

Les grossistes s'occupent de certains de ces produits mais, de plus en plus, les grandes chaînes de magasins de détail achètent directement des fournisseurs étrangers. Certains d'entre eux agissent également comme grossistes. Il y a cinq très grandes chaînes de supermarchés au Mexique. Trois d'entre elles, *Cifra*, *Gigante* et *Comercial Mexicana* ont une implantation nationale. En règle générale, les supermarchés mexicains consacrent moins d'un tiers de leur espace aux produits alimentaires. Les produits de santé et d'hygiène personnelle accaparent 30 pour 100 de leur superficie et les 40 pour 100 restants vont à des produits non alimentaires dont les batteries de cuisine et les articles ménagers.

La plupart des grandes chaînes de détaillants mexicains ont pris de l'expansion, surtout au moyen de coentreprises. En voici quelques exemples :

- *El Puerto de Liverpool*, une grande chaîne mexicaine de magasins à rayons a joint ses forces à celles de K-Mart. La coentreprise développe les *supermercados*, des supermarchés qui offriront à la fois des produits alimentaires et des vêtements bas de gamme. *Liverpool* prévoit investir plus de 300 millions de dollars dans cette entreprise et dans d'autres.
- *Cifra*, le principal détaillant mexicain, a conclu une coentreprise avec Wal-Mart. Ils ont l'intention d'investir 800 millions de dollars au cours des trois années à venir, surtout dans des magasins à rayons et des supermarchés. Cela augmentera l'espace de vente de *Cifra* de plus de 50 pour 100. Le chiffre d'affaires de *Cifra* en 1992 était de 3,7 milliards de dollars US répartis entre 238 magasins dont la plupart sont à Mexico.
- *Gigante*, la seconde chaîne mexicaine en importance, prévoit ouvrir des magasins entrepôts conjointement avec Carrefour of France. *Gigante* a 236 magasins répartis dans tout le pays. *Gigante* a également créé une coentreprise avec Fleming Co. pour ouvrir des magasins d'escompte.
- *Comercial Mexicana* et Price Club/Costco ont ouvert des magasins entrepôts en 1991 et continuent à chercher de nouveaux débouchés. *Comercial Mexicana* contrôle sa propre chaîne de supermarchés, plus *Sumesa* et Price Club. Elle a 133 magasins dans 30 villes. Soixante-quatre pour cent de son espace est situé à Mexico ou à proximité.
- L'antenne mexicaine de Sears Roebuck, *Sears de México*, dépensera plus de 35 millions de dollars au cours des cinq années à venir en ouvrant cinq ou six nouveaux magasins par année.
- Dillards et J.C. Penney prévoient ouvrir des magasins à Mexico en 1995. Dillards a maintenant conclu un accord de coentreprise avec *Cifra*.

On voit apparaître de nouveaux centres commerciaux de style américain partout à travers le pays. La plupart des grandes chaînes créent des coentreprises avec des détaillants étrangers.

LES RÉSINES ET LES MATIÈRES PREMIÈRES

Les principaux clients des résines et des matières premières sont les fabricants de produits de plastique. Certains producteurs mexicains de matières premières importent également afin de compléter leurs gammes de produits. De plus, l'annuaire de l'*Asociación Nacional de las Industrias del Plástico (ANIPAC)*, l'Association nationale de l'industrie du plastique, donne la liste de 41 sociétés qui sont des distributeurs de matières premières ou d'équipement destiné à la fabrication du plastique, ou les deux.