

TRIMEX INTERNATIONAL INC.,

Trimex International Inc., de Kitchener en Ontario, a tenté pour la première fois de vendre des maisons au Mexique en 1991. Cette entreprise a essayé de promouvoir différentes technologies canadiennes de construction avant de trouver, après trois ans d'efforts sur le marché, sa niche. Toutes les techniques de construction ne conviennent pas au Mexique, dit Dennis Kuchma, Directeur international de Trimex. «Il semble être intéressant d'exporter des structures de bois préfabriquées. Nos techniques nous permettaient d'obtenir efficacité esthétique et confort de la construction, le tout à un prix abordable. Toutefois, nous avons mal jugé de l'accueil réservé par le marché à ces avantages. Les habitudes culturelles ont constitué des difficultés très difficiles à contourner, en particulier sur le marché des maisons pour les personnes à revenu moyen à faible.»

Trimex a réussi sa percée en 1993 en offrant une technologie à base de brique pour le marché des logements destinés aux personnes à revenu faible à moyen.

«Les Mexicains accepteront que les toits, les murs intérieurs et les surfaces finies soient en bois mais, pour eux, les murs extérieurs d'une maison doivent avoir l'apparence de la pierre ou de la brique pour que la maison puisse se vendre ici»

— Directeur des méthodes de construction, SEDESOL

Au Mexique, le ministère du gouvernement fédéral responsable du logement est le *Secretaría de Desarrollo Social* (SEDESOL) ou Secrétariat au développement social et au logement.

LES ÉLÉMENTS TOUCHANT LE SECTEUR DU LOGEMENT

Il y a un certain nombre d'autres éléments qui agissent sur la croissance du secteur de logement au Mexique, tant du point de vue de la volonté des constructeurs d'entreprendre de nouveaux projets que du niveau d'accessibilité offert aux nouveaux acheteurs de maisons.

- **Le poids réglementaire** — au niveau local et de l'état, il faut un grand nombre de licences, de permis, de frais de service et de taxes à acquitter. On évalue que l'ensemble des coûts réglementaires à acquitter par le promoteur et par l'acheteur peut atteindre 23 p. 100 du prix de la maison. Un grand nombre de municipalités s'efforcent maintenant de mettre en place un *ventanilla unica* ou bureau unique pour s'occuper des permis de construction.
- **Le manque de terre constructible** — le manque de terrains viabilisés convenables a empêché, jusqu'à il y a peu, d'affecter à l'utilisation urbaine des terrains prévus au départ pour des usages agricoles. Les réformes récentes aux lois agraires ont commencé à débloquent cette situation.
- **Les taxes élevées sur la vente de propriétés** — elles peuvent décourager les propriétaires privés de vendre des terrains.

LA CULTURE

Étant donné la forte demande de logements au Mexique, de nombreux fournisseurs étrangers sont arrivés sur ce marché en offrant une vaste gamme de techniques de construction qui ont connu des succès mitigés. La culture joue un rôle essentiel dans les goûts du mexicain pour le logement, et ce dans toutes les gammes de prix. L'acheteur mexicain a une préférence marquée pour les constructions en brique et en ciment et cela s'explique par les attitudes traditionnelles des acheteurs qui pensent aux tremblements de terre, au feu et aux autres phénomènes naturels. Ces matériaux permettent de plus de réaliser les constructions par tranches successives comme c'est la tradition. Beaucoup de maisons sont construites étape par étape, souvent par le propriétaire. Celui-ci peut laisser son ciment et ses briques à l'air libre pendant des périodes prolongées, soit le temps qu'il lui faut pour finir son projet.

Les maisons à structure de bois suscitent des réactions diverses selon les régions du Mexique. On les apprécie davantage dans les régions boisées du pays où le bois est un matériau de construction plus courant. Plus de 2 000 maisons à charpente de bois ont été construites au cours des dernières années, dont le projet Llano Largo à Acapulco et d'autres à Durango, Sinaloa, Tuxtla Gutierrez, Chiapas, Morelia et Michoacán.