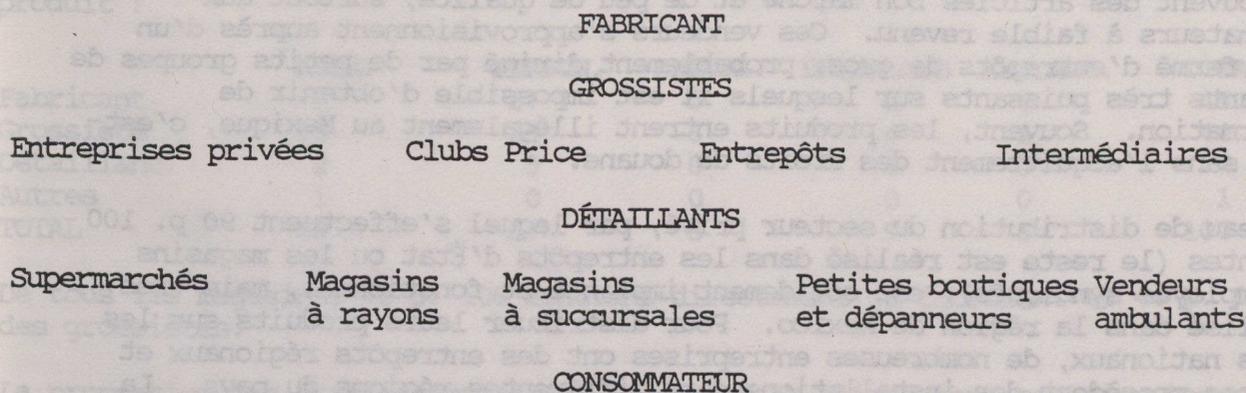
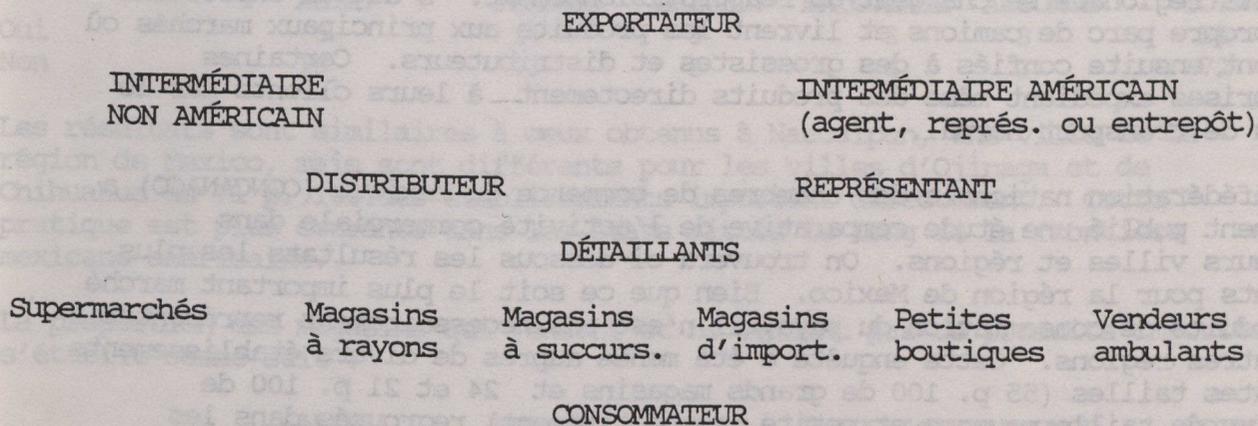


Le tableau suivant illustre le réseau de distribution :



Dans le cas des importations, les produits suivent le réseau suivant :



De façon générale, les exportateurs expédient leurs produits à un distributeur ou représentant au Mexique qu'ils ont au préalable avisé. Des représentants ont la distribution exclusive de certains produits sur le marché mexicain. Cette pratique, de moins en moins courante parce que souvent difficile à contrôler, a cependant l'avantage de rehausser l'image du produit, surtout s'il est distribué par une entreprise de renom. Dans certains cas, la chaîne de supermarchés ou de magasins à rayons ou le magasin à succursales spécialisé importe directement le produit, souvent par l'intermédiaire d'un représentant ou d'un agent important situé aux États-Unis, à Taïwan, à Panama ou ailleurs. Parfois, le produit est d'abord expédié à un entrepôt ou à un agent aux États-Unis, qui le revend à des distributeurs ou à des magasins au Mexique. Les magasins d'importation, ou «supermarchés américains», comme on les appelle au Mexique, s'approvisionnent le plus souvent auprès de distributeurs qui achètent une grande variété de produits dans les magasins de rabais situés le long de la frontière mexicano-américaine et les expédient à environ 20 magasins, généralement situés dans des régions à revenu élevé comme Mexico et d'autres grandes villes. Ces magasins offrent principalement des produits alimentaires et des articles de toilette, de petits articles de cuisine et autres babioles. Environ 80 p. 100 des ventes de produits importés sont effectuées dans les supermarchés et les magasins à rayons et à succursales de Mexico et d'autres grandes régions urbaines. La plupart des petits magasins