

doc
CAI
EA612
97F76
ENG

Mobilier



LES POSSIBILITÉS

Le secteur mexicain du mobilier offre des débouchés intéressants aux fabricants canadiens de mobilier de bureau, résidentiel et institutionnel.

- Le Canada et le Mexique sont chacun le second partenaire commercial en importance de l'autre dans le domaine des produits du meuble.
- Le secteur mexicain du meuble est composé essentiellement de petites entreprises qui n'utilisent pas de technologies sophistiquées.
- Le marché de l'exportation du mobilier mexicain est en croissance, en particulier pour les styles traditionnels.
- Les fabricants mexicains ont besoin de moderniser leurs installations afin de rester concurrentiels dans le contexte des échanges récemment libéralisés.
- Le Mexique importe des quantités importantes de mobilier métallique et de mobilier de bureau.

UN SENS DU STYLE TRADITIONNEL

Le commerce du mobilier est important. En règle générale, les pays qui sont de gros importateurs de mobilier sont également de gros exportateurs. C'est ainsi qu'en 1995, le Canada a

été le quatrième importateur de mobilier au monde et le cinquième exportateur avec un surplus commercial dans ce domaine de près de 700 millions de dollars US. Ce commerce multilatéral permet aux consommateurs canadiens d'avoir accès à une vaste gamme de styles et de prix.

Le Mexique est le second partenaire commercial en importance pour le Canada dans le domaine du meuble, après les États-Unis. Ce commerce se fait toutefois presque exclusivement dans un sens. D'après les évaluations d'importation des deux pays, fournies aux Nations Unies, le Canada a importé 205 millions de dollars US de mobilier du Mexique en 1994 alors que la valeur des exportations n'était que de 12 millions de dollars US. Le Canada détient environ deux pour cent du marché mexicain de l'importation de mobilier alors que le Mexique accapare environ neuf pour cent de ce marché au Canada.

Malgré ce déséquilibre, le fait que le Canada et le Mexique échangent des produits comparables entre eux constitue une distinction importante de ce secteur d'activité par rapport à la plupart des autres. Cela permet d'envisager les possibilités intéres-

SOMMAIRE

Ce document d'information sur le marché mexicain du **mobilier** a été produit et publié par Prospectus Inc., en vertu d'un contrat du MAÉCI, en même temps que d'autres profils et résumés sectoriels sur les débouchés au Mexique. On peut se les procurer auprès de :

InfoCentre

Téléphone : 1 800 267-8376 ou
(613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink* : (613) 944-4500

Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) :
1 800 628-1581 ou (613) 944-1581
Internet: <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

*FaxLink est un système de réponse par télécopieur qui permet la transmission automatique d'un vaste éventail de sommaires sur les débouchés d'affaires au Mexique. Il suffit de composer le numéro FaxLink à partir du clavier d'un télécopieur et de suivre les instructions du message guide parlé.

Ces profils sectoriels sont disponibles en format électronique sur le BÉI et en copie papier auprès de Prospectus Inc. au coût de 10 \$ plus les frais d'expédition et les taxes en vigueur. S'adresser à :

Prospectus Inc.
Service des commandes
Téléphone : (613) 231-2727
Télécopieur : (613) 237-7666

© Ministère des Approvisionnements et Services, février 1997

N° cat. E73-9/57-1996-1F
ISBN 0-662-81640-4

Also available in English.

PARRAINÉ PAR

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce International / Department of Foreign Affairs and International Trade



santes de parvenir à des ententes de fabrication ou de commercialisation conjointes, ainsi qu'à d'autres types de coentreprises.

Le mobilier mexicain est réputé pour la qualité de sa fabrication à la main et ses styles traditionnels distinctifs. Il faut cependant savoir que ces styles occupent une place beaucoup plus importante dans les exportations que sur le marché national.

Le style de mobilier mexicain le plus connu est le *rústico*, un style massif datant de la période coloniale, fait de bois dur, avec des finis traditionnels de goudron, de cire et d'huile. (On peut voir des photos de ce style sur Internet à <http://www.orbinet.com.mx:80/rufiexsa/>). Le style *equipal* est, lui, un style précolonial originaire de Jalisco, fait de panneaux de bois de rose (aussi appelés palissants) et de mesquite, avec les sièges et les dossiers en peau de porc. Les meubles traditionnels sont également fabriqués en fer forgé et en verre. Comme ces styles sont appréciés dans tout le sud-ouest des États-Unis, le marché de l'exportation est important. Certains estiment que 90 pour 100 du mobilier traditionnel fabriqué au Mexique est exporté et que la plupart du reste est vendu à des étrangers vivant au Mexique et à des hôtels accueillant des touristes.

Les consommateurs mexicains ont tendance à préférer les styles plus contemporains, fabriqués dans des bois plus légers, comme le pin, et ayant des finitions modernes. Un spécialiste du secteur explique que la faiblesse des ventes intérieures de mobilier traditionnel est le résultat de la situation économique et non pas des goûts des acheteurs. Il précise que le style *rústico* fait un bel effet quand tout le mobilier est du même style mais que la plupart des Mexicains ne peuvent se permettre d'acheter qu'un meuble à la fois.

Les fabricants canadiens de meubles utilisent des technologies poussées pour la fabrication des meubles en bois et en métal en y intégrant des stratifiés et d'autres produits de pointe. Le Canada est surtout spécialisé dans le mobilier de bureau et dans les systèmes techniques pour cuisines.

Le contraste entre les styles et les forces des deux industries incite à penser qu'il y a place pour des coentreprises. La technologie canadienne pourrait servir à aider les sociétés mexicaines à moderniser leur production tout en conservant leurs styles traditionnels. Les coentreprises de sociétés canadiennes et mexicaines pourraient également produire des mobiliers contemporains et de cuisine pour le marché mexicain. On peut de plus envisager des ententes de commercialisation conjointe entre des fabricants des deux pays, qui permettraient à l'un de distribuer les produits de l'autre.

LE SECTEUR MEXICAIN DU MEUBLE

Il y a près de 20 000 fabricants de meubles dans tout le Mexique mais il s'agit pour l'essentiel de petites sociétés familiales. D'après une étude réalisée en 1995 par la *Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)*, Banque nationale du commerce extérieur mexicain, à partir du recensement industriel le plus récent, celui de 1993, plus de 90 pour 100 de ces entreprises sont en réalité des micro-entreprises avec 15 employés ou moins.

Les statistiques mexicaines font la distinction entre les sociétés de ce secteur en fonction des matériaux utilisés pour la fabrication des meubles, le bois ou le métal, plutôt qu'en fonction de la destination des produits (bureau, institutionnel, résidentiel) comme au Canada. Pour l'essentiel, le mobilier métallique est destiné

aux bureaux et aux institutions mais il y a énormément de recoupements entre ces deux sous-secteurs, en particulier quand on tient compte de l'utilisation du fer forgé pour le mobilier résidentiel traditionnel.

Les fabricants de meubles de métal et de bois, tous ensemble, n'employaient qu'environ 44 000 travailleurs en 1993, ce qui donne une moyenne de 2,4 employés par établissement. Environ 96 pour 100 de ces sociétés se spécialisent dans la fabrication de meubles en bois. Seulement 29 sociétés entrent dans la catégorie des grandes entreprises, c'est-à-dire qu'elles emploient plus de 250 travailleurs, et en réalité leur moyenne était de 555 travailleurs en 1993. Seize d'entre elles fabriquaient des meubles en bois et 13 des meubles en métal. En moyenne, les entreprises de fabrication de meubles en métal sont plus importantes que celles qui travaillent le bois, ce qui s'explique par le fait que les techniques de fabrication de métal nécessitent davantage de capitaux que celles du bois.

Par contre, les entreprises les plus importantes fabriquent des meubles en bois, qui dominent le marché. D'après les données de l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, les ventes de mobilier en bois, à l'usine, représentaient en 1993 presque 70 pour 100 des ventes totales de meubles.

L'industrie est regroupée dans les régions urbaines, surtout dans celles de Mexico, de Monterrey et de Guadalajara. Il y a également d'importantes industries régionales dans les États de Chihuahua, de Michoacán et de San Luis Potosí. Il faut ajouter à cela qu'il y avait, en 1995, 132 usines de fabrication de meubles dans les *maquiladoras* du Mexique, zone de fabrication en franchise de douane. Les avantages dont bénéficient ces

SECTEUR MEXICAIN DU MOBILIER EN BOIS, 1993

Entreprises classées par taille

Nombre d'employés	Établissements	Employés	Nombre moyen d'employés
1 à 16	17 725	40 166	2
16 à 50	604	16 214	27
51 à 100	135	9 346	69
101 à 250	94	14 088	150
251 ou plus	16	10 650	666
Total	18 574	90 464	5

Source : Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, Censos Económicos, 1994.

INDUSTRIE MEXICAINE DU MOBILIER MÉTALLIQUE, 1993

Entreprises classées par taille

Nombre d'employés	Établissements	Employés	Nombre moyen d'employés
1 à 16	736	3 966	5
16 à 50	187	5 068	27
51 à 100	52	3 646	70
101 à 250	38	6 261	165
251 ou plus	13	5 439	418
Total	1 026	24 380	24

Source : Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, Censos Económicos, 1994.

maquiladoras disparaissent progressivement avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). La plupart d'entre elles commencent à s'intégrer à l'économie mexicaine et cherchent des fournisseurs locaux. Beaucoup auront besoin d'assistance technique pour répondre aux exigences des acheteurs étrangers et cela contribuera encore à favoriser les coentreprises avec des sociétés étrangères.

LE COMMERCE EXTÉRIEUR

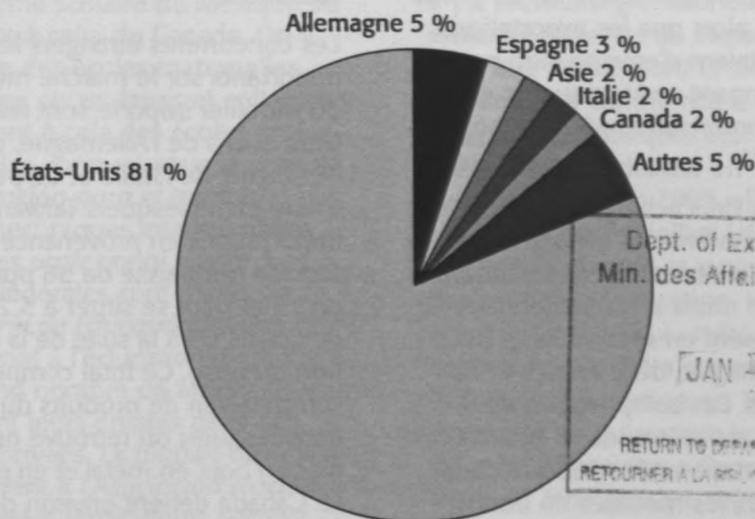
À la suite d'une série de profondes réformes économiques, le Mexique est devenu récemment un exportateur net de produits du meuble. Après des décennies de protectionnisme, le pays a libéralisé unilatéralement ses dispositions commer-

ciales à compter de 1986, quand il a adhéré à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). L'industrie mexicaine du meuble s'est rationalisée pour s'adapter au nouveau contexte concurrentiel. Entre 1990 et 1994, les exportations de mobilier ont été multipliées par plus de dix, passant de 79 millions de dollars US à 841 millions. Les exportations à destination du Canada ont été multipliées par 12 pour atteindre 205 millions de dollars US au cours de la même période.

Les importations ont également augmenté entre 1990 et 1994, mais pas dans la même proportion. La balance commerciale du Mexique dans le domaine du meuble s'est donc améliorée en passant d'un déficit de 176 millions de dollars US en 1992 à un surplus de 258 millions de dollars US en 1994.

La dévaluation du peso de décembre 1994 a encore amélioré la balance commerciale du Mexique dans le domaine du meuble. À la mi-janvier 1995, la devise mexicaine avait perdu près de la moitié de sa valeur par rapport au dollar américain. Les produits d'origine étrangère ont alors

PARTS DU MARCHÉ DES IMPORTATIONS



Source : Service d'information sur le commerce international, Université du Texas à Austin, 1995.

IMPORTATIONS DE MOBILIER ET DE LUMINAIRES, 1994 À 1995

En dollars US

	Monde		Canada	
	1994	1995	1994	1995
Sièges	134 005 525	63 753 255	3 210 451	2 064 692
Sièges pivotants à hauteur variable	24 285 303	15 030 396	547 854	761 073
Sièges à armature en bois, rembourrés	37 813 857	16 193 338	283 150	64 834
Sièges à armature métallique, rembourrés	20 431 289	8 258 791	374 787	293 185
Autres sièges à armature métallique	6 809 442	3 361 703	108 434	43 015
Autres sièges à armature en bois	6 341 515	2 394 533	42 758	47 702
Autres sièges	19 756 319	6 735 091	1 221 847	115 519
Armatures en métal	10 669 262	7 703 291	195 295	412 260
Autres composantes de siège	7 898 538	4 076 112	436 326	327 104
Mobilier médical, chirurgical et dentaire	15 823 526	7 000 254	399 971	6 393
Autre mobilier	311 248 781	144 733 614	7 897 672	2 968 488
Mobilier de bureau en métal	32 280 390	22 203 931	1 610 840	597 380
Autre mobilier en métal	76 067 638	43 128 077	484 068	546 310
Mobilier de bureau en bois	31 550 701	16 898 807	977 789	384 405
Mobilier de cuisine en bois	12 391 672	4 637 989	202 801	87 874
Mobilier de chambre en bois	30 477 853	9 477 850	647 318	407 709
Autre mobilier en bois	71 066 504	25 290 153	1 281 883	156 005
Meubles en plastique	19 782 002	7 059 719	648 098	179 358
Mobilier en canne, en bambou, etc.	4 971 147	1 744 822	7 718	5 771
Composantes	32 660 874	14 292 266	2 037 157	603 676
Lampes et luminaires	112 853 645	54 065 955	433 064	140 159
Total des importations	573 931 477	269 553 078	11 941 158	5 179 732

Source : Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), Banque nationale du commerce extérieur mexicain.

affiché des prix plus élevés et les importations ont baissé de 26 p. 100 en 1995 alors que les exportations augmentaient d'environ cinq pour cent, donnant au Mexique un surplus commercial de 450 millions de dollars US.

Les États-Unis achètent 96 pour 100 des exportations du Mexique dans le domaine du meuble et constituent donc son client le plus important. Le Canada vient en second rang, suivi de l'Allemagne, de la France et de l'Espagne. Les composantes de meubles représentent 56 pour 100 des exportations du Mexique dans ce secteur, les meubles en bois environ 28 pour 100, les meubles métalliques 15 pour 100 et le reste

va pour l'essentiel à des meubles de plastique.

Les concurrents étrangers les plus importants sur le marché mexicain du mobilier importé sont les États-Unis, suivis de l'Allemagne, de l'Espagne, de l'Italie et de pays d'Asie parmi lesquels Taïwan. Les importations en provenance du Canada ont baissé de 56 pour 100 en 1995 pour se situer à 5,2 millions de dollars US à la suite de la dévaluation du peso. Ce total comprend une combinaison de produits du meuble dans lesquels on retrouve des meubles en bois, en métal et en plastique. Le Canada détient environ deux pour cent du marché des meubles importés du Mexique.

Les matelas et la literie ne figurent pas dans les tableaux qui suivent parce qu'on ne considère pas que ces produits font partie du mobilier au Canada. Ils apparaissent cependant dans les statistiques commerciales agrégées ailleurs dans ce sommaire parce que ces produits sont intégrés au mobilier et aux composantes tant dans le Système harmonisé (chapitre 94) que dans la Classification type pour le commerce international (code 821).

Le Canada exporte vers le Mexique d'autres marchandises qui touchent le secteur du meuble. Cette industrie absorbe environ 30 pour 100 du contre-plaqué mexicain, dont une partie est importée du Canada. Il faut

ajouter à cela un intérêt croissant pour des bois canadiens comme le peuplier, l'érable rouge et l'aulne pour la fabrication de meubles de haute qualité. Certains fabricants de meubles importent des éléments de bois brut qu'ils finissent au Mexique.

LA CLIENTÈLE

On retrouve sur le marché mexicain du meuble environ 75 pour 100 de meubles destinés aux résidences, dix pour cent de mobilier de bureau et le reste est composé essentiellement de mobilier pour les restaurants et les institutions.

LE MOBILIER RÉSIDENTIEL

Les meubles en bois importés pour la maison sont achetés essentiellement par les Mexicains des classes moyenne et supérieure, qui représentent environ un cinquième de la population. Mexico est le marché le plus important, suivi de Monterrey et de Guadalajara. Ces trois villes regroupent un tiers de tous les Mexicains des catégories de revenus intermédiaire à supérieur, ce qui correspond à un marché d'environ 7,5 millions de personnes qui peuvent s'offrir des produits importés. Les autres villes dans lesquelles on retrouve une clientèle relativement aisée et une population supérieure à un million de personnes sont Toluca, Puebla, León et Torreón.

LE MOBILIER DE BUREAU

Les grandes sociétés, en particulier celles pour lesquelles il est important de faire bonne impression, sont les plus gros clients du mobilier de bureau importé. La plupart des grandes sociétés mexicaines ont leur siège social à Mexico ou à Monterrey. Mexico est la capitale du pays et la ville dans laquelle on retrouve le plus de multinationales. Monterrey est un important centre industriel et financier qui contrôle la moitié de

l'activité industrielle du Mexique et de ses services financiers. Plus d'une douzaine de grands *grupos*, sociétés familiales, avec des actifs dans tout le Mexique et dans d'autres pays ont leur siège dans cette ville.

LE MOBILIER INSTITUTIONNEL

Ce sont essentiellement les institutions gouvernementales qui achètent du mobilier institutionnel. Les secteurs des soins de la santé et de l'enseignement sont importants à ce chapitre puisque la population du pays atteindra 100 millions de personnes au tournant du siècle. Toutefois, depuis la dévaluation du peso, tous les établissements publics ont été soumis à des restrictions budgétaires importantes.

Le *Sistema Nacional de Salud*, Système national de soins de santé, est divisé en systèmes distincts pour ceux qui travaillent dans l'économie structurée et pour ceux qui n'y appartiennent pas. Les Mexicains qui peuvent se le permettre ont un troisième choix avec des installations privées de soins de santé. L'organisme responsable de la politique et de la réglementation en matière de santé pour l'ensemble du Mexique est le *Secretaría de Salud (SS)*, Secrétariat à la santé.

Le système scolaire du Mexique se compare à celui du Canada. On y retrouve des écoles maternelles, primaires, secondaires et collégiales. S'ajoutent à cela des écoles professionnelles connues sous le nom de *capacitación para el trabajo* et des écoles techniques intermédiaires appelées *profesional medio*. Les écoles fédérales sont régies par le *Secretaría de Educación Pública (SEP)*, Secrétariat à l'éducation publique. Un grand nombre de Mexicains aisés envoient leurs enfants dans des écoles privées. La plupart de celles-ci adhèrent à l'*Asociación Nacional de Escuelas Particulares (ANEP)*, Association nationale des écoles privées. Il y a également deux types

d'universités publiques, celles qui sont gérées par le gouvernement et celles qui sont autonomes. Ces dernières reçoivent des fonds du gouvernement mais contrôlent leurs dépenses. On estime le plus souvent qu'elles sont plus susceptibles d'acheter des produits étrangers que les autres.

D'autres publications de la série Export *i* Mexique du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) traitent de façon plus détaillée des établissements de santé et d'enseignement. On trouvera également dans cette série un guide du soumissionnaire pour les marchés publics.

LA CONCURRENCE

Les fabricants canadiens de meubles font concurrence aux fabricants mexicains et aux autres importateurs. Les tableaux ci-dessous donnent la liste des fabricants inscrits auprès de la *Cámara Americana de Comercio de México A.C. (Amcham)*, Chambre de commerce américaine au Mexique. On peut obtenir des listes plus complètes et détaillées auprès des principales associations industrielles représentant les fabricants de meubles.

Il y a plusieurs gros fabricants modernes de meubles au Mexique. C'est ainsi que *Vexon*, dont le siège est à Monterrey, a commencé à distribuer des meubles fabriqués aux États-Unis. Cette société a débuté en 1969 avec trois employés. En 1992, elle a investi deux millions de dollars US en technologie allemande et japonaise et a commencé la fabrication. *Vexon* emploie aujourd'hui environ 700 personnes. La société a exporté 20 pour 100 de sa production en 1994 et s'attend à ce qu'environ la moitié de cette production aille vers les marchés étrangers en 1996.

La revue *Expansión* a cité le président de *Vexon*, Bernardo De Silva, affirmant

QUELQUES FABRICANTS ET COMMERÇANTS DE MOBILIER DE BUREAU ET INSTITUTIONNEL

Société Activités

Comercial López Morton	Dépositaire de meubles en bois pour bureaux
Comercializadora de Industrias Piramid	Dépositaire de mobilier de bureau, design intérieur
Grupo Comercial Cuwa	Dépositaire de classeurs
Herman Miller México	Services de planification et de conception, mobilier de bureau
Hon Export Limited	Fabricant de mobilier de bureau
Industrias Ideal	Sièges de théâtre, fournitures pour hôtels, restaurants et écoles
Industrias Quetzal	Fabricant de mobilier de restaurant, de bureau et de dessus de table
Industrias Riviera	Fabricant de mobilier de bureau et d'étagères
Office Depot de México	Dépositaire de fournitures de bureau
Office Environment de México	Dépositaire de fournitures de bureau
Papsa	Dépositaire de systèmes de bureau
Swarz Asociados	Dépositaire de mobilier et d'accessoires de bureau

Source : Cámara Americana de Comercio de México A.C. (Amcham), Chambre de commerce américaine au Mexique, 1996.

QUELQUES FABRICANTS ET COMMERÇANTS DE MOBILIER RÉSIDENTIEL

Société	Activités
Camas Lamas	Fabricant et distributeur de lits en métal
Central Mueblera Potosina	Grossiste et détaillant de meubles
Centro Mueblera Placencia	Distributeur de meubles et d'appareils électroménagers
Colchones Coloso	Fabricant de matelas et de meubles
Gim International	Fabricant de meubles et d'artisanat
Grupo Gomco	Fabricant et distributeur de mobilier industriel et domestique
Grupo Tres	Designer d'intérieur, fabricant et dépositaire de meubles
Grupo Wendy	Fabricant de matelas et de meubles
Muebles Fundidos Artísticos	Fabricant de meubles en aluminium et en fer
Novorenta	Location de meubles
Nueva Mueblería Hernán	Détaillant de meubles résidentiels
Ramos Original Design	Fabricant de meubles de style rustique
Rústicos de Antaño Monte Cristo	Fabricant de meubles de style rustique

Source : Cámara Americana de Comercio de México A.C. (Amcham), Chambre de commerce américaine au Mexique, 1996.

que la réussite de son entreprise tient au fait qu'elle utilise des technologies de pointe et qu'elle exporte. M. De Silva a également insisté sur le fait que la société est plus qu'un fabricant car elle a un important groupe-conseil composé d'architectes, de designers industriels, de décorateurs et d'ingénieurs. Cette société a des centres de design à Mexico, à Guadalajara, à Ciudad Juárez et à Monterrey. De plus, *Vexon* continue à représenter des fabricants étrangers de mobilier, parmi lesquels Networks Modular, Guildord, Trendway, Allsteel Hardwood House et Executive Furniture.

Un grand nombre de fabricants de meubles plus petits n'ont pas été en mesure de tirer parti de l'augmentation des exportations du Mexique parce qu'ils n'avaient pas la technologie ni les capitaux nécessaires pour se moderniser et prendre de l'expansion. Certains d'entre eux peuvent devenir des partenaires à des coentreprises avec des fabricants canadiens. S'ils avaient accès aux compétences canadiennes, ils pourraient tirer parti plus rapidement des possibilités qui se font jour. En échange, la société mexicaine peut offrir à son homologue canadien l'accès à un important marché intérieur.

LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

La description de l'organisation de l'industrie mexicaine du meuble s'appuie sur le recensement industriel le plus récent qu'on désigne sous le nom de recensement de 1994 mais qui repose en réalité sur des données de 1993. Des modifications structurelles importantes sont intervenues depuis. Un grand nombre de fabricants se sont adaptés à la concurrence étrangère croissante et se sont davantage tournés vers les exportations. Cela favorise l'intégration verticale et la modernisation.



L'industrie mexicaine du meuble s'est développée dans un contexte protégé. Pendant des décennies, les politiques gouvernementales ont visé à remplacer les importations et à créer des emplois. L'industrie était protégée par des tarifs douaniers pouvant atteindre 100 pour 100 et il fallait des permis d'importation pour certains produits. Ces politiques ont favorisé l'utilisation de la main-d'œuvre et réussi à créer énormément d'emplois, mais elles ont aussi conduit au développement d'une industrie nationale très peu efficace.

Au milieu des années 1980, le gouvernement a renversé ces politiques et a lancé un programme de réformes économiques profondes. Le tarif douanier maximum a été réduit à 20 pour 100, les licences d'importation ont été éliminées et le Mexique est devenu membre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1986. Avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) en 1994, les tarifs douaniers avec l'Amérique du Nord ont encore été réduits et seront éliminés progressivement au cours des années à venir.

D'après un dirigeant du Conseil du meuble de la *Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacindra)*, Chambre nationale de l'industrie de la transformation, l'*apertura*, comme on a appelé les réformes, a eu des effets dévastateurs sur le secteur du meuble parce que les tarifs douaniers étaient plus bas sur les produits finis que sur leurs éléments. Il était donc plus intéressant de commercialiser que de fabriquer et un grand nombre de fabricants mexicains ont disparu.

Certaines sociétés ont survécu en se modernisant et en se tournant vers les exportations. Certaines parmi les plus grandes en ont acheté de plus petites alors que le secteur se rationalisait pour faire face à la nouvelle situation. De nouvelles installations

modernes de fabrication ont été construites. Les exportations ont augmenté régulièrement en passant de 79 millions de dollars US en 1991 à 841 millions de dollars US en 1994. De plus, un grand nombre de fabricants mexicains ont complété leurs gammes de produits en devenant représentants exclusifs de fabricants américains.

Cette situation a changé radicalement au cours des derniers jours de 1994, quand le gouvernement du président Ernesto Zedillo, en poste depuis trois semaines seulement, a cessé brutalement de soutenir le peso. En quelques semaines, la devise mexicaine a perdu la moitié de sa valeur par rapport au dollar américain. L'effet sur le marché intérieur a été dévastateur. Le produit intérieur brut (PIB) national a baissé de sept pour cent en 1995. Le mobilier est le plus souvent une dépense qu'il est possible de reporter et certains grands fabricants de meubles ont enregistré des baisses de leurs ventes de 50 pour 100 ou plus.

À la différence de beaucoup d'autres secteurs d'activité, celui du meuble n'a pas enregistré d'augmentation sensible des ventes à l'exportation du fait de la dévaluation. Alors que les exportations de produits non pétroliers ont augmenté de plus d'un tiers en 1995, celles de mobilier n'ont augmenté que de cinq pour cent. Cela s'explique par le fait que les fabricants disposant d'installations de production modernes exportaient déjà une part importante de leur production. Quant aux entreprises plus petites, la plupart d'entre elles n'avaient pas la technologie et les capitaux nécessaires pour répondre à la demande d'exportation.

Cette situation fait apparaître des possibilités de coentreprises pour les sociétés canadiennes. Les sociétés mexicaines de taille intermédiaire pourraient tirer parti du dynamisme du marché des exportations et de la relance des marchés intérieurs si

elles pouvaient faire l'acquisition de technologies modernes. Les fabricants mexicains de meubles disposent également chez eux de canaux de distribution qu'ils pourraient mettre à la disposition des fabricants canadiens de meubles dans le cadre d'ententes de partenariat.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Le secteur mexicain du meuble ne fait pas l'objet d'une forme particulière de réglementation gouvernementale. Au niveau du commerce de détail, le mobilier résidentiel est soumis à la réglementation mexicaine sur la protection des consommateurs. Cela englobe des exigences en matière d'étiquetage ainsi que des normes de qualité et de sécurité pour certains produits.

Les normes en matière d'étiquetage et de qualité prennent au Mexique la forme de *Normas Oficiales Mexicanas (NOM)*, normes officielles. C'est surtout le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel qui les émet. Au sein de cet organisme, c'est la *Dirección General de Normas*, Bureau des normes, qui s'occupe de ces questions. Les *NOM* sont promulguées sous forme de décrets exécutifs publiés dans le *Diario Oficial de la Federación*, Journal officiel mexicain. Ces règlements ont force de loi en vertu de la *Ley Original de la Administración Federal*, Loi sur l'administration fédérale, et de la *Ley Federal de Normas y Metrología*, Loi fédérale sur les normes et la métrologie.

Les luminaires électriques sont probablement le seul type de mobilier qui peut être soumis à des normes de sécurité en vertu de la *NOM-003-SCFI-1993*. Cette réglementation semble ne s'appliquer qu'aux appareils d'éclairage qui se trouvent dans des endroits publics et aux éclairages



des arbres de Noël. La réglementation en cette matière évolue constamment et les exportateurs d'appareils électriques de toutes sortes devraient vérifier auprès de leur agent, de leur distributeur ou d'autres importateurs la réglementation en vigueur avant de procéder aux expéditions. Même si, d'un point de vue technique, la conformité aux normes incombe à l'importateur, il faut procéder aux essais, obtenir la certification et respecter les exigences en matière d'étiquetage avant que les produits ne franchissent la frontière mexicaine.

Le mobilier est soumis à la réglementation générale sur l'étiquetage du Mexique (*NOM-050-SCFI-1994*). Cette réglementation s'applique à tous les produits préemballés pour la vente au détail qui ne sont pas couverts par d'autres règlements précis. La loi impose que les étiquettes soient rédigées en espagnol; d'autres langues peuvent y apparaître en autant que l'espagnol occupe au moins la même place. Ces étiquettes doivent être fixées sur les emballages des produits et la réglementation précise des tailles minimums de police de caractères en fonction de la taille de l'emballage. L'étiquette doit comporter le nom du produit, un énoncé de quantité, le pays d'origine, les avertissements s'il y a lieu et le nom ou le nom commercial de l'importateur. Le nom de l'importateur peut être apposé après que le produit soit entré au Mexique.

Les meubles de taille importante peuvent être exemptés de la réglementation sur l'étiquetage si on peut prétendre qu'ils ne sont pas des produits préemballés mais plutôt des «produits en vrac», qui sont définis comme ceux qu'on mesure ou pèse en présence du client. Si le détaillant retire l'emballage avant la vente, la réglementation ne s'applique pas en principe. Il y a par contre une réglementation spéciale

(*NOM-004-SCFI-1994*) pour les textiles, qui impose que les étiquettes soient fixées sur le produit. On ne sait pas avec précision si ce règlement s'applique aux tissus entrant dans la fabrication du mobilier.

La dernière réglementation sur l'étiquetage n'est entrée en vigueur qu'en mars 1997 et fait encore l'objet d'interprétation et de révision. Celle qui lui a précédé était la cause de beaucoup de confusion et a nécessité la publication d'un grand nombre de révisions et de clarifications après sa publication. Les exportateurs de produits qui pourraient être soumis à une réglementation quelconque ont fortement intérêt à vérifier les exigences réelles avant l'expédition de leurs produits.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

Le gros des meubles importés pour les marchés résidentiels, pour les bureaux et les institutions passe par des distributeurs. Les particuliers achètent leur mobilier dans des magasins à rayons et dans des magasins spécialisés, alors que les entreprises et les institutions achètent auprès de distributeurs ou de grossistes spécialisés. Certains gros fabricants ont leur propre réseau de distribution et les sociétés canadiennes pourraient en théorie avoir accès à ceux-ci dans le cadre d'ententes de coentreprise ou de commercialisation conjointe.

Les sociétés canadiennes qui pénètrent le marché traitent souvent directement avec des distributeurs. Certaines sociétés choisissent d'avoir un agent exclusif qui, lui, travaille avec les distributeurs pour acheminer le produit sur le marché.

La réorganisation économique du Mexique et, plus récemment, la crise du peso de décembre 1994, ont secoué le secteur de la distribution.

Un grand nombre de distributeurs ont fait faillite en 1995 et les survivants ont été contraints de constituer des alliances pour mettre en place des réseaux nationaux. Le système traditionnel mexicain de distribution à plusieurs niveaux n'est plus viable et les détaillants s'efforcent de consolider leurs achats. Malgré cela, il peut s'avérer difficile de trouver des distributeurs qui n'offrent pas déjà de produits concurrents et la combinaison agent-distributeur présente des avantages. Un distributeur unique qui réussit à couvrir le marché cible facture des commissions moins élevées et constitue une solution plus simple.

Le mobilier destiné aux institutions est le plus souvent acheté par des organismes gouvernementaux au moyen d'appel d'offres publics. La *Ley de Adquisiciones Públicas*, Loi sur les marchés publics, régit tous les achats des organismes gouvernementaux. Chacun dispose d'un petit budget discrétionnaire et les petits contrats ne doivent pas nécessairement faire l'objet d'appel d'offres. Dans la plupart des cas, les prix pratiqués ne devraient pas attirer les fournisseurs canadiens. Les appels d'offres les plus petits continuent en même temps à favoriser les fournisseurs locaux. Il pourrait cependant y avoir quelques débouchés sur ce marché pour le mobilier d'occasion.

La participation à une foire commerciale du meuble au Mexique est une bonne façon d'établir des contacts avec des clients, des distributeurs ou des partenaires éventuels. L'industrie traditionnelle du meuble est bien implantée dans la région de Guadalajara et c'est la région dans laquelle se déroule une exposition annuelle appelée *Expo Mueble*. Celle de 1997 a eu lieu en février. *Mueble Internacional de Verano '97*, qui aura lieu en août 1997, présentera des meubles traditionnels. La ville accueille également une foire du meuble moins

sélective, appelée *Tecno Mueble Internacional*, qui aura lieu en juillet 1997. La *Fiesta del Mueble* aura lieu en juillet 1997 à Monterrey.

La section des affaires commerciales de l'ambassade du Canada au Mexique et les consulats de Guadalajara et de Monterrey peuvent venir en aide aux sociétés qui ont préparé une stratégie d'exportation pour le Mexique. Elles tiennent à jour une liste des distributeurs de meubles.

CONTACTS IMPORTANTS

CANADA

Gouvernement canadien

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)

Le MAÉCI est le ministère du gouvernement fédéral canadien auquel il incombe le plus directement de travailler au développement des échanges commerciaux. Pour obtenir des conseils sur la façon d'exporter, on commencera par s'adresser à l'InfoCentre, qui est en mesure de donner des renseignements sur les programmes et les services touchant aux exportations. Ce centre aide à trouver rapidement des solutions aux problèmes d'exportation et à accéder au réseau de renseignements commerciaux du MAÉCI. Il peut aussi fournir aux entreprises intéressées des publications spécialisées dans le domaine des exportations.

InfoCentre

Téléphone : 1 800 267-8376 ou
(613) 944-4000

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink* : (613) 944-4500

Babillard électronique de l'InfoCentre (BÉI) : 1 800 628-1581 ou
(613) 944-1581

Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

*FaxLink est un système de réponse par télécopieur qui permet la trans-

mission automatique d'un vaste éventail de sommaires sur les débouchés d'affaires au Mexique. Il suffit de composer le numéro FaxLink à partir du clavier d'un télécopieur et de suivre les instructions du message guide parlé.

La **Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada** peut fournir une aide précieuse aux Canadiens qui envisagent d'exporter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider les sociétés canadiennes à s'implanter au Mexique.

Section des affaires commerciales
Ambassade du Canada au Mexique
Schiller No. 529
Col. Polanco
11560 México, D.F.
Mexique

Téléphone : (52-5) 724-7900
Télécopieur : (52-5) 724-7982

Consulat canadien

Edificio Kalos, Piso C-1
Local 108A
Zaragoza y Constitución
64000 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 344-3200
Télécopieur : (52-8) 344-3048

Consulat canadien

Hotel Fiesta Americana
Local 30-A
Aurelio Aceves No. 225
Col. Vallarta Poniente
44110 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : (52-3) 616-6215
Télécopieur : (52-3) 615-8665

Les **Centres de commerce international** sont répartis dans tout le pays afin que les entreprises implantées dans les régions puissent facilement s'y adresser pour obtenir diverses formes d'aide à l'exportation. Les centres relèvent du MAÉCI et comptent un délégué commercial au sein de leur personnel. Ils aident les entreprises à déterminer si elles sont ou

non prêtes pour l'exportation et les appuient dans leurs travaux de recherche et de planification des marchés. Leur personnel donne aussi aux entreprises l'accès aux programmes gouvernementaux conçus pour promouvoir les exportations et obtient l'aide de la Direction du développement du commerce à Ottawa et des conseillers commerciaux à l'étranger. Adressez-vous au Centre de commerce international le plus proche.

Le **réseau mondial d'information sur les exportations (Exportations WIN)** est un système informatisé conçu par le MAÉCI pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'ils y constatent aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit à l'utilisateur des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 24 000 exportateurs canadiens. Pour de plus amples renseignements de nature générale, téléphonez au (613) 944-4WIN (4946); pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-2057, ou télécopiez au 1 800 667-3802 ou au (613) 944-1078.

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Cet important programme du MAÉCI s'efforce d'augmenter les ventes à l'exportation en participant aux coûts des activités lancées par l'industrie et destinées aux marchés d'exportation. Le PDME peut fournir une aide financière allant jusqu'à 50 pour 100 des dépenses admissibles. Il est à noter qu'il s'agit d'une contribution remboursable et non d'une subvention, et qu'elle doit être préalablement approuvée par les autorités responsables. Pour obtenir des renseignements de nature générale, téléphoner à l'InfoCentre au numéro 1 800 267-8376. Pour présenter une

demande d'aide, s'adresser au Bureau du commerce international le plus près de chez vous. Au Québec, le PDME est exécuté à partir des 13 bureaux d'affaires CENTREACCÈS PME du Bureau fédéral de développement régional (Québec), BFDR (Q).

Industrie Canada

Direction du meuble, des articles ménagers et des produits de récréation

Industrie Canada
235, rue Queen, 10^e étage, Tour Est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-3105
Télécopieur : (613) 954-3107

L'Agence canadienne de développement international (ACDI)

L'ACDI est une source importante de financement éventuel des activités des entreprises canadiennes au Mexique grâce au fonds spécial dont elle dispose dans le cadre du Programme de coopération industrielle (PCI). Ce fonds est destiné à inciter les entreprises canadiennes du secteur privé à œuvrer dans les pays en développement en finançant en partie l'instauration de relations d'affaires durables sous la forme, par exemple, de coentreprises ou d'accords de licence. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (819) 997-7905 ou télécopiez au (819) 953-5024.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La SEE aide les exportateurs canadiens à faire concurrence sur les marchés internationaux en assurant une vaste gamme de services de financement et de gestion du risque, y compris des assurances sur le crédit à l'exportation, du financement destiné aux acheteurs de biens et de services canadiens à l'étranger et des garanties.

La SEE a établi de solides relations avec les principaux organismes des secteurs public et privé au Mexique

et en Amérique latine. Pour des renseignements sur la gamme complète des services de la SEE, téléphonez au (613) 598-2500 ou télécopiez au (613) 598-6858.

Revenu Canada

Le Bureau des services d'administration des politiques commerciales de Revenu Canada offre des services en français, en anglais et en espagnol. On peut également se procurer les publications de Revenu Canada et les avis des douanes en téléphonant au Bureau de renseignements sur l'ALÉNA au 1 800 661-6121 ou (613) 941-0965 ou en télécopiant au (613) 952-0022.

Associations d'affaires et associations professionnelles

Business and Institutional Furniture Manufacturers Association

2680 Horizon Drive SE, Suite A 1
Grand Rapids, MI 49546-7500
États-Unis
Téléphone : (616) 285-3963
Télécopieur : (616) 285-3765
Internet : <http://www.bifma.com>

Association des fabricants de meubles du Québec

1111, avenue Saint-Urbain, bureau 101
Montréal (Québec) H2Z 1Y6
Téléphone : (514) 866-3631
Télécopieur : (514) 871-9900

Ontario Furniture Manufacturers Association

6900, chemin Airport, bureau 200
Mississauga (Ontario) L4V 1E8
Téléphone : (905) 677-6561
Télécopieur : (905) 677-5212

Furniture West

1873, boulevard Inkster
Winnipeg (Manitoba) R2R 2A6
Téléphone : (204) 632-5529
Télécopieur : (204) 694-1281

Conseil canadien pour les Amériques

Bureaux de la direction
360, rue Bay, bureau 300
Toronto (Ontario) M5H 2V6
Téléphone : (416) 367-4313
Télécopieur : (416) 367-5460

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada

99, rue Bank, bureau 250
Ottawa (Ontario) K1P 6B9
Téléphone : (613) 238-8888
Télécopieur : (613) 563-9218

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada

75, boul. International, 4^e étage
Etobicoke (Ontario) M9W 6L9
Téléphone : (416) 798-8000
Télécopieur : (416) 798-8050

Chambre de commerce du Canada

55, rue Metcalfe, bureau 1160
Ottawa (Ontario) K1P 6N4
Téléphone : (613) 238-4000
Télécopieur : (613) 238-7643

Forum pour la formation en commerce international

155, rue Queen, bureau 608
Ottawa (Ontario) K1P 6L1
Téléphone : (613) 230-3553
Télécopieur : (613) 230-6808

Centre d'information linguistique

240, rue Sparks, RPO
C. P. 55011
Ottawa (Ontario) K1P 1A1
Téléphone : (613) 523-3510

Service d'invitations ouvertes à soumissionner

C. P. 22011
Ottawa (Ontario) K1V 0W2
Téléphone : 1 800 361-4637 ou
(613) 737-3374

Association canadienne de normalisation

178, boul. Rexdale
Etobicoke (Ontario) M9W 1R3
Téléphone : (416) 747-4000
Télécopieur : (416) 747-4149

Conseil canadien des normes
45, rue O'Connor, bureau 1200
Ottawa (Ontario) K1P 6N7
Téléphone : (613) 238-3222
Télocopieur : (613) 995-4564

Ambassade du Mexique au Canada

Ambassade du Mexique
45, rue O'Connor, bureau 1500
Ottawa (Ontario) K1P 1A4
Téléphone : (613) 233-8988
Télocopieur : (613) 235-9123

MEXIQUE

Gouvernement du Mexique

Secrétariat au commerce et au développement industriel
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)
Sub-Secretaría de Promoción de la Industria y Comercio Exterior
Insurgentes Sur No. 1940-P.H.
Col. Florida
01030 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 229-6561/6562
Télocopieur : (52-5) 229-6568

Secrétariat au commerce et au développement industriel
Bureau des normes
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi)
Dirección General de Normas
Av. Puente de Tecamachalco No. 6
Col. Lomas de Tecamachalco
53950 Tecamachalco, Estado de México
Mexique
Téléphone : (52-5) 729-9300/9475 à 9478
Télocopieur : (52-5) 729-9484

Secrétariat à la santé
Secretaría de Salud (SS)
Lieja No. 8, Piso 5
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 553-7670/7940
Télocopieur : (52-5) 286-5497

Secrétariat à l'éducation publique
Secretaría de Educación Pública (SEP)
Argentina No. 28, Piso 2
Col. Centro
06029 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 329-6380/6827
Télocopieur : (52-5) 329-6822

Organisations d'affaires et professionnelles

Association nationale des écoles privées
Asociación Nacional de Escuelas Particulares (ANEP)
Av. José María Lafragua No. 3, Piso 10
Col. Tabacalera
06030 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 512-8080/4438
Télocopieur : (52-5) 535-9716

Chambre nationale de l'industrie de la transformation
Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra)
Av. San Antonio No. 256
Col. Ampliación Nápoles
03849 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 563-3400
Télocopieur : (52-5) 598-5888

Association nationale des importateurs et exportateurs de la République du Mexique
Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)
Av. Monterrey No. 130
Col. Roma
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 564-8618/9218
Télocopieur : (52-5) 584-5317

Chambre de l'industrie des produits de la forêt
Cámara Nacional de la Industria Forestal (CNIF)
Viaducto Miguel Alemán No. 277
Col. Escandón
11800 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 273-0986
Télocopieur : (52-5) 273-0933

Chambre nationale de l'industrie du bois d'œuvre et des produits connexes
Cámara Nacional de la Industria Maderera y Similares
Av. Santander No. 15, Desp. 301
Col. Insurgentes Mixcoac
03920 México, D.F.
Mexique
Téléphone : (52-5) 598-6725
Télocopieur : (52-5) 598-6932

Association des fabricants de meubles de Jalisco
Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco (Afamjal)
Av. Niños Héroes No. 2663
Col. Jardines del Bosque
44520, Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : (52-3) 122-7178
Télocopieur : (52-3) 122-7103

Foires commerciales
Guadalajara

Tecno Mueble Internacional
Du 10 au 12 juillet 1997, Expo Guadalajara, Guadalajara
Association des fabricants de meubles de Jalisco
Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco (Afamjal)
Av. Niños Héroes No. 2663
Col. Jardines del Bosque
44520 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : (52-3) 122-7178
Télocopieur : (52-3) 122-7103

Mueble Internacional de Verano '97
Du 13 au 16 août 1997, Expo Guadalajara, Guadalajara
Association des fabricants de meubles de Jalisco
Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco (Afamjal)
Av. Niños Héroes No. 2663
Col. Jardines del Bosque
44520 Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : (52-3) 122-7178
Télocopieur : (52-3) 122-7103



Expo Mueble '97

Du 12 au 15 février 1997,
Guadalajara Gran Salón de
Exposiciones, Guadalajara
Association des fabricants de
meubles de Jalisco
*Asociación de Fabricantes de
Muebles de Jalisco (Afamjal)*
Av. Niños Héroes No. 2663
Col. Jardines del Bosque
44520, Guadalajara, Jalisco
Mexique
Téléphone : (52-3) 122-7178
Télécopieur : (52-3) 122-7103

Monterrey

Expo Tu Casa

Du 15 au 18 mai 1997, Cintermex,
Monterrey
Av. Fundidora, No. 501
Col. Obrera
64010 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 369-6969
Télécopieur : (52-8) 369-6911

EXI-Mueble '97

Du 25 au 28 septembre 1997
Cintermex, Monterrey
*Asociación de Fabricantes de
Muebles*
Av. Fundidora No. 501, Of. 93
Col. Obrera
64010 Monterrey, Nuevo León
Mexique
Téléphone : (52-8) 369-6435/6436
Télécopieur : (52-8) 369-6437



DOCS
CA1 EA612 97F76 ENG
Mobilier. --
54575465