

à offrir une hypothèque à taux fixe avec un taux d'intérêt de 18 pour cent sur une période pouvant aller jusqu'à 10 ans.

LA CROISSANCE DU MARCHÉ HYPOTHÉCAIRE

L'élément qui contribue le plus à freiner la croissance à venir du marché hypothécaire mexicain est le manque de marché hypothécaire secondaire. Les banques n'ont pas actuellement le droit de revendre des hypothèques à des tierces parties.

Le *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement, s'efforce de créer une société indépendante pour commercialiser les titres hypothécaires. Ce nouvel organisme devrait entrer en service à la fin de 1994.

La revente d'hypothèques en gros par les banques nécessiterait également l'adoption de normes communes pour les fonds de roulement, les taux d'intérêt et les méthodes d'analyse de risque. Les banques commencent à utiliser un système objectif d'évaluation du crédit. Malgré cela, l'absence de renseignements valables sur la solvabilité et l'incertitude juridique quant aux titres de propriété continue à constituer des entraves à la croissance future des prêts hypothécaires résidentiels. Cette situation fait apparaître des possibilités pour les entreprises canadiennes offrant des systèmes d'évaluation des propriétés et d'analyse de risque.

La demande pour les nouvelles hypothèques dépend dans une large mesure du taux de construction de nouveaux domiciles. Les évaluations de la pénurie actuelle de logements au Mexique vont de 1,5 million d'unités à plus de six millions. Un grand nombre de maisons ont besoin d'être rénovées. En 1993, *SEDESOL* prévoyait une construction annuelle de nouvelles maisons de l'ordre de 268 000 unités. Environ 60 pour cent de tous les Mexicains ont moins de 25 ans et cela permet de s'attendre à une croissance rapide du marché domiciliaire à l'avenir.

Le financement par les banques commerciales ne peut résoudre la pénurie de logements pour les Mexicains à faible revenu,

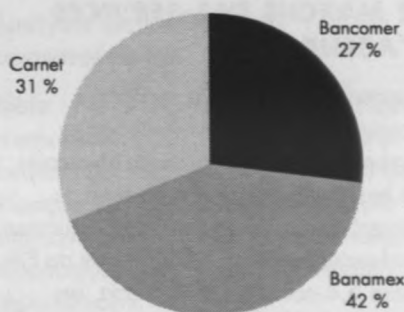
mais une croissance importante du marché hypothécaire reste inévitable. En 1992, les hypothèques en vigueur au Mexique ne représentaient que 5,4 pour cent du PIB, contre 42,1 pour cent au Canada.

LE MARCHÉ DES CARTES DE CRÉDIT

Les cartes de crédit constituent un élément relativement nouveau et en expansion rapide du secteur financier mexicain. Il y avait, en 1992, près de 10 millions de comptes de cartes de crédit au Mexique.

Ce marché est dominé par les plus grandes banques. *Banamex*, *Bancomer* et *Carnet*, un consortium de 13 banques, émettent la quasi-totalité des cartes de crédit mexicaines. *Banamex*, à elle seule, a émis quatre millions de cartes de crédit Visa.

PARTS DE MARCHÉ DES CARTES DE CRÉDIT AU MEXIQUE, 1993
pourcentage de 9,7 millions de cartes



Source : U.S. Department of Commerce

Bancomer et *Carnet* offrent à la fois des comptes Visa et Mastercard. American Express est un intervenant important du marché des cartes de service avec 400 000 cartes en circulation.

En vertu de la *Ley de Instituciones de Crédito*, Loi sur les établissements de crédit, seules les banques diversifiées sont autorisées à émettre des cartes de crédit. Cela signifie que les coopératives de crédit et les banques spécialisées n'ont pas accès à ce marché. American Express échappe à cette restriction parce que, techniquement, il ne s'agit pas d'une carte de crédit. Certains

grands magasins à rayons ont aussi leurs propres cartes qui ne servent qu'à acheter dans leurs magasins.

Bien que *Banamex* soit le chef de file de ce secteur en nombre de cartes émises, les facturations par carte de crédit sont réparties presque également entre les trois exploitants les plus importants. Cela s'explique par les politiques adoptées par *Bancomer* et certains des participants au consortium *Carnet* qui recherchent surtout des clients à pouvoir d'achat élevé. En 1991, des achats totalisant 12,3 milliards de dollars US ont été facturés sur les cartes de crédit bancaires. Au cours de la première moitié de 1992, le volume était supérieur à 8 milliards de dollars US et l'utilisation des cartes de crédit a augmenté rapidement depuis.

On évaluait, en 1992, la facturation sur carte American Express à 1,7 milliard de dollars. Ce sont surtout les Mexicains aisés qui utilisent cette carte et la facturation annuelle moyenne sur la carte verte de base est de l'ordre de 5 000 dollars US soit, pratiquement le double de la moyenne aux États-Unis.

LES RECETTES DES CARTES DE CRÉDIT

Les banques tirent des revenus des cartes de crédit en prélevant des frais annuels auprès des utilisateurs, en facturant des commissions aux commerçants et des intérêts sur les soldes en souffrance. Les frais annuels vont de 15 dollars US pour la carte la plus simple à environ 75 dollars US pour la carte or de *Bancomer*. Le pourcentage facturé au marchand peut atteindre 6 pour cent.

Le gros des revenus générés par les cartes de crédit provient des intérêts sur les soldes en souffrance. Le taux mensuel d'intérêt facturé est fixé par la *Banco de México*. En septembre 1992, il était de 3,5 pour cent, ce qui correspond à un taux annuel de 39 pour cent. Pratiquement les trois quarts des soldes mensuels des cartes de crédit ne sont pas payés, en partie parce que les clients ne réalisent pas les taux d'intérêt qui leur sont facturés.

