (INEGI), dans les plus grandes villes du Mexique, visait à établir le nombre de magasins (M) qui vendent des meubles, leur nombre d'employés (E) et leurs ventes annuelles (\$) en milliers de dollars courants de 1987, dans les secteurs de la vente en gros et au détail.

Tableau 8 : Ventes de fournitures en 1987 (en milliers de dollars courants)

	Vente en gros			Vente au détail		
	M	E	\$	M	E	\$
Mexico	38	38	2 402	170	27	900
Guadalajara	6	17	629	24	63	2 260
Monterrey	16	33	1 081	33	31	1 255