

.b2804566 (F)


CA1
EA616
96C53
FRE
ex.1
DOCS

Canada



LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE : LA CONSTRUCTION DE LOGEMENTS




 Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international / Department of Foreign Affairs and International Trade
 Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles



SCHL  **CMHC**
 Question habitation, comptez sur nous

PROFIL SECTORIEL - MEXIQUE

Profil sectoriel – Mexique

Les débouchés d'affaires au Mexique : la construction de logements a été élaboré conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) et par Prospectus Inc. Ce guide d'affaires a été rendu possible grâce à l'appui du bureau de Toronto de Baker & McKenzie et de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL).

Ce document est conçu pour donner un aperçu du secteur **de la construction de logements** au Mexique; il ne prétend en aucune façon être la seule source d'information dans ce domaine. Tous les collaborateurs à cette publication se sont efforcés d'éliminer les erreurs et les inexactitudes. Nous incitons toutefois le lecteur à ne trouver là qu'une des sources d'information sur la façon de faire des affaires au Mexique et à évaluer toute décision d'affaires en s'informant auprès d'un professionnel compétent.

Toute erreur ou omission, de même que toutes les opinions exprimées ici, ne peuvent être attribuées au gouvernement du Canada ni à Baker & McKenzie. Les auteurs, les éditeurs et les autres collaborateurs n'assument aucune responsabilité à l'égard de pertes commerciales qui seraient imputables à des décisions d'affaires prises sur la foi des renseignements contenus dans ce document.

© Ministère des Approvisionnements et Services, janvier 1996
N° de catalogue E73-9/41-1995F
ISBN 0-662-80091-5

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, imprimée, rentrée dans un système d'extraction ou transmise partiellement ou dans sa totalité sous quelque forme que ce soit ou par n'importe quel moyen, électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre, sans autorisation préalable écrite de l'éditeur et de la Couronne.

Publié par Prospectus Inc.

Imprimé au Canada.

Also available in English.

LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE :

LA CONSTRUCTION DE LOGEMENTS

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

SEP 11 1996

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Opport 
MEXIQUE

43 277 315

MESSAGE DE LA SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

Le Mexique constitue un vaste marché qui offre de plus en plus de débouchés pour les produits d'habitation et les technologies du bâtiment. Cependant, pour réussir au Mexique, il faut bien connaître à fond les forces et les facteurs qui agissent sur ce marché. Les exportateurs intéressés ont besoin d'information pertinente et à jour sur des domaines précis comme la démographie, la demande de logement et les tendances du marché, le financement des exportations et la réglementation des expéditions.

Ce profil du marché de la construction de logements a pour but d'aider les constructeurs et les exportateurs canadiens de produits de construction à ouvrir et à développer des marchés au Mexique. Ce document présente une analyse détaillée des possibilités d'affaires dans le domaine de l'habitation au Mexique; il aidera aussi grandement à élaborer des stratégies d'exportation. En coparrainant cette étude, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) réaffirme son engagement auprès des exportateurs canadiens du secteur de l'habitation.

La prospérité du Canada est directement reliée au succès du pays sur les marchés internationaux. Cette publication s'inscrit dans le cadre d'une stratégie plus vaste visant à améliorer encore davantage la situation du Canada sur les marchés internationaux. La SCHL, en collaboration avec d'autres partenaires fédéraux, les gouvernements provinciaux et le secteur privé, aide à créer de l'emploi et à générer des revenus au pays en rendant les entreprises canadiennes encore plus concurrentielles à l'étranger.

En tant que ministre responsable de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, j'espère que vous trouverez instructive la publication intitulée *Les débouchés d'affaires au Mexique : la construction de logements* et qu'elle vous aidera dans vos projets d'expansion vers le marché mexicain.



Ministre responsable de la
Société canadienne d'hypothèques et de logement

MESSAGE DE BAKER & MCKENZIE, AVOCATS

Notre entreprise est très présente au Mexique depuis 1961. Nous avons un bureau dans la ville de Mexico, connu sous le nom de *Bufete Sepukveda*, alors que les autres cabinets à travers le Mexique sont connus sous le nom de Baker & McKenzie. Nous avons actuellement des bureaux dans les villes de Juárez, Mexico, Monterrey et Tijuana et prévoyons en ouvrir d'autres dans les régions industrielles à forte croissance du Mexique. Un pourcentage important de toutes les sociétés étrangères s'implantant dans les régions des *maquiladoras* ont retenu les services de Baker & McKenzie pour les aider dans tous les aspects de leurs activités d'implantation.

Les avocats du cabinet combinent la connaissance du droit mexicain et la compréhension du cadre des affaires et du processus gouvernemental au Mexique. Notre cabinet a une excellente réputation dans les milieux des affaires et du gouvernement comme étant l'une des principales firmes mexicaines s'occupant de transactions commerciales internationales et nationales. Les avocats des quatre bureaux mexicains rencontrent régulièrement leurs homologues canadiens pour discuter de la coordination des activités d'affaires dans le contexte nord-américain et pour favoriser les activités de commerce et d'investissement entre le Canada et le Mexique. Les associés des bureaux mexicains siègent à un certain nombre d'organismes nationaux et internationaux comme représentants à la fois d'organisations nationales d'affaires et du gouvernement mexicain. Les associés des bureaux mexicains conseillent régulièrement le gouvernement mexicain sur les problèmes de commerce international, y compris récemment dans le cadre des négociations de l'ALÉNA.

Les domaines d'expertise du cabinet au Canada et au Mexique comprennent entre autres :

- le droit administratif;
- la banque et la finance;
- le droit des sociétés et le droit commercial;
- les problèmes douaniers;
- le droit de l'environnement;
- les lois sur les investissements étrangers et les *maquiladoras*;
- les lois sur la santé;
- les problèmes d'immigration;
- la propriété intellectuelle;
- le commerce international;
- les lois sur le travail et sur l'emploi;
- la réglementation dans le domaine de l'immobilier, et des transports;
- la fiscalité.

Le bureau de Toronto, ouvert depuis 1962, fait partie intégrante de la pratique nord-américaine de l'entreprise qui comprend neuf bureaux aux États-Unis et quatre au Mexique.

Les bureaux de Baker & McKenzie au Canada et au Mexique s'efforcent d'aider les entreprises canadiennes à trouver les partenaires qui leur conviennent afin de leur permettre d'implanter ou d'élargir des activités commerciales au Mexique. Que l'objectif d'une entreprise soit de recueillir des capitaux, de créer une coentreprise ou une alliance stratégique, ou de commencer à exporter sur le marché mexicain, Baker & McKenzie offre une approche coordonnée pour rendre plus facile la pénétration du marché mexicain.

Bill Watson
(416) 865-6910

Allan Turnbull
(416) 865-6923



Roy Kusano
(416) 865-6903

Paul Burns
(416) 865-6912

Mexique



L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN (ALÉNA)

L'ALÉNA fera passer la zone actuelle de libre-échange de 270 millions de personnes à 360 millions — un marché plus important que celui des 15 pays de l'Union européenne avec une production nord-américaine totale d'environ 7 billions de dollars.

Le Mexique est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Le commerce bilatéral entre les deux pays a dépassé les 5,5 milliards de dollars en 1994 et devrait atteindre les 7 milliards d'ici la fin de la décennie.

Le total cumulé des investissements canadiens au Mexique augmente rapidement, ayant passé de 452 millions de dollars en 1992 à plus de 1,2 milliard en 1994.

Ce guide de marché a été préparé en tenant compte des problèmes auxquels la personne qui envisage d'exporter est confrontée. Il ne s'agit toutefois pas d'un document exhaustif et les conditions, les intérêts et les besoins particuliers à chaque cas commanderont la façon dont les entreprises doivent adapter leur approche et leur stratégie au marché mexicain.

Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser aux Centres de commerce international (cf. Où obtenir de l'aide supplémentaire), ou à l'InfoCentre aux numéros suivants :

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

TABLE DES MATIÈRES

LES PRÉJUGÉS À L'ENCONTRE DU BOIS	7
LE SECTEUR DU LOGEMENT	8
La pénurie de logements	9
Le marché du logement	9
L'urbanisation	10
Les constructeurs	10
La technologie	11
LE RÔLE DES IMPORTATIONS	12
LES ACHETEURS DE LOGEMENT	13
Le financement des maisons	14
Le Secrétariat au développement social	15
Les prêts hypothécaires traditionnels des banques	16
Les hypothèques commerciales garanties par le gouvernement	17
Les régimes de pension	18
Les organismes publics de logement	20
La région frontalière du nord	21
LA CONCURRENCE	22
Les entreprises mexicaines de construction	22
Les concurrents étrangers	23
La présence canadienne	25
LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS	25
Les nouvelles politiques de logement du gouvernement	26
Les produits de rénovation	27
Les produits de construction en bois	28
Les éléments à valeur ajoutée	28
Les nouvelles techniques et les nouveaux matériaux de construction	29
Les maisons préfabriquées	31
Les demandes régionales	31

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE	32
Les taxes et les droits	32
La location	33
La réforme agraire	33
La propriété étrangère	33
LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ	34
OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE	36
Ministères et services du gouvernement canadien au Canada	36
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)	36
Ministère de l'Industrie (MI)	38
Revenu Canada	39
Agence canadienne de développement international (ACDI)	40
Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA)	40
Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DÉO)	40
Société pour l'expansion des exportations (SEE)	41
Conseil national de recherches	42
Contacts importants au Canada	43
Organismes parrains	43
Associations d'affaires et professionnelles	43
Bureaux du gouvernement mexicain au Canada	44
Banques mexicaines ayant des bureaux au Canada	44
Services du gouvernement canadien au Mexique	45
Ministères et organismes du gouvernement mexicain	45
Banques	46
Les associations d'affaires et professionnelles	48
Sociétés mexicaines	49
Entreprises fabricant des maisons préfabriquées au Mexique	49
Foires commerciales	50
Publications commerciales	50

LES PRÉJUGÉS À L'ENCONTRE DU BOIS

La plupart des Mexicains estiment que le bois est un matériau de construction de qualité inférieure, susceptible de prendre feu, de souffrir des tremblements de terre, des termites et de la pourriture. Cette image commence à changer, en particulier chez les acheteurs les plus sophistiqués.

Les traditions mexicaines en matière de construction s'expliquent par les origines espagnoles et autochtones des habitants. Les temples étaient autrefois construits en pierres, et les églises ont été bâties avec les pierres des temples détruits. Dans une société exposée à des combats continuels, les maisons en pierres ou en ciment offraient une protection contre le feu et la violence. De plus, on voyait en elles des actifs permanents qu'on pouvait laisser en héritage aux générations à venir.

Les Mexicains continuent à estimer que les maisons en maçonnerie sont sûres et prestigieuses et ils ont un préjugé défavorable en ce qui concerne l'utilisation du bois à des fins structurelles. Pour eux, il s'agit d'un matériau exposé à une vaste gamme de risques dont le feu, les termites, les tornades, la pourriture et les tremblements de terre. La plupart des Mexicains ignorent les progrès réalisés dans les méthodes de préparation des matériaux et de construction qui peuvent en réalité éliminer ces problèmes éventuels.

Certaines de ces attitudes sont strictement culturelles. Comme l'a signalé un observateur : «une maison doit avoir l'air d'une maison, elle doit être solide et avoir l'air solide». Un autre élément est que les Mexicains préfèrent des maisons qui nécessitent peu d'entretien. Il ne faudrait pas non plus négliger le fait qu'un grand nombre de maisons sont construites par leur propriétaire. De façon traditionnelle, celles-ci sont construites lentement et les propriétaires laissent le ciment et la brique à l'air libre pendant que leur projet progresse, parfois pendant plusieurs années.

Ces freins à l'utilisation du bois dans la construction sont encore renforcés par les politiques des banques et des compagnies d'assurance. Les banques imposent que la durée de vie prévue de la maison dépasse d'au moins 50 pour 100 la durée du prêt. Nombre de ces institutions estiment que les constructions en bois ne dureront pas les 45 ans que cela suppose. Cela s'applique tout particulièrement aux acheteurs à faible revenu, qu'on estime incapables d'entretenir correctement une maison en bois. Les codes traditionnels de la construction perpétuent la croyance voulant que les maisons en bois soient exposées au feu et aux tremblements de terre. Il est donc très difficile pour les constructions en bois d'accéder aux projets de construction pour les personnes à faible revenu parrainés par le gouvernement.

Les entreprises mexicaines de construction connaissent les caractéristiques réelles des maisons à charpente en bois et se sont efforcées d'éduquer les consommateurs. Le *Consejo Nacional de la Madera en la Construcción*, Conseil national pour la construction en bois, a collaboré avec le gouvernement mexicain pour promouvoir les charpentes en bois. Cet organisme a publié un manuel et mis en place des programmes de formation pour combler la pénurie de charpentiers compétents au Mexique. Plusieurs universités du pays offrent des cours sur les charpentes de bois dans leur faculté d'ingénierie.

Même si les résultats de ces efforts ne se font sentir que lentement, il y a toutefois un intérêt croissant pour la construction en bois. L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel a élaboré un code de construction pour les charpentes de bois en Amérique latine. La région du nord du Mexique est fortement influencée par les pratiques américaines de construction. Le bois est également jugé comme un produit davantage acceptable dans les régions forestières du pays. Les maisons préfabriquées en bois commencent à trouver un marché chez les Mexicains aisés, qui en font des résidences secondaires, et dans les sites touristiques. En règle générale, les Mexicains aisés ont une meilleure compréhension des techniques de construction et sont plus désireux d'innover. Ils peuvent aussi se permettre de payer des primes d'assurance plus élevées et de moins dépendre du financement des banques. À l'avenir, il est probable que les constructions en bois deviendront de plus en plus acceptables dans la classe moyenne, même si certains spécialistes pensent qu'il faudra au moins une décennie, si ce n'est plus, pour y parvenir.

Les experts précisent que ce préjugé s'applique uniquement au bois et non pas aux techniques de construction novatrices. Ils signalent par exemple que les systèmes de construction utilisant les polychlorures de vinyle (PVC) et l'acier ont été relativement bien acceptés. On a, par contre, signalé des échecs dans ce domaine parce que des entreprises étrangères avaient négligé d'évaluer la force des concurrents mexicains, qui sont déjà bien implantés dans ce secteur.

LE SECTEUR DU LOGEMENT

Une pénurie d'environ 7 millions d'unités de logement à l'échelle nationale alliée à des taux d'intérêt faramineux oblige progressivement les entrepreneurs à s'intéresser aux nouvelles techniques de construction.

Le secteur de la construction est celui qui a connu la croissance la plus rapide dans l'économie mexicaine pendant plus d'une décennie et celui du logement a enregistré régulièrement une croissance de 5 à 6 pour 100 par année. Les entreprises de construction ont par contre été touchées très durement par la dévaluation du peso de décembre 1994. Un grand nombre de projets ont été interrompus et il est probable que les taux d'intérêt élevés et la pénurie de capitaux vont freiner la construction de logements à court terme.

D'après les données publiées par la *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel, l'investissement annuel en logements a représenté en moyenne trois pour cent du produit intérieur brut (PIB). Ce niveau de dépenses ne suffit pas pour suivre l'augmentation de la demande découlant de la croissance rapide de la population et des taux élevés de création des familles. Environ 60 pour 100 de la population a moins de 25 ans et la population active augmente au rythme de 1,4 million de personnes par année.

LA PÉNURIE DE LOGEMENTS

Le Mexique est confronté à une pénurie de logements qui, par son ampleur, constitue vraiment une crise. D'après les évaluations officielles du gouvernement, il faudrait au moins trois millions de maisons additionnelles pour héberger comme il convient la population actuelle. Des spécialistes indépendants situent cette pénurie plus près des sept millions de logements. À moins que le taux des mises en chantier n'augmente de façon marquée, l'écart va continuer à se creuser. D'après la Banque mondiale, il faudrait plus de 800 000 nouveaux logements chaque année pour suivre l'évolution de la demande, mais on n'en construit que 600 000.

Dans son rapport final, l'ancien président Carlos Salinas affirmait que le Mexique allait construire 625 000 maisons en 1994, une augmentation de 37 pour 100 par rapport à l'année précédente. Les observateurs de ce domaine affirment toutefois qu'un nombre important de celles-ci n'étaient pas terminées à la fin de l'année. En estime qu'en 1995, 380 000 nouvelles maisons seront terminées, dont 118 000 mises en chantier de nouvelles maisons, le reste étant des rénovations. Les sommes consacrées à la construction de logements étaient évaluées, pour 1994, à 10 milliards de dollars US mais cela ne tient pas compte de l'ensemble du secteur non structuré de la construction, qui est très important.

On estime qu'environ la moitié de toutes les nouvelles maisons sont construites par ce secteur non structuré, en général par le propriétaire. De façon traditionnelle, les maisons sont construites par leur propriétaire sans accès à un financement officiel et, souvent, sans même que celui-ci ne détienne les titres du terrain. L'autre moitié des maisons est construite par le secteur structuré de la construction, soit dans le cadre de programmes d'aide du gouvernement destinés à la construction de logements pour les personnes à faible revenu ou par la vente directe aux acheteurs des classes intermédiaire et supérieure.

LE MARCHÉ DU LOGEMENT

Même si on ne dispose que de peu de statistiques fiables sur le logement, on évalue que près de la moitié de la demande annuelle actuelle concerne des maisons dont la valeur est inférieure à 15 000 dollars US; celle pour les maisons dépassant 40 000 dollars US ne représente que dix pour cent du marché. Cette répartition de la demande permet de déduire que le marché total du logement est d'environ 17 milliards de dollars US, avec le secteur non structuré.

RÉPARTITION DES LOGEMENTS, 1994

Catégorie	Équivalents approximatifs en dollars US
Faible revenu	jusqu'à 18 000 \$
Marché de masse	de 18 000 \$ à 22 000 \$
Classe intermédiaire	de 22 000 \$ à 112 000 \$
Classe aisée	plus de 112 000 \$

Source : United States Department of Commerce

Les nouveaux programmes gouvernementaux s'efforcent de rendre les hypothèques disponibles à une partie importante de la population. Le président Zedillo a promis d'accroître les dépenses publiques en logement de 25 pour 100 au cours de sa première année au pouvoir dans le cadre d'un effort plus important pour améliorer le niveau de vie des classes les plus défavorisées de la société.

Les taux d'intérêt très élevés, imputables à la forte dévaluation du peso, devraient retarder ces programmes. Toutefois, le gouvernement s'est engagé à long terme à accroître le rôle du secteur privé dans le développement de projets immobiliers pour les familles des catégories de revenu de faible à moyen.

L'URBANISATION

Pendant des décennies, les entreprises mexicaines se sont concentrées aux alentours de Mexico, puis de Monterrey et de Guadalajara. Encouragés par les politiques gouvernementales, des millions de Mexicains se sont dirigés vers la capitale pour trouver des emplois. Cette rapide urbanisation a créé des problèmes sociaux graves et explique que Mexico soit devenu la ville la plus polluée du monde. Un fort tremblement de terre en 1985 a lourdement exacerbé ces problèmes.

Afin de lutter contre ces effets délétères, le *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social, s'est lancé dans un vaste programme pour développer 114 villes de taille moyenne. Ce programme, connu sous le nom de *Programa de las 100 Ciudades*, Programme des 100 villes de taille moyenne, est destiné à offrir des solutions de remplacement attrayantes pour les personnes émigrant des campagnes vers les villes et pour favoriser une croissance équilibrée et réduire les effets néfastes pour l'environnement.

Ces villes sont réparties dans les 31 États du pays. Le programme comprend l'installation d'infrastructures, la réduction de la pollution et le développement des installations de services sociaux. Chacune de ces villes relève d'une des quatre phases du programme en fonction de la priorité de développement qui lui est accordée. Le programme a débuté en 1990 et la seconde phase devait être terminée en 1994.

LES CONSTRUCTEURS

Il y a plus de 10 000 entreprises de construction au Mexique. La majorité des nouveaux projets domiciliaires sont construits par environ 500 promoteurs immobiliers, dont la taille varie entre grand et moyen.

Les constructeurs mexicains ont tendance à se spécialiser dans des gammes de prix données. C'est ainsi que *SADASI* ne construit que des maisons pour personnes à faible revenu, que *TECNIKON* se spécialise dans les projets domiciliaires pour personnes à revenu élevé et dans les régions touristiques, que Kaufman & Brand mettent l'accent sur les logements destinés aux personnes à revenu moyen ou supérieur.

En 1994, un grand nombre de constructeurs ont obtenu du financement temporaire pour des travaux de construction. La dévaluation et la crise économique qui a suivi ont mis fin à cette pratique. D'après des spécialistes du domaine, 85 pour 100 des constructeurs de maisons éprouvent maintenant des difficultés financières. Les sociétés qui résistent le mieux à la crise sont, pour l'essentiel, les grands conglomérats.

La pénurie de capitaux restera le principal frein au redémarrage du secteur de la construction à court terme. Les entreprises se plaignent également de la difficulté à obtenir les titres des terrains et des permis de construction, pour lesquels il faut parfois verser des pots-de-vin illégaux. De plus, les codes de construction du gouvernement, qui sont très stricts depuis le tremblement de terre de 1995, n'ont adopté que très lentement les nouvelles technologies.

LA TECHNOLOGIE

Le niveau de technologie utilisé pour la construction de logements au Mexique varie en fonction du marché ciblé. La majorité des maisons sont construites en brique, en blocs de béton ou en béton coulé recouvert de stucco ou de plâtre. Les grands projets ont davantage tendance à faire appel aux technologies de pointe. Les projets les plus importants visent essentiellement la réalisation de logements pour les personnes à faible revenu. Un grand nombre de ces projets font davantage appel aux méthodes récentes de construction que les projets destinés aux acheteurs à revenu intermédiaire à supérieur.

Par contre, les maisons de haut de gamme utilisent davantage de produits de finition sophistiqués. C'est ainsi qu'on ne trouve des éléments comme les systèmes de fenêtres modernes, les placards de cuisine importés et les systèmes d'arrosage que dans les créneaux supérieurs du marché.

La plupart des progrès technologiques utilisés sont destinés à réduire les coûts et à limiter le temps de construction. Le Conseil de tutelle du développement urbain, social et du logement, *Fidecomiso de Vivienda, Desarrollo Social y Urbano de México*, favorise l'utilisation de ces techniques pour accélérer le recouvrement des capitaux investis. Par le passé, les syndicats n'ont pas été très favorables à l'adoption de nouvelles méthodes et cela a constitué un obstacle. On a par contre constaté récemment qu'ils sont maintenant plus ouverts à l'utilisation de ces nouvelles technologies.

On a adapté trois grandes technologies à la construction des maisons destinées aux personnes à faible revenu : les panneaux d'acier, le béton cellulaire et le béton léger ou usines mobiles de ciment.

La plupart des entreprises interrogées pour la rédaction de ce profil ont affirmé que le bassin de main-d'œuvre est important et qu'il est relativement facile de former la main-d'œuvre à l'utilisation du béton et de ses produits de remplacement. Par contre, l'utilisation du bois et du plastique présente des difficultés particulières de formation.

LE RÔLE DES IMPORTATIONS

Même si les importations ont diminué sensiblement à la suite de la dévaluation, le Mexique continuera à dépendre des importations pour les éléments de construction de pointe à moyen terme.

Les importations de matériaux de construction ont diminué sensiblement à la suite de la dévaluation. L'industrie de la construction est dans le marasme et les importations sont tout simplement trop coûteuses pour la plupart des constructeurs sur le marché actuel. Les données sur le commerce international ne comprennent pas celles sur les services, mais les analystes du secteur estiment que ceux-ci ont également nettement régressé. Les mises en chantier sont retardées et les travaux sur un certain nombre de projets domiciliaires ont été interrompus.

La plupart des observateurs estiment que les importations repartiront progressivement à la hausse à compter du milieu de 1996 ou du début de 1997. Même si le Mexique peut être largement autosuffisant pour les produits bruts de base, le secteur de la construction continuera à importer des produits et des technologies de pointe.

Il n'est pas possible de faire la distinction entre les importations de matériaux de construction utilisés pour la construction de logements et ceux destinés à d'autres types de construction. On a des données pour certains éléments préfabriqués, mais les importations mexicaines de ces produits sont relativement faibles. Les importations totales de portes, de fenêtres et de panneaux de parquet en bois, de bardeaux et d'éléments structurels préfabriqués dépassaient tout juste les 23 millions de dollars US en 1994, en hausse par rapport aux 17,8 millions de dollars US de l'année précédente. Les États-Unis accaparent environ 83 pour 100 de ce marché. Les ventes du Canada pour ces produits étaient inférieures à 200 000 dollars US.

Les fournisseurs canadiens ont exporté environ 3 millions de dollars US de bâtiments préfabriqués au Mexique en 1994. Il s'agissait dans la plupart des cas de silos. Il y a eu également des ventes d'un million de dollars US d'autres bâtiments préfabriqués en matériaux autres que le bois, mais aucune vente de cette nature n'a été enregistrée en 1994. Les maisons préfabriquées ne sont pas traitées de façon distincte des autres types de construction dans les données commerciales.

LES ACHETEURS DE LOGEMENT

KML ENGINEERED HOMES

KML Engineered Homes est un constructeur de bâtiments à partir d'éléments d'acier. Les produits de l'entreprise sont préfabriqués dans son usine de Toronto, puis montés sur le site de l'acheteur. Les clients se trouvent dans divers pays du monde et KML a mis au point un produit qui répond aux exigences techniques d'une vaste gamme de codes de construction. Certaines caractéristiques sont standard, comme l'isolation thermique totale. D'autres caractéristiques de ces bâtiments peuvent par contre être adaptées afin de répondre aux goûts locaux et de satisfaire les exigences des clients.

M. Eli Shvili, un dirigeant de KML, précise que l'entreprise s'est davantage intéressée au Mexique avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Il est vite devenu évident pour elle que les Mexicains ont une préférence marquée pour les constructions qui semblent solides et qui peuvent résister aux ouragans et aux tremblements de terre. Les maisons de KML satisfont à ces exigences tant par leur conception que par leur construction en acier. M. Shvili précise toutefois ici que ces maisons sont destinées aux tranches supérieures du marché pour lesquelles la qualité est plus importante que le prix. Cela a amené l'entreprise à réaliser qu'elle aurait avantage à s'intéresser à la classe moyenne du Mexique en pleine croissance.

Grâce à leur expérience dans d'autres pays, les dirigeants de KML savaient qu'avoir une présence locale est une façon efficace de pénétrer un marché. «Ils connaissent les règles du jeu», dit M. Shvili, et ils connaissent bien le marché. Il est indispensable d'avoir une compréhension exacte du marché ajoute-t-il. Au Mexique, l'élasticité des prix varie beaucoup en fonction des régions. «Un prix qui peut être concurrentiel dans un rayon de dix kilomètres de Mexico ne le sera pas au Chiapas.» Choisir le bon partenaire et établir une relation de confiance prend énormément de temps de la haute direction, sans parler des autres ressources que cela requiert. Malgré ces coûts, les dirigeants de KML sont convaincus que le partenariat est l'approche la plus efficace.

Pour l'instant, KML et son partenaire mexicain n'ont pas atteint les niveaux de vente espérés. La dévaluation du peso en décembre 1994 a eu un effet dévastateur sur les consommateurs de classe moyenne qui étaient la cible privilégiée pour les produits de l'entreprise. On ne sait pas encore avec précision si ce groupe cible bénéficiera de la reprise quand l'économie mexicaine se stabilisera à nouveau progressivement.

Seuls les Mexicains les plus aisés peuvent obtenir des hypothèques des banques. Les travailleurs à revenu moyen ont accès à des prêts des fonds de pension alors que les travailleurs à faible revenu doivent s'en remettre aux programmes du gouvernement.

On peut répartir les acheteurs de nouvelles maisons en deux groupes : ceux qui ont accès au financement hypothécaire et ceux qui ne l'ont pas. Pour l'essentiel, le financement disponible par l'intermédiaire des banques a été attribué aux propriétaires de maisons ayant des revenus allant de moyen à supérieur parce que la forte demande pour ces niveaux de revenu permet aux banques de rejeter les emprunteurs n'ayant pas des revenus suffisants. Les emprunteurs ayant accès au financement traditionnel sont les personnes très riches, qui peuvent payer comptant une nouvelle maison, ainsi que celles ayant un revenu suffisant pour obtenir une hypothèque traditionnelle et faire le paiement initial relativement important exigé.

Les acheteurs à revenu intermédiaire ont souvent accès à des prêts du système mexicain de régimes de pension obligatoires ou ils peuvent obtenir des hypothèques garanties par le gouvernement auprès des banques commerciales. Les acheteurs à revenu plus faible doivent, pour l'essentiel, s'en remettre aux programmes de logement du gouvernement. Certains de ces programmes permettent l'achat de lots viabilisés et la construction progressive. Le montant total de crédit accordé par ces établissements de prêts a augmenté de huit pour cent en 1994, pour atteindre 11 milliards de dollars US.

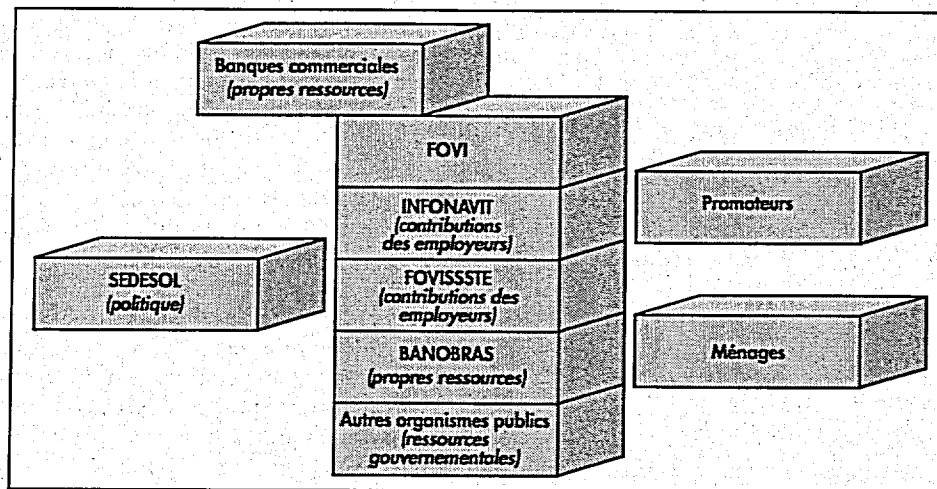
Les nouveaux projets domiciliaires sont essentiellement l'œuvre de promoteurs privés qui construisent et vendent des maisons à leurs propres risques. Les banques commerciales offrent des prêts à la construction aux entrepreneurs et des hypothèques aux acheteurs individuels quand le logement est terminé. Les fonds du gouvernement sont le plus souvent acheminés par l'intermédiaire des banques, à qui il incombe d'approuver les prêts. Le cycle normal de planification, de construction et de vente prend environ un an et demi.

Les acheteurs du créneau supérieur du marché cherchent des maisons comparables par la taille et le prix aux maisons canadiennes. Ils constituent toutefois un créneau relativement petit. Avant la dévaluation du peso de décembre 1994, un analyste mexicain évaluait qu'il n'y avait pas plus de 15 000 familles à Mexico qui pouvaient se permettre d'acheter une nouvelle maison de 200 000 dollars US. Ce chiffre se compare avec un groupe d'environ 600 000 acheteurs cherchant des maisons à prix inférieur.

La vaste majorité des acheteurs recherchent des maisons qui ne coûtent pas cher en fonction des normes canadiennes. Près de la moitié du marché est en effet composée d'unités dont le prix est de 15 000 dollars US ou moins. Un autre quart du marché est consacré à des logements de 15 000 à 25 000 dollars US. Les acheteurs qui se situent dans la partie inférieure du marché ont deux solutions. Ils peuvent obtenir un financement garanti par le gouvernement par l'intermédiaire de l'un des organismes publics ou encore construire leur maison eux-mêmes, parfois avec l'aide d'amis ou de petits entrepreneurs, en payant les matériaux au fur et à mesure des besoins. Certains estiment que les maisons construites par le propriétaire et celles érigées par le secteur non structuré représentent la moitié du marché total.

Alors que tous les types de projets domiciliaires sont actuellement gelés à cause de la crise économique, la chute de la construction dans le haut de gamme a été imputée davantage à la réaction à la dévaluation qu'à une pénurie de ressources. Les Mexicains aisés qui disposaient d'argent comptant à la banque ont vu s'évaporer le tiers de leurs actifs et un grand nombre d'entre eux ne s'en sont pas encore remis. Ce marché devrait repartir à la hausse au fur et à mesure que les effets du programme de stabilisation du gouvernement se feront sentir, probablement au milieu de 1996. C'est surtout la construction de logements de milieu de gamme qui a été le plus touchée alors que les acheteurs qui visaient autrefois le milieu de gamme sont maintenant contraints de s'intéresser aux logements de bas de gamme. La perspective pour ces derniers est nettement plus intéressante parce que le gouvernement affecte des fonds à des projets dont le pays a grand besoin. De plus, l'administration du président Zedillo s'est engagée à refinancer 225 000 hypothèques en vigueur à des conditions favorables. Les observateurs s'attendent à voir la reprise dans le secteur des acheteurs à faible revenu vers la fin de 1995.

LE SYSTÈME MEXICAIN DE FINANCEMENT DES MAISONS



LE FINANCEMENT DES MAISONS

Il est possible de financer l'achat d'une maison de quatre façons différentes :

- hypothèque traditionnelle auprès d'une banque;
- financement auprès d'un fonds de pension;
- hypothèque garantie par le gouvernement accordée par une banque;
- financement des programmes de logement du gouvernement.

Le financement traditionnel par les banques commerciales n'est guère accordé qu'aux acheteurs à revenu supérieur, même si certaines personnes à revenu plus faible peuvent obtenir des prêts garantis par le gouvernement. La loi oblige les employeurs mexicains à cotiser cinq pour cent des gains de l'employé à des régimes de pensions et les fonds ainsi accumulés constituent une source importante de financement pour les logements. Les programmes de logement du gouvernement sont en général le dernier recours pour les groupes aux revenus les plus faibles, même si certains d'entre eux sont destinés aux employés des organismes gouvernementaux.

RÉPARTITION DU REVENU FAMILIAL AU MEXIQUE, 1992 MULTIPLES DU SALAIRE ANNUEL MINIMUM

Multiple du salaire minimum	Pourcentage du nombre total de familles	Pourcentage du revenu total
0,00-0,50	0,43	0,02
0,51-1,00	4,13	0,49
1,01-1,50	5,29	0,95
1,51-2,00	6,83	1,67
2,01-3,00	16,02	5,64
3,01-4,00	13,98	6,90
4,01-5,00	10,27	6,55
5,01-6,00	8,53	6,71
6,01-7,00	6,00	5,56
7,01-8,00	5,29	5,65
8,01- et plus	23,23	59,86
Total	100,00	100,00

Note : Le salaire annuel minimum varie selon les régions. En juillet 1994, il était en moyenne de 1 690 \$ US.

Source : United States Department of Commerce, d'après les données de l'Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Institut national de statistique, de géographie et d'informatique.

LE SECRÉTARIAT AU DÉVELOPPEMENT SOCIAL

La Stratégie nationale de logement du gouvernement relève du *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social. Cet organisme surveille toutes les activités du secteur du logement, élabore et gère les politiques dans ce domaine et coordonne les programmes de logement des organismes publics.

Le *SEDESOL* conseille et aide les dirigeants des États et des municipalités dans la conception et l'application des règlements ainsi que dans la préparation des plans de développement urbain et d'utilisation des sols. Le Secrétariat a également le contrôle des terres publiques quand il s'agit de leur transfert à des utilisations urbaines, ce qui revient à dire qu'il participe à la détermination des montants de terre disponibles pour la construction de nouveaux logements.

D'après un document de politique publié en 1994, la stratégie de logement du *SEDESOL* met l'accent sur l'expansion de l'activité des banques commerciales dans le domaine du marché hypothécaire pour les clients à revenu faible et intermédiaire. Il fait appel pour cela à l'élaboration de nouveaux mécanismes financiers, y compris un marché hypothécaire secondaire, l'instauration de comptes d'épargne pour les versements initiaux et des modèles de déduction à la source pour les paiements hypothécaires. Ces outils sont destinés à réduire les risques et à augmenter les rendements sur les prêts consentis aux acheteurs de maisons à faible revenu afin de stimuler l'investissement privé dans ce domaine.

En vertu de cette politique, les grands programmes de logements pour personnes à faible revenu ne sont plus affectés directement à la construction de logements; ils visent davantage l'attribution de prêts hypothécaires aux propriétaires de maison. Les institutions définissent les projets et, dans la plupart des cas, accordent des crédits de construction aux entrepreneurs privés. Le *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel, s'efforce aussi de coordonner le fonctionnement des grands programmes et de les intégrer dans le flux général du système financier.

Par le passé, les entreprises de construction réalisaient les travaux commandés par le gouvernement. Il incombe maintenant aux constructeurs de concevoir, de planifier, de construire et de vendre les maisons à leurs propres risques, mais ils ont en contrepartie accès à l'aide financière du gouvernement. Aucune entreprise étrangère de construction n'est actuellement inscrite pour obtenir des prêts du *Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI)*, Fonds fédéral de logement, l'un des principaux programmes. Les investisseurs étrangers pénètrent toutefois ce marché au moyen de partenariats avec des entreprises mexicaines de construction. Sur le total des entreprises mexicaines inscrites auprès du *FOVI*, près d'un tiers collaborent d'une façon ou d'une autre avec des partenaires étrangers.

LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES TRADITIONNELS DES BANQUES

Même avant la dévaluation du peso de décembre 1994, il était difficile d'obtenir des hypothèques bancaires traditionnelles. Les prêts commerciaux consentis pour l'année dépassaient à peine les 6 milliards de dollars US dans un secteur où il y avait eu environ 600 000 mises en chantier. Le montant moyen d'une hypothèque bancaire était inférieur à 45 000 dollars US et les taux d'intérêt réels se situaient aux alentours de 25 pour 100. Le plus souvent, il n'était possible d'obtenir un prêt hypothécaire que pour l'achat d'une nouvelle maison. Depuis la dévaluation, il est devenu en pratique impossible d'obtenir des hypothèques traditionnelles auprès des banques. Les taux d'intérêt dépassent 50 pour 100 par année pour les montants restreints de crédit qu'il est possible d'obtenir. On ne s'attend pas à ce que le secteur financier revienne à un fonctionnement normal avant 1996.

Indépendamment de la dévaluation, une entrave importante à la disponibilité des hypothèques était l'absence d'un marché secondaire d'hypothèques garanties. Les dirigeants gouvernementaux favorisent l'apparition d'un tel marché financé par le secteur privé. D'après les dirigeants de la banque centrale, il est toutefois peu probable que le gouvernement offre des garanties de remboursement comme celles offertes au Canada par la Société centrale d'hypothèques et de logement (SCHL). Le gouvernement travaillerait à la mise en place d'un mécanisme de fonds en fidéicomis pour émettre les titres hypothécaires garantis et pour fixer des normes de garantie.

L'instauration d'un marché d'hypothèques secondaire permettrait de mieux intégrer le système de financement des logements privés avec les autres marchés financiers. Cela permettrait aux premiers prêteurs hypothécaires, comme les banques commerciales, d'accroître à la fois leurs liquidités en portefeuilles hypothécaires et leurs ressources pour la construction de logements en garantissant les prêts qu'ils consentent et en les revendant à des investisseurs à long terme comme les fonds de pension et les compagnies d'assurance. Un meilleur système d'information sur le crédit, avec la normalisation des données dans tout le système financier, serait indispensable pour avoir un marché d'hypothèques secondaire qui fonctionne normalement.

Un autre problème tient au fait que les saisies en réalisation des garanties hypothécaires peuvent prendre de deux à trois ans. Le gouvernement s'efforce d'accélérer le règlement de tels conflits.

Au Mexique, les prêts pour l'acquisition de logement représentent à peine cinq pour cent du produit intérieur brut (PIB), ce qui se compare à la situation des autres pays en développement mais est bien inférieur au niveau en vigueur dans les pays industrialisés. La *Banco de Comercio (Bancomer)* est le principal prêteur hypothécaire avec 32 pour 100 du marché, suivie par la *Banco Nacional de México (Banamex)* avec 28,8 pour 100 et *Banca Serfin* avec 10,7 pour 100. En octobre 1994, 43 institutions financières étrangères s'étaient vu accorder des licences pour créer des filiales au Mexique.

À compter de 1989, tous les prêts hypothécaires au Mexique étaient à taux variable et à amortissement négatif. Au milieu de 1994, les taux hypothécaires des hypothèques de 15 à 30 ans variaient entre 23 et 28 pour 100. Certaines banques ont offert, pendant quelques mois en 1994, des hypothèques à taux fixe.

LES HYPOTHÈQUES COMMERCIALES GARANTIES PAR LE GOUVERNEMENT

Les banques commerciales préfèrent prêter aux clients ayant des revenus de moyen à supérieur. Elles prêteront toutefois aux acheteurs à revenu plus faible à condition que les prêts soient garantis par le *Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI)*, Fonds fédéral de logement.

Le *FOVI* canalise les fonds fédéraux de la *Banco de México*, banque centrale du pays, vers les acheteurs à faible revenu dont les gains sont inférieurs à 15 fois le salaire annuel minimum (SAM). Avant la dévaluation du peso en décembre 1994, le SAM se situait juste en-dessous de 1 700 dollars US ce qui voulait dire que la limite du *FOVI* était aux alentours de 25 000 dollars US. Cela revenait à n'exclure qu'une très petite proportion de familles mexicaines. Ce sont les banques commerciales qui accordent et gèrent les hypothèques individuelles et qui remboursent ensuite le *FOVI*.

Les promoteurs immobiliers se font la concurrence pour obtenir les fonds du *FOVI* par l'intermédiaire d'encans publics. Il y a deux catégories de maisons financées par le *FOVI*. Le coût maximum de ces maisons est exprimé en multiples du salaire annuel minimum. Les prix comprennent le coût total de la maison, ce qui englobe le coût du terrain et les frais de transaction. De façon traditionnelle, la valeur réelle de la maison correspond environ à la moitié du coût de la transaction.

Dans le cadre des efforts du gouvernement pour inciter les banques à accroître leurs prêts hypothécaires aux acheteurs de maison à faible revenu, le *FOVI* offre maintenant des garanties de défaut de paiement pouvant atteindre 60 pour 100 du solde du prêt. Depuis mars 1994, les taux d'intérêt sur les prêts hypothécaires à 25 ans du *FOVI*, en termes réels, sont de cinq pour cent.

En 1994, le financement du *FOVI* a totalisé juste un peu plus d'un milliard de dollars US, soit environ dix pour cent de tous les prêts pour l'acquisition de logement. Le *FOVI* joue également un rôle important dans le domaine de la politique du logement. Le directeur général du *FOVI* siège à des conseils chargés de veiller au fonctionnement des grands fonds de pension ainsi qu'à ceux des organismes publics responsables du logement.

GAMMES DE PRIX DES LOGEMENTS FINANCÉS PAR LE FOVI, 1994 EN MULTIPLES DU SALAIRE ANNUEL MINIMUM (SAM)

Type	Taille	Prix (SAM)	Équivalent en dollars US
A	33 m ²	jusqu'à 100	13 300
B1	65 m ²	de 101 à 130	de 13 300 à 17 300
B2	65 m ²	de 131 à 160	de 17 300 à 21 300

Source : Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI), Fonds fédéral du logement.

LES RÉGIMES DE PENSION

En 1994, les régimes de pension ont investi près de 3 milliards de dollars US en nouvelles hypothèques pour l'achat de maisons. Les employeurs mexicains cotisent cinq pour cent des salaires des travailleurs à des régimes de pension. Il y a des régimes distincts pour les employés du secteur public et du secteur privé :

- l'*Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT)*, Fonds de retraite pour le logement des employés du secteur privé; et
- le *Fondo de la Vivienda del Sistema de Seguridad Social de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE)*, Fonds de retraite pour le logement des employés du secteur public.

LES SQUATTERS

Environ la moitié des travaux de construction de maisons au Mexique sont réalisés par le secteur non structuré. Une partie importante de ces maisons sont construites par des squatters dans des bidonvilles qui ont empiété sur des propriétés privées ou du gouvernement. Ceux-ci ne paient aucun loyer ni aucune taxe et ne suivent jamais de plans de construction.

Ces squatters, connus sous le nom de *paracaidistas*, «parachuters», achètent leurs propres matériaux et construisent leurs habitations qui, le plus souvent, ne se situent qu'un cran au-dessus des taudis. L'alimentation en électricité et les services téléphoniques, quand ils en ont, sont piratés à partir de lignes voisines. Il est rare qu'il y ait des systèmes de plomberie.

La crise économique a contraint un plus grand nombre de personnes à s'en remettre au secteur non structuré de la construction. Les prix élevés des matériaux de construction obligent ces personnes à improviser avec du bois, des feuilles de métal, du carton, du plastique et d'autres matériaux souvent récupérés dans des dépotoirs.

Afin de faire fuir les *paracaidistas* sans les évincer officiellement, les propriétaires des terrains détruisent souvent leurs maisons. On a constaté récemment que les tentatives d'éviction deviennent plus agressives avec la hausse des prix de l'immobilier. Les propriétaires de terrains vacants les font souvent garder jour et nuit.

Les lois mexicaines sont à l'avantage des locataires, même si ceux-ci ne paient jamais rien au propriétaire. Après avoir vécu sur un terrain pendant sept ans sans payer de loyer, les squatters peuvent demander la propriété du terrain. Il faut parfois jusqu'à dix ans pour réussir à évincer des squatters.

Si les squatters emportent leur cause et s'accaparent les terrains, ils vont avoir droit à l'aide gouvernementale au développement. Le programme *Solidaridad* de l'ancien président Salinas aidait à mettre en place une infrastructure urbaine dans de telles collectivités «légalisées». On ne considère pas dans ces cas-là qu'il s'agit de nouveaux logements, mais plutôt «de rénovations de logement».

Les droits des locataires ont été publicisés par une campagne de l'*Asociación de Barrios*, Association de voisinage. Sous le parrainage de cette association, *Super Barrio*, un homme masqué vêtu d'un pantalon rouge et d'une cape, apparaît lors de manifestations dans son *Barriomobile* et encourage les groupes d'entraide. Malgré la réussite de cette campagne pour aider les pauvres, les planificateurs urbains se plaignent que ce type de développement non réglementé finit par nécessiter davantage de services publics.

Ces fonds de pension consentent des prêts à leurs cotisants pour la construction de maisons et jouent un rôle déterminant sur le marché du logement. En 1994, ils ont accordé 27 pour 100 des nouvelles hypothèques. Ils offrent à la fois des hypothèques et des crédits à la construction aux entrepreneurs. Ils parrainent également des projets domiciliaires en mettant à l'enchère des prêts de construction pour les entrepreneurs.

Les travailleurs participants peuvent obtenir des prêts de ces fonds pour construire, acheter ou améliorer leur logement. *INFONAVIT* exploite des programmes de logement gérés par un conseil tripartite auquel siègent des représentants du gouvernement, de l'association des employeurs et des syndicats de travailleurs.

Les programmes hypothécaires d'*INFONAVIT* et de *FOVISSSTE* sont destinés aux familles gagnant entre une et dix fois le salaire annuel minimum (SAM). Les prêts vont surtout aux personnes gagnant entre deux à sept fois le SAM. D'après les données de l'*Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*, Institut national de statistique, de géographie et d'informatique, cela représente environ 55 pour 100 de la population.

Dans le cadre de la Stratégie nationale de logement, le gouvernement aimerait moderniser ces fonds afin de mieux intégrer leur fonctionnement aux grands flux des marchés financiers. L'objectif est de diriger ces fonds vers les acheteurs à plus faible revenu en faisant la promotion de l'amélioration et de la rénovation du stock actuel de logements et en canalisant de plus grandes quantités de prêts pour l'achat de logements de seconde main.

Les deux organismes, *INFONAVIT* et *FOVISSSTE*, ont déjà été convertis d'organismes de construction en établissements de crédit. Dans le cas de l'*INFONAVIT*, le montant des prêts et la taille des maisons sont maintenant fixés par la capacité de l'emprunteur à rembourser et les travailleurs peuvent acheter le logement de leur choix. Les taux d'intérêt pour les prêts hypothécaires à 30 ans de *INFONAVIT* sont fixés au moyen de l'augmentation annuelle du salaire minimum, plus quatre à huit points selon le revenu de l'emprunteur. En juillet 1994, ces taux d'intérêt étaient de l'ordre de 11 à 15 pour 100. *INFONAVIT* fournit également des prêts de construction au moyen d'encans publics.

Les maisons construites dans le cadre des programmes de l'*INFONAVIT* doivent avoir une superficie d'au moins 45 mètres carrés et comprendre une pièce familiale, deux chambres, une salle de bain et les services de base. Elles doivent être construites dans des quartiers desservis par des installations commerciales et d'enseignement. Le prix de vente maximum des unités dans le cadre du programme de logement d'*INFONAVIT* est 25 fois le salaire annuel minimum, soit environ 42 000 dollars US avant la dévaluation. L'organisme prévoit accorder 95 000 prêts pour l'acquisition de logements en 1995. Une fois que les promoteurs immobiliers ont reçu les prêts, ils doivent démarrer les travaux de construction dans les 30 jours. Les réformes en cours d'implantation au *FOVISSSTE* aboutiront à des modalités comparables.

LES ORGANISMES PUBLICS DE LOGEMENT

Les organismes publics de logement des gouvernements fédéral, des États et des administrations locales visent des créneaux particuliers du marché. Le plus important d'entre eux est le *Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO)*, Fonds fédéral pour le logement des personnes à faible revenu. Ses prêts sont gérés par les dirigeants des États et des municipalités responsables du logement et atteignent en moyenne 4 000 dollars US par bénéficiaire. Ils concernent donc des unités de logement de plus faible valeur. Les organismes publics de logement ont attribué environ sept pour cent des prêts pour l'acquisition de logements en 1994. À lui seul, le *FONHAPO* a fourni 166 millions de dollars US, suivi de près par la *Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)*, Banque nationale de la construction et des travaux publics, avec 138 millions de dollars US.

Les organismes fédéraux de logement prêtent directement aux organisations représentant les bénéficiaires à faible revenu comme les organismes des États et des municipalités responsables du logement, les coopératives d'habitation et les caisses coopératives, ainsi qu'à des acheteurs individuels. Certains de ces organismes fournissent une aide technique aux emprunteurs lors de la conception, de la passation des contrats et de la surveillance des travaux de construction de leur logement.

Les prêts des organismes publics peuvent également servir à construire progressivement, à viabiliser des terrains, à installer les services publics, à améliorer les logements et à aider à construire soi-même sa maison. Les taux d'intérêt pour des prêts hypothécaires à 14 ans sont fixés en fonction de l'augmentation annuelle du salaire minimum, plus trois ou quatre points. En juillet 1994, les taux d'intérêt se situaient entre 10 et 11 pour 100 en fonction du revenu de l'emprunteur.

En vertu du *Plan Nacional de Vivienda*, Stratégie nationale de logement, du *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*, Secrétariat au commerce et au développement industriel, les organismes publics harmonisent leurs programmes pour améliorer leur efficacité. Ils abandonnent leur rôle de constructeur et mettent l'accent sur le prêt et la promotion immobilière. Cette modification de politique permettra d'accroître le financement pour les promoteurs immobiliers visant le segment à faible revenu du marché.

PRINCIPALES INSTITUTIONS DE FINANCEMENT DE LOGEMENT, 1994 EN DOLLARS US

Caractéristique	Banques commerciales	FOVI	Fonds de pension	Organismes publics
Prêts hypothécaires en millions de \$ US	6 176,5 \$	1 088,2 \$	2 984,3 \$	806,3 \$
Part de financement	55,9 %	9,8 %	27 %	7,3 %
Nombres de prêts	138 839	42 721	172 000	150 391
Principaux types d'habitations financées	Habitations de haut de gamme	Maison abordables	Maisons abordables	Terrains viabilisés et construction progressive
Coût par unité (en dollars US)	70 000 \$ en moyenne	Jusqu'à 22 532 \$	Jusqu'à 42 350 \$	Jusqu'à 12,400 \$
Situation d'emploi de l'emprunteur	Salarié	Salarié	Salarié contributeur	Non-salarié
Revenu de l'emprunteur en multiples du salaire annuel minimum (SAM)	Plus de 15 fois le SAM	Jusqu'à 15 fois le SAM	Entre 1 et 10 fois le SAM	Moins de 2,5 fois le SAM

Nota : d'après le taux de change en vigueur en juillet 1994 de 3,40 N \$ pesos par dollar US. Le taux de change au milieu de 1995 se situait juste au-dessus de 6 N \$ pesos le dollar US.

Source : Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), Secrétariat au développement social, *Housing in Mexico*, 1994, mis à jour par le United States Department of Commerce.

LA RÉGION FRONTALIÈRE DU NORD

Le gouvernement a réagi aux besoins particuliers de la région frontalière du nord en fournissant une aide financière particulière. Les villes de cette région ont dû faire face à une croissance rapide, à un taux de rotation élevé de la population et à d'autres problèmes particuliers aux régions des *maquiladoras*, zones en franchise de douane. Le gouvernement mexicain a invité les entreprises de ces zones à participer à des programmes de financement pour leurs employés en offrant de nouvelles modalités financières. C'est ainsi que ces entreprises peuvent offrir à leurs employés des locations de logement avec des possibilités d'accession à la propriété quand ils deviennent admissibles à des prêts hypothécaires de l'*Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT)*, Fonds de pension pour le logement des employés du secteur privé. Des subventions du gouvernement fédéral et des États, pouvant atteindre 1 300 dollars US, sont disponibles pour chaque nouvelle unité de logement. Il s'agit là d'un marché non réglementé qui peut présenter un intérêt pour certains constructeurs étrangers.

Les grands conglomérats mexicains dominent ce secteur. Les entreprises étrangères qui ont réussi ont surtout mis l'accent sur des créneaux précis et ont apporté leur propre financement.

LES ENTREPRISES MEXICAINES DE CONSTRUCTION

Il y a plus de 10 000 entreprises de construction en activité dans le secteur structuré du logement au Mexique, mais seulement 300 d'entre elles ont des ventes annuelles dépassant les 4 millions de dollars US. Un groupe de 20 grandes entreprises domine le secteur. Même si nombre d'entre elles ont vu leurs projets interrompus par la crise économique, certaines ont encore des contrats importants à finir d'exécuter.

Un petit nombre d'entreprises dominantes, dont *Grupo ICA*, *GUTSA*, *PROTEXA* et *Grupo Alfa*, font partie des conglomérats industriels participant à la construction de tous les niveaux de logement. Ces grands groupes sont intégrés verticalement et horizontalement et ont tendance à répondre à leurs propres besoins en matériaux de construction. Ils ont également leurs services de prêts. Ces entreprises se plaignent que la plupart des projets de construction ont été interrompus, malgré l'engagement du gouvernement à relancer le secteur du logement.

Les entreprises plus petites, qui se spécialisent dans un créneau de marché donné, se décrivent comme des sociétés efficaces et efficaces. Elles achètent le plus souvent leurs matériaux auprès d'une longue liste de fournisseurs et s'en remettent au régime de financement garanti par le gouvernement.

Les entreprises associées avec *Grupo Alfa* et *PROTEXA* construisent 48 000 maisons pour personnes à faible revenu dans la région de Monterrey. *Grupo Alfa* prévoit construire 1 000 maisons pour ses propres travailleurs. Ces maisons auront une taille inhabituelle, environ 90 mètres carrés, et seront situées à proximité de Monterrey.

SADASI construit 7 000 maisons dans le cadre d'un projet appelé *La Purísima*, situé à Ixtapalapa, dans la région de Mexico. Le contrat comprend la construction d'écoles, de parcs et de centres commerciaux. S'y ajoutent 2 000 maisons destinées à des personnes à faible revenu.

Grupo SADASI est un gros constructeur de maisons dans l'État de México. En octobre 1994, l'entreprise a terminé la construction de 4 000 unités utilisant la technologie du béton dans un projet appelé *Jardines de la Cañada*. Le prix de ces unités de 48 mètres carrés était d'environ 35 000 dollars US.

Même si *TECNIKON* a interrompu la plupart de ses travaux de construction, elle fait activement la promotion d'un lotissement de 4 000 résidences à la marina d'Ixtapa, à Cuernavaca et à Morelia dans l'État de Michoacán.

VENTES PAR ENTREPRISE DE CONSTRUCTION, 1993

EN MILLIERS DE N \$ PESOS

Ingenieros Civiles Asociados, S.A.	2 839 959
Grupo Mexicano de Desarrollo, S.A.	1 632 941
Triturados Basálticos y Derivados, S.A.	1 455 746
Bufete Industrial Construcciones, S.A.	1 128 537
ICA Construcción Urbana, S.A.	980 849
ICA Flour Daniel	585 866
Calpan s/	278 496
Constructora Urbec, S.A.	121 675
Bufete Industrial Infraestructura, S.A.	101 131
Vivienda y Desarrollo Urbano, S.A.	61 604
Bufete Industrial Monterrey, S.A.	58 090
Gutiérrez de Velasco, S.A.	48 844
Industria de Ingeniería, S.A.	43 022
Polis, S.A.	33 156
Desarrollos de Ing. y Cons Arq., S.A.	31 747
Equipamentó Urbano, S.A.	29 821
Ingeniería y Fabricaciones Marítimas, S.A.	22 792
Constructora y Mat Playa Sabalo, S.A.	21 490
Constructora Inmobiliaria Villacruz, S.A.	14 571
Construcciones Lerma, S.A.	12 880
Cavica, S.A.	11 938
Total	9 515 155

Source : *Expansión*, Août 1994.

LES CONCURRENTS ÉTRANGERS

Un certain nombre de sociétés étrangères de construction, provenant essentiellement des États-Unis, ont pénétré le marché mexicain. Parmi les 400 plus grandes entreprises américaines, 29 étaient actives au Mexique au début de 1995. Des 500 plus grandes sociétés de design américaines, 125 étaient présentes au Mexique.

ROYAL BUILDING SYSTEMS (CDN.) LIMITED

Royal Building Systems de Toronto a mis au point un système de construction de maisons faisant appel à des éléments en PVC. L'entreprise était déjà installée dans plusieurs pays étrangers, dont l'Argentine et la Colombie, avant de décider de travailler au Mexique. Les dirigeants de Royal savaient, par expérience, que la meilleure façon de présenter une technologie aussi novatrice était de construire des bâtiments de démonstration. C'est pourquoi l'entreprise a construit un centre d'exposition à Cuernavaca dans lequel on retrouve une maison modèle. Elle a également construit une école prototype à Mexico.

Royal a mis en place une chaîne de distributeurs dans tout le Mexique et a entrepris la construction de maisons modèles additionnelles dans le cadre de sa stratégie. Chaque distributeur doit construire un projet de démonstration sur son propre marché. M. Angelo Bitondo, un dirigeant de l'entreprise, précise qu'en plus de montrer les avantages techniques du système, les modèles créent une présence physique essentielle. Cela démontre à la fois aux acheteurs et aux dirigeants gouvernementaux que l'entreprise s'est engagée à long terme sur le marché mexicain.

Royal a réussi à vaincre les obstacles posés par les codes de construction et la réglementation en matière d'assurance et d'hypothèques. Les acheteurs éventuels ont vite saisi les avantages qu'offre le délai de montage très court qui caractérise les bâtiments Royal. C'est un élément très important étant donné les taux d'intérêt faramineux en vigueur au Mexique. Cela permet en effet de réduire le financement provisoire. Dans le cas d'un projet de démonstration, il a fallu seulement six ouvriers mexicains, qui n'avaient été formés par Royal que pendant dix jours, pour construire une école de 330 mètres carrés à Cuernavaca.

L'entreprise a réussi à venir à bout des autres obstacles avec l'aide d'un associé mexicain et en entretenant des relations étroites avec les architectes et les constructeurs locaux. Le système Royal est déjà adapté aux conceptions traditionnelles. Comme les éléments en PVC sont combinés avec des produits conventionnels, dont le béton, le goût des Mexicains pour des bâtiments à l'allure solide est satisfait.

La dévaluation du peso de décembre 1994 a entraîné pratiquement un gel de l'activité de construction au Mexique. M. Bitondo dit que Royal utilise cette période de ralentissement pour jeter les bases d'une nouvelle expansion quand le marché démarrera à nouveau. Bien que tous les éléments d'une structure Royal soient importés, le coût reste attrayant pour un grand nombre d'acheteurs à revenu moyen. Afin de réduire les coûts et d'élargir son marché éventuel, Royal envisage actuellement de produire certains éléments au Mexique.

D'après les spécialistes du domaine, certaines entreprises étrangères, en particulier des distributeurs, ont fermé leurs activités mexicaines à la suite de la dévaluation du peso. Celles qui ont réussi sur le marché mexicain sont essentiellement celles qui ont mis l'accent sur des créneaux particuliers et qui ont été en mesure d'offrir leur propre financement.

Hebel International GmbH s'est associée avec *Contec Mexicana* dans le cadre d'une coentreprise pour faire la promotion du béton cellulaire. Ce produit a été bien accepté, malgré la dévaluation, mais il faudra du temps pour que son usage se répande.

PROTEXA a mis sur pied une coentreprise avec le grand promoteur urbain RTKL, de Dallas au Texas. On signale que RTKL a réussi à intégrer les usages mexicains dans le domaine de la construction et obtenu des succès modérés.

Kaufman & Brand (K&B) fait partie du nombre de sociétés étrangères qui ont réussi à s'implanter dans un créneau donné au Mexique. Cette société originaire de Los Angeles se consacre aux projets destinés à la classe moyenne à Mexico. L'entreprise a commencé par importer une gamme de produits des États-Unis mais utilise maintenant davantage de produits locaux pour se conformer aux goûts des Mexicains.

K&B a constaté que le marché des acheteurs de maison à faible revenu était difficile à pénétrer à cause de l'importance des relations politiques, de la difficulté des relations avec les syndicats et de la paperasserie conçue pour favoriser les entreprises mexicaines. Il leur est également apparu difficile de trouver des terrains à prix raisonnable avec accès à l'eau. L'entreprise s'est donc concentrée sur le marché des maisons de 200 000 dollars à 400 000 dollars US à Mexico. Elle construit actuellement 189 de ces maisons unifamiliales dans un secteur où les maisons coûtent normalement 700 000 dollars US ou plus.

K&B a son propre service hypothécaire, qui offre des conditions allant de 20 à 30 ans aux taux d'intérêt américains. Il lui arrive d'offrir un financement par l'intermédiaire de *Banca Serfin*, même si depuis la dévaluation, la banque n'a pas été en mesure de fournir de crédit. Les maisons de K&B respectent les préférences locales. D'après les dirigeants de l'entreprise, aux alentours de la ville de Mexico, on préfère les constructions en blocs de béton alors que dans la région du centre-ouest, on est davantage attiré par le style post-moderne.

D'après les spécialistes du secteur, les entreprises européennes et asiatiques de construction commencent à arriver sur le marché. Elles offrent des conditions de financement spéciales et plus souples ainsi que des périodes de remboursement plus longues que leurs concurrentes américaines.

LA PRÉSENCE CANADIENNE

On connaît très peu les produits canadiens dans le domaine de la construction au Mexique. En règle générale, on considère que ces produits sont fiables. Par contre, l'opinion est largement répandue que les entreprises canadiennes ne connaissent pas les types mexicains de construction et qu'il est peu probable qu'elles réalisent des percées importantes sur ce marché. Certains observateurs ajoutent que les relations politiques nécessaires pour garantir des contrats au Mexique, au moins à court terme, ne sont pas à la portée de la plupart des sociétés canadiennes, à moins qu'elles n'aient pour partenaire une entreprise locale.

Le projet domiciliaire le plus connu dirigé par des Canadiens au Mexique est une coentreprise entre Reichmann International, l'investisseur George Soros et *Grupo ICA*, l'une des plus importantes entreprises de construction au Mexique. Ce groupe réalise trois projets domiciliaires à Mexico, d'une valeur de 1,5 milliard de dollars US, qui comprendront des logements, des bureaux, des centres commerciaux, un hôtel et un hôpital. Les travaux ont commencé dans la banlieue de Santa Fe. Cela fait partie d'un centre résidentiel et commercial de 480 à 600 millions de dollars US qui est en cours de construction sur une ancienne décharge. À la suite de la dévaluation de décembre 1994, le fait d'avoir eu recours à un financement local a fait grimper fortement le coût du capital. Le financement a été négocié à nouveau et le calendrier des travaux prolongé, mais on s'attend à ce que les travaux continuent. Le groupe a d'autres projets à Monterrey et dans la région de Bajío, dans le centre du Mexique.

LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

Les deux tiers des 380 000 mises en chantier prévues pour 1995 seront en réalité des rénovations. On voit apparaître un marché du bricolage et de grands détaillants étrangers s'y intéressent maintenant.

Le secteur mexicain de la construction de logements devrait, à court terme, continuer à connaître le marasme. On ne prévoit que très peu de construction de logements pour personnes à revenu élevé en 1995. Il s'agira essentiellement de projets lancés à la fin de 1994 et terminés au début de 1996. La demande de logements pour les personnes à revenu intermédiaire s'effrite alors que la crise économique contraint un grand nombre de Mexicains de la classe intermédiaire à chercher des logements de bas de gamme ou à vivre avec des parents.

Le marché du logement pour les personnes à faible revenu sera le premier à enregistrer la reprise alors que les programmes de logement du gouvernement seront remis en vigueur. Les modifications récentes à la politique du gouvernement en matière de logement devraient stimuler ce marché à court terme, faisant apparaître d'importants débouchés, en particulier pour les sociétés ayant des partenaires mexicains.

Les maisons et les éléments préfabriqués sont un autre créneau petit mais enregistrant une bonne croissance. La tendance au bricolage et à faire les réparations soi-même anime un marché de matériaux prêts à utiliser. Dans une certaine mesure, la crise économique et la grave pénurie de logements contraignent les acheteurs mexicains à chercher des méthodes de construction non traditionnelles.

LES NOUVELLES POLITIQUES DE LOGEMENT DU GOUVERNEMENT

L'administration de l'ancien président Carlos Salinas a promulgué une série de réformes destinées à promouvoir la croissance du secteur du logement à compter de 1989. Le gouvernement a éliminé les contrôles sur les taux d'intérêt et les exigences en matière de prêts pour les logements qui avaient auparavant entraîné des pertes pour les banques commerciales. Les enchères publiques ont remplacé les placements directs pour l'attribution des prêts au logement garantis par le gouvernement. Afin de réduire les coûts réglementaires, le gouvernement fédéral, ceux des États et les administrations municipales coopèrent maintenant pour élaborer des codes de construction et des procédures réglementaires plus raisonnables. La réforme constitutionnelle qui a touché les lois agraires permet maintenant aux terres appartenant à des communautés d'être vendues ou de servir à la construction de logements. Des titres de propriété mieux définis réduisent également le risque que présentent les projets de développement immobilier.

Le nouveau gouvernement du président Ernesto Zedillo a pris le pouvoir en décembre 1994. En quelques semaines, il a cessé d'appuyer son appui au peso surévalué et cela a entraîné une forte dévaluation. Au début de 1995, il a lancé une série de programmes conçus pour stabiliser l'économie. L'un de ceux-ci, le *Programa Especial para la Vivienda (PEV)*, Programme spécial de logement, s'applique au secteur du logement. Son principal objectif est de venir en aide aux familles qui ne sont pas en mesure de payer les prêts obtenus avant la dévaluation et destinés à leur logement. De plus, le gouvernement essaiera de relancer l'activité dans le domaine de la construction en acheminant des fonds aux promoteurs grâce au PEV. Le PEV comprend trois programmes précis auxquels participent le *Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)*, Secrétariat aux finances et au crédit public, le *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social, le *Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI)*, Fonds fédéral de logement, la *Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)*, Commission bancaire nationale et l'*Asociación de Banqueros de México (ABM)*, Association des banquiers mexicains.

Le *Programa de Apoyo a Deudores de Créditos de Vivienda* permettra de refinancer environ 225 000 hypothèques. La préférence sera accordée aux prêts de moins de 100 000 N \$ pesos et aux prêts à taux d'intérêt variable. Ce programme permettra également à ses bénéficiaires de restructurer leur dette jusqu'à 30 ans sans avoir à verser de commission à leur banque commerciale. Les prêts d'un montant inférieur à 200 000 N \$ pesos auront un taux d'intérêt réel maximum fixe de 8,75 pour 100 par an, alors que ceux au-delà de ce montant auront un taux aux mêmes conditions de dix pour cent.

Le *Programa para la Edificación de Vivienda o Autoconstrucción*, est destiné à remettre en place le financement pour les promoteurs immobiliers qui ont dû abandonner les travaux de construction à cause de la dévaluation. Il y a ainsi environ 30 000 unités de logement en phase finale de construction qui pourraient être vendues cette année si on les termine. Le gouvernement offrira des fonds pour le financement temporaire par l'intermédiaire des banques commerciales. Une fois les unités de logement terminées, les banques utiliseront une partie des fonds pour consentir des hypothèques individuelles sur 25 ans à un taux d'intérêt de 11 pour 100.

Le troisième élément du nouveau programme de logement est composé d'une série de suppléments aux activités normales du *FOVI*. Le gouvernement espère protéger 120 000 emplois et en créer 80 000 nouveaux grâce à ses activités du *FOVI*. Ce projet est destiné à relancer la construction de nouveaux logements. L'objectif est de mettre en chantier 70 000 nouvelles maisons d'ici la fin de 1995 grâce au programme ordinaire du *FOVI* et 48 000 de plus pour 1996 au moyen d'un programme extraordinaire. À titre de mesure complémentaire, tous les prêts temporaires offerts par les banques offriront les mêmes mécanismes de garantie que les hypothèques individuelles. Le programme supplémentaire pour 1996 mettra l'accent sur les logements de types A et B1, qui sont de petites maisons destinées aux acheteurs à faible revenu.

Même si le *FOVI* a annoncé en avril qu'il augmenterait les taux d'intérêt réels, le gouvernement fédéral a décidé de les maintenir au niveau de cinq pour cent actuel, en termes réels, dans l'intérêt des familles ayant des revenus de deux à cinq fois équivalents au salaire minimum. Ces bénéficiaires paieront environ 25 pour 100 de moins que les taux en vigueur dans les banques commerciales.

Le *FOVI* fournira également des fonds pour accorder des prêts à la construction de nouveaux logements par l'intermédiaire des *Sociedades Financieras de Objeto Limitado*, qui sont des établissements disposant de pouvoirs limités de crédit accordés par le gouvernement pour consentir des prêts destinés à la construction de logements. Six mille prêts additionnels seront disponibles en 1996.

LES PRODUITS DE RÉNOVATION

Sur les 380 000 mises en chantier prévues au Mexique en 1995, plus des deux tiers concernaient des rénovations. Le *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social, a lancé un nouveau programme pour la rénovation des logements. Ce programme combine les conseils techniques des universités avec les matériaux de construction subventionnés afin de promouvoir la rénovation par les particuliers.

Cela fait apparaître un marché pour les matériaux de construction adaptés aux rénovations. La demande pour les fournitures adaptées aux projets à réaliser soi-même est vive et un grand nombre de ces produits sont importés. Les importations mexicaines de matériaux de construction ont triplé entre 1990 et 1993, passant de 273 à 850 millions de dollars US. Certains détaillants étrangers se positionnent au Mexique pour vendre directement leurs produits. La société américaine Payless Cashways a ainsi conclu un accord de partenariat avec *Grupo Alfa*, un important conglomérat industriel mexicain, pour ouvrir 25 commerces de détail au cours des cinq années à venir, sous le nom de Total Home. Leur gamme de produits est répartie également entre les produits locaux et les produits importés. Parmi les autres fournisseurs étrangers présents au Mexique, on peut citer Builder's Mart (associé avec Grossman) et Home Mart.

LES PRODUITS DE CONSTRUCTION EN BOIS

Les spécialistes du secteur estiment que les constructions à charpente en bois ne seront acceptées qu'assez lentement au Mexique. Ceux qui peuvent se le permettre préfèrent les constructions en maçonnerie et les programmes du gouvernement imposent des codes de construction qui désavantagent le bois. Malgré cela, certaines des personnes interrogées estiment que les acheteurs de la classe moyenne seront prêts à accepter des maisons à charpente en bois, à condition que celles-ci coûtent moins cher que celles en maçonnerie. Un grand nombre de familles de la classe moyenne sont maintenant contraintes d'accepter des logements destinés à des personnes à revenu faible et elles pourraient fort bien préférer des maisons à charpente en bois au lieu de subir cette contrainte.

Il y a également une demande pour le bois dans les domaines de la réalisation de planchers, de panneaux muraux et d'autres produits de finition. Le marché est en général bien alimenté par les producteurs mexicains. Les panneaux décoratifs deviennent de plus en plus populaires et on estime qu'il s'agit là d'un créneau éventuel pour les fournisseurs étrangers. Environ 80 pour 100 de la production mexicaine de bois est en pin et il est difficile de se procurer d'autres espèces. En 1993, le Mexique a importé pour une valeur de 165 millions de dollars US de bois scié de conifères ainsi que 20 millions de dollars US de bois d'autres espèces, en plus de 73 millions de dollars US de contre-plaqué.

LES ÉLÉMENTS À VALEUR AJOUTÉE

Il y a un très petit marché pour les éléments importés de maisons préfabriquées et d'autres produits à valeur ajoutée destinés aux clients dont les revenus vont d'intermédiaire à supérieur. Ces produits comprennent les armoires de cuisine, les portes et les fenêtres doubles. Depuis la dévaluation, on s'est efforcé de remplacer ces importations par des produits mexicains ou, au moins, d'avoir recours à la main-d'œuvre mexicaine pour fabriquer des produits conçus à l'étranger.

Parmi les autres produits de construction de maison importés qui pourraient avoir des débouchés au Mexique, on peut citer :

- les générateurs individuels de chauffage;
- les tapis techniques;
- les produits d'isolation;
- les produits de décoration et de finition;
- la quincaillerie;
- les portes et les fenêtres en aluminium et en bois;
- les accessoires de cuisine et de salle de bain;
- les produits de plomberie domestique;
- les serrures et les systèmes de sécurité;
- les enduits protecteurs;
- les matériaux de couverture;
- les tapis, planchers et rideaux.

LES NOUVELLES TECHNIQUES ET LES NOUVEAUX MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

L'énorme besoin de logements allié à la pénurie de capitaux contraint les constructeurs mexicains à étudier toute technologie qui peut permettre de réduire les coûts de construction. Il devient indispensable d'économiser sur les matériaux. Environ 80 pour 100 des coûts de construction d'une maison vont aux matériaux et seulement 20 pour 100 à la main-d'œuvre. Les entrepreneurs en construction s'informent sur toute une gamme de produits préfabriqués et de techniques de construction et il se pourrait que la préfabrication aide à rendre le bois plus acceptable. Indépendamment des matériaux utilisés, l'apparence finale de la maison doit toutefois être compatible avec la culture et les goûts mexicains.

Le *Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI)*, Fonds fédéral de logement, et l'*Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT)*, le Fonds de pension pour le logement pour les employés du secteur privé, ont tous deux financé récemment des projets domiciliaires construits en utilisant des éléments préfabriqués comme des formes et des poutres. De plus, les deux organismes réalisent en ce moment des projets pilotes utilisant des éléments préfabriqués en bois pour des projets domiciliaires destinés aux personnes à faible revenu. Ces organismes collaborent avec les universités et d'autres entités pour faire des recherches sur les systèmes et les matériaux de construction.

Pour l'essentiel, les entreprises mexicaines de construction cherchent davantage à accéder à des technologies étrangères permettant d'accélérer la construction de bâtiments en béton qu'à adopter des matériaux de remplacement. À ce titre, les partenariats avec des sociétés étrangères leur paraissent une méthode pour obtenir cette technologie ainsi que du financement.

MATÉRIAUX UTILISÉS DANS LA CONSTRUCTION DE MAISONS AU MEXIQUE, 1990 EN POURCENTAGE

	Matériau	Importance relative
Planchers	Ciment ou béton	53
	Mosaïque et autres couvre-plancher	19
	Terre	27
	Autres	1
Toits	Ciment ou brique, brique en terre sur des chevrons	51
	Feuilles de métal ou d'amiante	18
	Carreaux	10
	Carton	10
	Palmier ou bois	9
	Autres	2
Murs	Brique, blocs	70
	Adobes	15
	Bois	8
	Boue	2
	Canisse, palmier ou bambou	2
	Carton	1
	Feuilles de métal ou d'amiante	1
	Autres	1

Source : Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación (CIHAC), Centre de promotion de la construction et du logement, catalogue de 1993.

On estime que les systèmes de construction de remplacement qui combinent des matériaux non traditionnels et le béton sont ceux qui ont les meilleurs débouchés. Il y a eu, au cours des dernières années, un certain nombre de projets pilotes utilisant du PVC combiné avec du béton. Les maisons construites avec ces éléments sont relativement peu coûteuses et permettent également de construire rapidement, réduisant les coûts de financement temporaire. D'après des spécialistes du domaine, ces systèmes de construction se heurtent à d'importants obstacles. Les Mexicains hésitent à utiliser le plastique parce que cela n'a pas l'air solide. Les pièces en PVC doivent être importées, ce qui prend du temps et cause des problèmes en cas de besoin de remplacement. De la même façon, les ouvriers mexicains ignorent le plus souvent la technologie du PVC et peu souhaitent l'apprendre. Indépendamment de ces objections, l'immense pénurie de logements au Mexique pourrait contraindre les consommateurs à modifier leurs attitudes.

Les systèmes de construction qui utilisent l'acier sont plus acceptables, en autant que l'acier soit un complément du béton. Les panneaux d'acier qui permettent de couler rapidement le béton et de le faire sécher sont jugés prometteurs.

En règle générale, on estime qu'il vaut mieux importer les technologies que les produits finis. Les spécialistes étrangers suscitent souvent la suspicion parce qu'on estime qu'ils connaissent mal les styles de construction mexicains.

C'est ainsi que Kaufman & Brand (K&B), a utilisé une société de design urbain de San Diego pour dresser le plan de son projet *Encinos* à Lerma dans l'État de México, mais a dû ensuite le confier à des spécialistes mexicains. Il semble que les spécialistes américains aient été désireux d'utiliser davantage de technologies et de bois que ce n'était acceptable pour les acheteurs mexicains.

LES MAISONS PRÉFABRIQUÉES

Les spécialistes du domaine conviennent que les perspectives de marché pour les maisons à structure en bois préfabriquées et peu coûteuses ne sont pas très prometteuses. La maison traditionnelle au Mexique est construite de brique ou de ciment et finie en plâtre. Les experts pensent que cela continuera à être le type de construction privilégié dans toute l'Amérique latine pendant l'avenir prévisible.

Il y a toutefois un petit marché prometteur pour les maisons de vacances préfabriquées, comme les types Riverbend, Panabode et Yankee Barn, qui peuvent servir de résidences secondaires. Ces maisons de week-end et de loisir ont une surface de 160 à 250 mètres carrés. D'après le United States Department of Commerce, les importations de maisons préfabriquées ont augmenté sensiblement en passant de 13,8 millions de dollars US en 1993 à 88 en 1994. Même si on s'attendait à ce que le marché de l'importation diminue de moitié en 1995, celui des maisons préfabriquées ne devait baisser que de cinq pour cent. La pénétration des importations en 1994 était d'environ 16 pour 100. Les États-Unis accaparent 92 pour 100 de ce marché.

Les spécialistes affirment que le marché demande des maisons complètes, avec les accessoires et les finitions. Les fournisseurs devront donc demander à des sous-traitants de fournir ces éléments qu'il peut être difficile de se procurer au Mexique. Il faudra également assurer la formation des ouvriers mexicains aux systèmes de construction de pointe.

LES DEMANDES RÉGIONALES

Il y a des débouchés éventuels dans les zones de développement touristique le long du Pacifique, en particulier pour les acheteurs étrangers. On s'attend à voir augmenter la demande de maisons pour les travailleurs d'usine dans la région frontalière ainsi qu'à Monterrey, Guadalajara, Torreón, Puebla et Veracruz. Une demande similaire de logements pour les travailleurs pourrait également apparaître dans les villes portuaires à cause de la privatisation du système portuaire et de la croissance du secteur touristique.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Les politiques de déréglementation éliminent progressivement les obstacles à la promotion immobilière du secteur privé et cela englobe les taxes élevées, les frais de transfert, le contrôle des loyers et les limites à la propriété étrangère.

LES TAXES ET LES DROITS

Par le passé, le coût de la réglementation, des taxes et des droits imposés par le gouvernement dans les cas de développement résidentiel, de travaux de construction et de transfert de titre d'une nouvelle maison pouvaient ajouter jusqu'à 25 pour 100 à son coût.

En octobre 1992, le gouvernement du Mexique a conclu une entente avec les États mexicains, l'Association nationale des notaires, les organismes publics de logement, le secteur financier et les représentants des chambres d'industrie et de commerce. L'*Acuerdo de Desregularización para el Fomento a la Vivienda*, Accord pour la déréglementation et la promotion du logement, a pour objet de réduire le poids réglementaire et les coûts de transfert et d'accroître l'offre de matériaux de construction.

À la suite de ce programme, les coûts indirects moyens ont chuté, passant de 12,4 pour 100 en 1992 à 8,6 pour 100 en 1993, d'après le *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social. Jusqu'à très récemment, une taxe de transfert de dix pour cent sur la valeur de la propriété évaluée était imposée lors de toute transaction immobilière. On accordait par contre peu d'attention à la précision de ces évaluations et un grand nombre de propriétés étaient évaluées au tiers de leur valeur au marché ou même à moins. Le gouvernement a réformé ce système en augmentant les évaluations et en réduisant les taxes de transfert. Au début de 1995, les évaluations atteignaient jusqu'à 90 pour 100 de la valeur au marché et les taxes de transfert avaient été réduites à deux pour cent. Les taxes foncières locales ont également été réduites en conséquence.

Au Mexique, le transfert de propriété doit être certifié par un notaire, ce qui peut ajouter entre 1 et 1,5 pour 100 au prix. L'accord propose de réduire ces droits en normalisant le processus de recherche et de transfert des titres de propriété.

Les frais d'enregistrement des terrains à l'échelle nationale dans le cas des logements destinés aux personnes à faible revenu sont passés de 2 à 1 pour 100. Plus de 125 «guichets uniques» ont été créés dans les municipalités pour étudier et approuver les projets immobiliers et simplifier le processus d'obtention des permis de construction et des licences diverses. De plus, la taxe à la valeur ajoutée de dix pour cent sur les coûts indirects des prêts hypothécaires a été éliminée.

L'accord promet également de créer des marchés de gros afin de faciliter l'accès aux matériaux de construction à des prix et à des qualités concurrentielles. Cet accord veut également développer le marché des maisons usagées et à louer et faciliter l'accès à des terrains abordables.

LA LOCATION

Jusqu'à récemment, la législation sur le contrôle des loyers dans certains États maintenait l'offre de logements à louer à 14 pour 100 du stock total au Mexique. Cela se compare à 50 pour 100 aux États-Unis.

Afin d'attirer les investisseurs, le gouvernement mexicain, en coopération avec les pouvoirs locaux, modernise le cadre juridique du marché de la location. Les réformes sont destinées à accroître l'offre de logements à louer en mettant en place des conditions de marché qui permettront des taux de rendement attractifs pour les investisseurs. Pour cela, le gouvernement va rééquilibrer les droits et les responsabilités des deux parties et simplifier les mécanismes de règlement des conflits. Les lois sur le contrôle des loyers ont déjà été révoquées à Mexico et dans l'État de Nuevo León, ce qui a entraîné une augmentation marquée du stock de logements à louer.

LA RÉFORME AGRAIRE

Les modifications récentes à l'article 27 de la constitution mexicaine entraînent toute une série de réformes touchant les terres agricoles. Elles permettront d'augmenter sensiblement la disponibilité des terres considérées comme urbaines en autorisant, entre autres, le transfert des terrains communautaires à la construction de projets domiciliaires abordables. Ces modifications constitutionnelles permettront également de disposer d'un cadre juridique pour planifier correctement le développement urbain.

LA PROPRIÉTÉ ÉTRANGÈRE

Actuellement, le gouvernement mexicain a le droit d'examiner tous les investissements qui auraient pour conséquence de faire dépasser le seuil des 49 pour 100 de propriété étrangère d'entreprises de construction. En vertu des dispositions de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), cette exigence disparaîtra le 1^{er} janvier 1999. Les investisseurs canadiens et américains seront alors en mesure d'acquérir la pleine propriété d'entreprises de construction existantes si la valeur des actifs bruts de la société ne dépasse pas les seuils fixés dans l'ALÉNA, c'est-à-dire de 50 millions de dollars US en 1999 et de 75 millions de dollars US en l'an 2000.

Le gouvernement a adopté une législation permettant davantage d'investissements étrangers dans les « zones restreintes » constituant une bande de 50 kilomètres de large sur le littoral et de 100 kilomètres de large le long de la frontière avec les États-Unis. Ces lois ont été fréquemment contournées par les *prestanombres*, « prête-nom » qui prêtent leur nom à des investisseurs étrangers.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

La commercialisation dans des créneaux précis et le partenariat avec des sociétés locales sont les clés de la réussite. Indépendamment du marché visé, les entreprises canadiennes doivent être prêtes à assurer leur propre financement.

La forte pénurie de logements au Mexique laisse entrevoir d'importants débouchés pour les constructeurs canadiens de maisons et pour les fournisseurs de produits de construction. D'après les spécialistes du domaine, la réussite sur ce marché dépend d'une approche sélective visant des créneaux précis :

- il faut chercher les possibilités de partenariat avec des sociétés mexicaines. Celles-ci connaissent bien les techniques de base de la construction mais sont moins à l'aise dans le domaine de la planification, de la promotion immobilière, du financement et de la vente des maisons;
- il faut apprendre à connaître les principales institutions de financement et à chercher les mises aux enchères de projets domiciliaires à venir;
- il faut s'intéresser au marché des maisons pour les personnes dont les revenus vont de moyen à élevé. Il est déjà plus facile d'obtenir du financement commercial pour celles-ci et il est plus probable que les acheteurs de ces catégories apprécieront des styles de construction moins traditionnels;
- il faut chercher les débouchés pour la construction de logements dans les sites touristiques. Il y a un marché actif pour les logements de vacances et de retraite en copropriété dans tout le Mexique;
- il faut se comporter à la fois comme un promoteur immobilier et comme un financier. Les entreprises canadiennes peuvent tirer parti de l'aide financière disponible auprès de la Société d'expansion des exportations et de la Corporation commerciale canadienne;
- il faut trouver un agent ou un distributeur local pour les produits de construction et de quincaillerie. Les magasins de détail s'intéressant au domaine du bricolage pour la rénovation des maisons constituent une solution prometteuse.

Les entreprises canadiennes qui ont réussi au Mexique insistent le plus souvent sur l'importance de partenariats ou de coentreprises avec des entreprises locales. Cela est même encore plus important dans le domaine du logement que dans d'autres, car les éléments culturels et politiques y ont plus de poids.

Les entreprises mexicaines connaissent bien les clients, les fournisseurs, les concurrents des alentours ainsi que le cadre réglementaire. Par contre, elles connaissent moins bien les technologies de construction de pointe et sont moins compétentes dans les domaines de la planification et de la gestion des projets. Elles ont également désespérément besoin de financement extérieur.

Les possibilités de partenariat retiennent vivement l'attention des entreprises mexicaines dans le domaine de la vente au détail de produits de rénovation, y compris les produits de bricolage. Les spécialistes estiment que le savoir-faire et la technologie de l'étranger, combinés à la main-d'œuvre peu coûteuse du Mexique, constitueront une combinaison gagnante.

L'expérience a démontré qu'il faut du temps pour mettre en place des partenariats avec des entreprises mexicaines. Les Mexicains aiment traiter avec des gens qu'ils connaissent et ils accordent une grande importance aux relations personnelles. Les entreprises qui ont réussi sont celles qui ont adopté des stratégies visant le moyen ou le long terme et investi les ressources nécessaires pour instaurer de telles relations.

Les principaux obstacles à la participation canadienne au secteur de la construction de logement sont politiques et culturels. Les Canadiens connaissent en général assez mal les styles de construction mexicains. Le climat politique mexicain dans le secteur du logement favorise une approche nationaliste qui nuit à la participation étrangère. Les entreprises qui ont des contacts politiques et sont prêtes à conclure des dessous de table prospèrent souvent dans cet environnement aux dépens des entreprises plus strictes en matière de déontologie.

La participation aux foires commerciales est une méthode efficace pour rencontrer des clients, des agents et des partenaires éventuels. Les grandes foires commerciales annuelles sont, entre autres :

- *Muestra de la Industria de la Construcción*, parrainée par *Conex* : il s'agit de la foire de l'industrie de la construction consacrée aux matériaux de construction. L'édition de 1995 a eu lieu à Mexico en mai.
- *EXPO-CIHAC*, parrainée par le *Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación (CIHAC)*, Centre pour la promotion et la construction du logement. Les participants à cette foire commerciale comprennent les fournisseurs de matériaux de construction et de services. L'événement de 1995 a eu lieu en octobre.

OÙ OBTENIR DE L'AIDE ADDITIONNELLE

MINISTÈRES ET SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

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

Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles s'occupe de la promotion des échanges commerciaux avec le Mexique. Il y a plusieurs délégués commerciaux à l'Ambassade du Canada à Mexico ainsi qu'aux consulats de Monterrey et de Guadalajara. Les délégués commerciaux peuvent fournir toute une gamme de services, comme présenter les sociétés canadiennes à d'éventuels clients au Mexique, fournir des conseils sur les canaux de commercialisation, aider ceux qui souhaitent participer à des foires commerciales, contribuer à trouver des sociétés mexicaines qui conviennent comme agent et compiler des renseignements de crédit et d'affaires sur les éventuels clients étrangers.

Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Édifice Lester B. Pearson

125, prom. Sussex

Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-5547

Télécopieur : (613) 996-6142

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

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 à exporter, à mener à bien 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.

Terre-Neuve

Centre de commerce international
Place Atlantic
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
St. John's (Terre-Neuve) A1B 3R9
Téléphone : (709) 772-5511
Télécopieur : (709) 772-2373

Île-du-Prince-Édouard

Centre de commerce international
Mail Confederation Court
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
Charlottetown
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Téléphone : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Centre de commerce international
1801, rue Hollis
C.P. 940, succursale postale «M»
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Téléphone : (902) 426-7540
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Centre de commerce international
1045, rue Main, unité 103
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 1H1
Téléphone : (506) 851-6452
Télécopieur : (506) 851-6429

Québec	Centre de commerce international 5, Place Ville-Marie, 7 ^e étage Montréal (Québec) H3B 2G2 Téléphone : (514) 496-4636 Télécopieur : (514) 283-8794
Ontario	Centre de commerce international Édifice Dominion Public 1, rue Front Ouest, 4 ^e étage Toronto (Ontario) M5J 1A4 Téléphone : (416) 973-5053 Télécopieur : (416) 973-8161
Manitoba	Centre de commerce international 330, av. Portage, 8 ^e étage C.P. 981 Winnipeg (Manitoba) R3C 2V2 Téléphone : (204) 983-4540 Télécopieur : (204) 983-2187
Saskatchewan	Centre de commerce international Édifice S.J. Cohen 119, 4 ^e Avenue Sud, bureau 401 Saskatoon (Saskatchewan) S7K 5X2 Téléphone : (306) 975-5315 Télécopieur : (306) 975-5334
Alberta	Centre de commerce international Place Canada 9700, av. Jasper, pièce 540 Edmonton (Alberta) T5J 4C3 Téléphone : (403) 495-2944 Télécopieur : (403) 495-4507
	Centre de commerce international 510, 5 ^e Rue S.-O., bureau 1100 Calgary (Alberta) T5P 3S2 Téléphone : (403) 292-6660 Télécopieur : (403) 292-4578
Colombie-Britannique	Centre de commerce international 300, rue West Georgia, bureau 2000 Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 6E1 Téléphone : (604) 666-0434 Télécopieur : (604) 666-8330

**Le bureau d'Edmonton dessert également les Territoires du Nord-Ouest*

**Le bureau de Vancouver dessert également le Yukon*

RÉSEAU MONDIAL D'INFORMATION SUR LES EXPORTATIONS (EXPORTATIONS WIN)

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 aux agents du gouvernement fédéral des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 23 000 exportateurs canadiens. Pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-5701, ou télécopiez au 1-800-667-3802 ou (613) 944-1078.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION (PDME)

Ce programme 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. Les activités admissibles comprennent, entre autres :

- les stratégies de développement des marchés peuvent bénéficier d'une aide financière pour les voyages, la participation à des foires commerciales et les activités d'appui à la commercialisation, dans le cadre d'un des volets du plan de commercialisation de l'entreprise;
- les entreprises novices à l'exportation peuvent recevoir de l'aide pour cerner des possibilités précises d'exportation, soit au moyen de visites d'identification de marchés d'exportation ou de participations à des foires commerciales internationales;
- la préparation de soumissions pour des projets d'immobilisations à l'étranger dont les appels d'offres ont été lancés à l'échelle internationale; et
- les activités des associations commerciales ou industrielles nationales, qui ne sont pas des organisations de vente, menées pour le compte des sociétés qui en sont membres.

Le programme fournit également une aide pour certains types d'activités planifiées par les gouvernements comme les missions commerciales à l'étranger de représentants d'entreprises canadiennes et les missions d'acheteurs et de représentants gouvernementaux étrangers en visite au Canada qui peuvent influencer les ventes à l'exportation. 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.

FINANCEMENT INTERNATIONAL

Le MAÉCI vient en aide aux exportateurs canadiens qui s'efforcent d'instaurer des relations commerciales multilatérales financées par les institutions de financement internationales (IFI). Les exportateurs canadiens et les associations commerciales peuvent alors avoir accès à des données sur les marchés, parvenir à une meilleure compréhension de la concurrence et déterminer s'il est possible et rentable pour eux de s'attaquer à des marchés financés par une IFI. Le MAÉCI peut également fournir des renseignements et des conseils sur les programmes d'aide financés par le gouvernement canadien et aider les sociétés à élaborer des stratégies efficaces d'exportation. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à la :

Direction des finances internationales
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-7251
Télécopieur : (613) 943-1100

PROGRAMME D'APPORTS TECHNOLOGIQUES (PAT)

Géré par le MAÉCI et pris en charge localement par le Conseil national de recherches, ce programme est conçu pour aider les entreprises canadiennes à localiser, acquérir et adopter les technologies étrangères en faisant la promotion de la collaboration internationale. Le ministère de l'Industrie (MI) contribue également à la promotion de ce programme. Les agents de celui-ci répondent aux demandes visant à déterminer l'origine et les possibilités de technologie pour instaurer la coopération entre des entreprises canadiennes et étrangères. Ce programme viendra également en aide aux sociétés canadiennes qui procèdent à des visites exploratoires à l'étranger afin d'identifier les technologies étrangères qui les intéressent et de négocier leur acquisition. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 993-5326.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DE L'INVESTISSEMENT

La Direction générale de l'investissement et de technologie s'affaire à promouvoir le Canada auprès des investisseurs étrangers comme une destination intéressante et concurrentielle pour leurs éventuels investissements. Elle encourage particulièrement ceux qui prennent la forme de nouvelles usines et de matériel, de coentreprises ou de partenariats stratégiques. La Direction cherche surtout à attirer des investissements qui font venir de nouvelles technologies au Canada, un élément-clé de la création de nouveaux emplois et de possibilités de développement économique. Elle aide également les entreprises canadiennes à trouver des partenaires d'investissement international et à accéder aux sources étrangères de capitaux et de technologies. La Direction générale de l'investissement et de la technologie assure un

appui aux pdg de filiales canadiennes de multinationales qui cherchent à attirer au Canada les mandats de fabrication et de recherche-développement. En outre, elle surveille et analyse les tendances d'investissement et la perception du Canada comme destination de ces investissements. La Direction travaille étroitement avec les directions géographiques du MAÉCI de même qu'avec les agents d'investissements en poste en l'étranger, les autorités provinciales et municipales ainsi qu'avec les organismes professionnels et commerciaux. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la :

Direction générale de l'investissement et de technologie
Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
Édifice Lester B. Pearson
125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-4128
Télécopieur : (613) 995-9604

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE (MI)

Le MI s'est vu confier à sa création un vaste mandat pour améliorer la capacité concurrentielle de l'industrie canadienne en stimulant la croissance des entreprises canadiennes, en favorisant un milieu d'affaires juste et efficace tant pour les sociétés que pour les consommateurs et en encourageant le commerce dans les domaines de la science et de la technologie. En ce qui concerne les petites entreprises, ce ministère a été doté de responsabilités particulières :

- développer, mettre en œuvre et promouvoir des politiques nationales mettant l'accent sur la capacité concurrentielle internationale de l'industrie, l'amélioration du développement industriel, scientifique et technologique et l'amélioration de la productivité et de l'efficacité de l'industrie;
- promouvoir la mobilité des biens, des services et des facteurs de production au Canada;
- développer et mettre en œuvre des politiques nationales mettant l'accent sur l'entrepreneuriat ainsi que le lancement, la croissance et l'exportation des petites entreprises;
- élaborer et mettre en œuvre des politiques et des programmes nationaux concernant les avantages industriels découlant des politiques d'achats de biens et de services par le gouvernement du Canada; et
- promouvoir et fournir des services de soutien à la commercialisation des biens, des services et de la technologie provenant du Canada.

Les bureaux régionaux travaillent directement avec les sociétés canadiennes afin de promouvoir le développement industriel, scientifique et technologique. Ils aident leurs clients à tirer parti des possibilités sur un marché international concurrentiel en leur fournissant des services dans le domaine des renseignements d'affaires, du développement technologique et industriel ainsi que du développement commercial et des marchés. Le MI assure également la promotion et la gestion de tout un ensemble de programmes et de services.

Les bureaux régionaux du MI offrent les avantages particuliers suivants :

- l'accès aux renseignements et à l'expertise sur le commerce et la technologie;
- l'accès à des réseaux nationaux et internationaux;
- une base de connaissances du secteur industriel;
- des locaux communs avec les Centres de commerce international en liaison avec le MAÉCI et les représentations commerciales canadiennes à l'étranger;
- un intérêt particulier pour les nouvelles sociétés et les compagnies seuil; et
- des renseignements d'affaires.

Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 941-0222.

Direction générale des industries de la distribution et de la construction

Ministère de l'Industrie
235, rue Queen
9^e étage, Tour Est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-3037
Télécopieur : (613) 952-8384

Centre de services aux entreprises

Ministère de l'Industrie
235, rue Queen, 1^{er} étage, Tour Est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 952-4782
Télécopieur : (613) 957-7942

Service d'information sur l'ALÉNA

Ministère de l'Industrie
235, rue Queen, 5^e étage, Tour Est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Télécopieur : (613) 952-0540

RÉSEAU D'APPROVISIONNEMENT ET DE DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES (RADAR)

Le RADAR est une base de données informatisée qui contient des renseignements sur 25 000 sociétés canadiennes. On y trouve des renseignements de base sur les produits, les services et les activités, qui sont utiles aux clients éventuels. Le système a été créé en 1980 par le ministère de l'Industrie (MI), conjointement avec les gouvernements provinciaux participants. Le RADAR devait, au début, permettre aux délégués commerciaux du MAÉCI dispersés dans le monde de trouver des sociétés

canadiennes capables de tirer parti des possibilités des marchés étrangers. Aujourd'hui, plus de 11 000 abonnés canadiens et internationaux utilisent le système pour trouver des fournisseurs canadiens. La majorité des abonnés sont des sociétés canadiennes. Pour obtenir de plus amples renseignements, composez le (613) 954-5031.

SERVICE DE RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

Ce service fournit aux entreprises canadiennes des renseignements détaillés sur les marchés, par produits. Il aide les entreprises à tirer parti des possibilités locales, d'exportation, de transfert de technologie et de nouveaux investissements dans le domaine de la fabrication. Les sociétés canadiennes utilisent ces renseignements pour prendre leurs décisions en ce qui concerne la fabrication, le développement de produits, la commercialisation et l'élargissement des marchés. Les renseignements peuvent être fournis de façon à répondre aux besoins spécifiques des clients. Des rapports particuliers précédemment publiés sont également disponibles sur demande. La base de données est mise à jour trimestriellement et annuellement. Ce service est offert gratuitement par télécopieur, courrier ou téléphone. Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la :

Direction générale de l'information stratégique

Ministère de l'Industrie
235, rue Queen, 1^{er} étage, Tour Est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-5031
Télécopieur : (613) 954-1894

REVENU CANADA

La direction générale des programmes douaniers de Revenu Canada donne des renseignements sur l'ALÉNA en espagnol à son Bureau d'aide ALÉNA — espagnol. On peut également se procurer les publications de Revenu Canada ainsi que les avis des douanes en téléphonant ou en télécopiant au Bureau de renseignements ALÉNA. Pour plus d'information, communiquez avec :

Bureau d'aide ALÉNA — Espagnol
Téléphone : (613) 941-0965.

Bureau de renseignements ALÉNA

Revenu Canada, Direction générale des programmes douaniers
191, av. Laurier Ouest, 6^e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0L5
Téléphone : 1-800-661-6121, ou (613) 941-0965
Télécopieur : (613) 952-0022

AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (ACDI)

Une source importante de financement éventuel des entreprises canadiennes au Mexique est le fonds spécial disponible par le canal de l'ACDI dans le cadre du Programme de coopération industrielle connu sous le nom d'INC. Ce programme vise à aider financièrement les sociétés du secteur privé canadien qui cherchent à établir des relations d'affaires à long terme comme des coentreprises ou à conclure des accords de licence dans des pays en développement. L'INC appuie donc le développement des liens avec le secteur privé mexicain. Il encourage les sociétés canadiennes qui échangent leurs compétences et leurs expériences avec des partenaires mexicains et d'autres pays. Toute une série de mécanismes de l'INC aident les entreprises à mettre en place des accords de collaboration mutuellement avantageux pour des transferts de technologie et des créations d'emplois au Mexique.

Cinq mécanismes de l'INC aident les entreprises canadiennes admissibles à réaliser des études et fournissent des conseils professionnels aux clients éventuels. Quand un projet concerne l'amélioration de l'environnement, le transfert de technologie, l'aide au développement pour les femmes, la formation ou la création d'emplois, il est fortement recommandé de s'adresser à l'ACDI dès le début du projet. Un critère important pour l'ACDI est que le projet crée des emplois au Mexique sans en menacer d'autres au Canada. En vérité, la plupart des projets qui ont reçu l'aide de l'ACDI ont entraîné des augmentations nettes d'emplois au Canada. Pour plus d'information, communiquez avec la :

Direction de la coopération industrielle
Agence canadienne de développement international
200, prom. du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Téléphone : (819) 997-7905/7906
Télécopieur : (819) 953-5024

AGENCE DE PROMOTION ÉCONOMIQUE DU CANADA ATLANTIQUE (APÉCA)

Les entreprises du Canada atlantique qui veulent exporter au Mexique peuvent être admissibles à l'aide de l'agence. Celle-ci travaille conjointement avec des entrepreneurs de la région atlantique dans le but de promouvoir une activité économique autosuffisante dans cette partie du pays.

L'APÉCA vient en aide aux entreprises qui veulent développer leurs marchés actuels en élaborant des plans de commercialisation. Les efforts de l'agence portent sur le suivi des possibilités commerciales découlant de l'évolution économique mondiale ainsi que sur des communications visant à promouvoir la région, des missions commerciales et des activités connexes et une meilleure coordination avec les organismes fédéraux et provinciaux qui ont un rôle à jouer dans les domaines des possibilités commerciales et des investissements. Pour de plus amples renseignements :

Agence de promotion économique du Canada
atlantique
Centre Blue Cross
644, rue Main
C.P. 6051
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 9J8
Numéro sans frais : 1-800-561-7862
Télécopieur : (506) 851-7403

DIVERSIFICATION DE L'ÉCONOMIE DE L'OUEST CANADA (DÉO)

DÉO assure la coordination des activités fédérales qui ont des conséquences sur la croissance de l'économie dans l'Ouest. Le ministère travaille en partenariat avec les gouvernements des provinces de l'Ouest, les associations d'affaires et industrielles et les communautés afin de stimuler l'économie de cette partie du pays.

Le programme «New Directions» contribuera à un meilleur positionnement des sociétés de l'Ouest sur les marchés d'exportation en améliorant leur compétitivité sur les marchés nationaux et mondiaux.

Le ministère n'accorde plus de prêts individuels aux sociétés; il cherche plutôt à créer des partenariats novateurs dans les secteurs public et privé. Ces partenariats pourront répondre aux divers besoins d'information, de services commerciaux et de capital des petites et moyennes entreprises, particulièrement dans les secteurs à forte croissance essentiels à la diversification de l'économie de l'Ouest canadien.

L'un des nouveaux produits axé sur le développement des exportations offert par DÉO est le programme de personnel en commerce international, une initiative fédérale-provinciale qui relie les sociétés d'exportation de l'Ouest et les nouveaux diplômés post-secondaires. Le programme atteint deux objectifs socio-économiques d'importance : fournir aux entreprises le personnel supplémentaire dont elles ont besoin pour pénétrer les nouveaux marchés, et donner aux nouveaux diplômés l'occasion d'acquérir une précieuse expérience. Les projets de développement des exportations acceptés dans le cadre de ce nouveau programme peuvent être planifiés sur une période d'une à trois années et seront admissibles à une aide financière pouvant totaliser entre 7 500 \$ pour un an et 37 500 \$ pour trois ans, par diplômé. Pour de plus amples renseignements, s'adresser à :

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada
Édifice Cargill
240, av. Graham, bureau 712
C.P. 777
Winnipeg (Manitoba) R3C 2L4
Téléphone : (204) 983-4472
Télécopieur : (204) 983-4694

SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS (SEE)

La SEE est un organisme financier ouvert à sa clientèle, dont l'objectif est d'aider les entreprises canadiennes à se tailler une place sur les marchés mondiaux. Elle offre une vaste gamme de services de gestion du risque, y compris des assurances et du financement, aux entreprises canadiennes et à leurs clients de par le monde.

Les programmes de la SEE entrent dans quatre grandes catégories :

- des assurances sur le crédit à l'exportation, couvrant les crédits à moyen et à long terme;
- des assurances et des garanties de bonne fin protégeant les exportateurs et les institutions financières en cas d'exécution des divers instruments de garantie de bonne fin émis généralement par des banques ou d'autres établissements de sécurité;
- des assurances sur les investissements à l'étranger couvrant, entre autres, les risques politiques auxquels les nouveaux investissements canadiens à l'étranger sont exposés; et
- le financement à moyen et à long terme des exportations pour les acheteurs étrangers de produits et de services canadiens.

La SEE a établi de solides relations avec les principaux organismes des secteurs public et privé au Mexique et en Amérique latine. Les exportateurs peuvent composer le (613) 598-2860 pour obtenir de plus amples renseignements.

Les petits exportateurs, dont les ventes à l'étranger ne dépassent pas un million de dollars CA, peuvent s'adresser à l'équipe chargée des nouveaux exportateurs, au 1-800-850-9626.

Les exportateurs du secteur des technologies de l'information peuvent s'adresser à l'équipe des technologies de l'information de la SEE, au (613) 598-6891.

Pour de plus amples renseignements sur la gamme complète des services de la SEE, s'adresser à l'un des bureaux suivants :

Ottawa	Société pour l'expansion des exportations 151, rue O'Connor Ottawa (Ontario) K1A 1K3 Téléphone : (613) 598-2500 Télécopieur : (613) 237-2690
Vancouver	Société pour l'expansion des exportations One Bentall Centre 505, rue Burrard, bureau 1030 Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5 Téléphone : (604) 666-6234 Télécopieur : (604) 666-7550

Calgary
Société pour l'expansion des exportations
510, 5^e Rue S.-O., bureau 1030
Calgary (Alberta) T2P 3S2
Téléphone : (403) 292-6898
Télécopieur : (403) 292-6902

Winnipeg
**dessert la Saskatchewan*
Société pour l'expansion des exportations
330, av. Portage, 8^e étage
Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4
Téléphone : (204) 983-5114
Télécopieur : (204) 983-2187

Toronto
Société pour l'expansion des exportations
Édifice de la Banque nationale
150, rue York, bureau 810
C.P. 810
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Téléphone : (416) 973-6211
Télécopieur : (416) 862-1267

London
Société pour l'expansion des exportations
Centre Talbot
148, rue Fullarton, bureau 1512
London (Ontario) N6A 5P3
Téléphone : (519) 645-5828
Télécopieur : (519) 645-5580

Montréal
Société pour l'expansion des exportations
Tour de la Bourse
800, Carré Victoria, bureau 4520
C.P. 124
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Téléphone : (514) 283-3013
Télécopieur : (514) 878-9891

Halifax
Société pour l'expansion des exportations
Purdy's Wharf, Tour 2
1969, rue Upper Water,
bureau 1410
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3R7
Téléphone : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881

CORPORATION COMMERCIALE CANADIENNE

La Corporation commerciale canadienne, une société d'État, apporte une aide précieuse aux exportateurs canadiens qui vendent à des gouvernements étrangers ou à des organismes internationaux. Elle se comporte alors comme un entrepreneur principal et un garant de la vente des biens et des services canadiens auprès de l'acheteur étranger.

La CCC certifie la solidité financière et les compétences techniques de l'exportateur et garantit à l'acheteur étranger que les conditions du contrat seront respectées.

L'implication de la CCC dans une vente constitue, pour les exportateurs canadiens, un appui tangible de leur gouvernement. Cela les dote, aux yeux des clients étrangers, d'une meilleure crédibilité et d'une plus grande capacité concurrentielle. Ils sont alors souvent en mesure de négocier des dispositions contractuelles et des conditions de paiement plus avantageuses.

Le programme de paiements échelonnés a été mis au point par la CCC, en collaboration avec les institutions financières du Canada. Il rend le financement avant expédition des exportations plus accessible aux exportateurs des PME. Les exportateurs négocient en effet une marge de crédit auprès de leur principale institution financière qui sera affectée à une vente à l'exportation précise. Le plus souvent, le coût de cet emprunt sera comparable à celui d'une marge de crédit classique. Le programme est disponible pour les transactions faites aussi bien avec des gouvernements étrangers qu'avec des acheteurs du secteur privé.

Pour obtenir de plus amples informations sur la CCC et ses programmes, s'adresser à :

Corporation commerciale canadienne

50, rue O'Connor, 11^e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0S6
Téléphone : (613) 996-0034
Télécopieur : (613) 995-2121

CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHES

Les sociétés canadiennes qui souhaitent réussir sur le marché mexicain peuvent avoir besoin de technologies additionnelles pour améliorer leurs capacités concurrentielles. Le Conseil national de recherches du Canada travaille avec les sociétés canadiennes de toutes tailles pour élaborer et mettre en œuvre des technologies leur conférant des avantages économiques. Le Conseil supervise le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI), un réseau national pour la diffusion et le transfert de technologies.

Le réseau PARI contribue au processus de développement, d'accession, d'acquisition, de mise en œuvre et d'utilisation de la technologie dans toute l'industrie canadienne. Ce réseau existe depuis 50 ans et a acquis la réputation d'être un des programmes les plus souples et les plus efficaces du gouvernement fédéral. Le PARI tire parti d'un vaste réseau regroupant plus de 190 bureaux dans près de 90 localités, de nombreux centres provinciaux de technologie, des laboratoires du Conseil de recherches même et d'instituts de recherche, les ministères du gouvernement fédéral et les agences de transfert technologique dans les universités canadiennes. Pour de plus amples renseignements, adressez-vous à :

Programme d'aide à la recherche industrielle

Conseil national de recherches du Canada
Chemin Montréal
Bâtiment M-55
Ottawa (Ontario) K1A 0R6
Téléphone : (613) 993-1770
Télécopieur : (613) 952-1086

CONTACTS IMPORTANTS AU CANADA

ORGANISMES PARRAINS

BAKER & MCKENZIE

Baker & McKenzie est une des plus importantes firmes juridiques internationales avec des bureaux dans 35 pays. Elle a actuellement quatre bureaux au Mexique, soit à Juárez, à Mexico, à Monterrey et à Tijuana. Outre ses services traditionnels, Baker & McKenzie aide ses clients à trouver des partenaires qui leur conviennent pour s'implanter au Mexique ou y élargir leurs activités. Pour de plus amples renseignements :

Baker & McKenzie

Avocats

Place BCE

181, rue Bay, bureau 2100

Toronto (Ontario) M5J 2T3

Téléphone : (416) 865-6910/6903

Télécopieur : (416) 863-6275

SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) est l'organisme national responsable de l'habitation et le chef de file de l'industrie moderne du logement au Canada. La SCHL a pour mandat de seconder les efforts déployés par l'industrie canadienne du logement sur les marchés internationaux afin de promouvoir la viabilité de l'industrie au pays et de stimuler les exportations. Le Mexique est reconnu comme étant un marché d'exportation potentiellement important pour le secteur canadien de l'habitation.

Pour obtenir des renseignements sur les volets exportation des programmes et des services fédéraux en matière de logement, composez le 1-800-465-6212.

Division des relations internationales

Société canadienne d'hypothèques et de logement
700, ch. de Montréal

Ottawa (Ontario) K1A 0P7

Téléphone: (613) 748-2168

Télécopieur: (613) 748-2302

ASSOCIATIONS D'AFFAIRES ET PROFESSIONNELLES

Association canadienne de la construction (CCA)

85, rue Albert

Ottawa (Ontario) K1P 6A4

Téléphone : (613) 236-9455

Télécopieur : (613) 239-9526

Association des ingénieurs-conseils du Canada (AICC)

130, rue Albert, bureau 616

Ottawa (Ontario) K1P 5G4

Téléphone : (613) 236-0569

Télécopieur: (613) 236-6193

Institut royal d'architecture du Canada (IRAC)

55, rue Murray, bureau 330

Ottawa (Ontario) K1N 5M3

Téléphone : (613) 241-3600

Télécopieur : (613)241-5750

Le Conseil canadien pour les Amériques (CCA)

Le CCA est un organisme à but non lucratif. Il a été créé en 1987 pour promouvoir les intérêts commerciaux en Amérique latine et dans les Antilles. Le CCA assure la promotion d'événements et de programmes destinés à augmenter le volume des affaires et à mettre en place des réseaux de contacts entre le Canada et les pays de la région. Il publie également un bulletin d'information bimensuel.

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

Association des exportateurs canadiens

99, rue Bank, bureau 250

Ottawa (Ontario) K1P 6B9

Téléphone : (613) 238-8888

Télécopieur : (613) 563-9218

Association des manufacturiers canadiens

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 Inc.

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
Télécopieur : (613) 737-3643

Association canadienne de normalisation
178, boul. Rexdale
Rexdale (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
Télécopieur : (613) 995-4564

BUREAUX DU GOUVERNEMENT MEXICAIN AU CANADA

L'ambassade du Mexique et les bureaux consulaires mexicains peuvent fournir de l'aide et des conseils aux sociétés canadiennes sur la façon de faire des affaires au Mexique. Pour plus d'information, veuillez vous adresser aux bureaux suivants :

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

Consulat du Mexique à Ottawa
45, rue O'Connor, bureau 1500
Ottawa (Ontario) K1P 1A4
Téléphone : (613) 235-6665
Télécopieur : (613) 235-9123

AUTRES CONSULATS GÉNÉRAUX DU MEXIQUE AU CANADA

Consulat général du Mexique
2000, rue Mansfield, bureau 1015
Montréal (Québec) H3A 2Z7
Téléphone : (514) 288-2502/4916
Télécopieur : (514) 288-8287

Consulat général du Mexique
199, rue Bay, bureau 4440
C.P. 266, Succursale « Commerce Court Ouest »
Toronto (Ontario) M5L 1E9
Téléphone : (416) 368-2875/8141/1847
Télécopieur : (416) 368-8342

Consulat général du Mexique
810-1139, rue Pender Ouest
Vancouver (Colombie-Britannique) V6E 4A4
Téléphone : (604) 684-3547/684-1859
Télécopieur : (604) 684-2485

COMMISSIONS COMMERCIALES MEXICAINES À L'ÉTRANGER

La *Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)* est la commission commerciale du Mexique. Elle a des bureaux au Canada, où elle offre des services de crédit, de garanties d'exportation et de conseils aux sociétés mexicaines qui veulent faire des affaires au Canada.

BANQUES MEXICAINES AYANT DES BUREAUX AU CANADA

Banco Nacional de México (Banamex), *Banco de Comercio (Bancomer)* et *Banca Serfin* sont des banques du secteur privé qui offrent des services spécialisés par l'intermédiaire de leurs centres internationaux d'information sur le commerce. Ces centres sont branchés sur un réseau informatisé de communication qui leur donne accès à de nombreuses bases de données économiques, gouvernementales et financières à travers le monde. Ces banques sont implantées partout au Mexique et ont des bureaux à Toronto.

Banco Nacional de México (Banamex)
1, place First Canadian, bureau 3430
C.P. 299
Toronto (Ontario) M5X 1C9
Téléphone : (416) 368-1399
Télécopieur : (416) 367-2543

Banco de Comercio (Bancomer)
The Royal Bank Plaza
Tour Sud, bureau 2915
C.P. 96
Toronto (Ontario) M5J 2J2
Téléphone : (416) 956-4911
Télécopieur : (416) 956-4914

Banca Serfin
Place BCE, Tour du Canada Trust
161, rue Bay, bureau 4360
C.P. 606
Toronto (Ontario) M5J 2S1
Téléphone : (416) 360-8900
Télécopieur : (416) 360-1760

SERVICES DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU MEXIQUE

SECTION DES AFFAIRES COMMERCIALES

AMBASSADE DU CANADA À MEXICO

La Section des affaires commerciales de l'Ambassade du Canada à Mexico peut fournir une aide précieuse aux entreprises canadiennes qui souhaitent s'implanter au Mexique. Les délégués commerciaux connaissent bien le marché et feront tout en leur pouvoir pour aider une entreprise canadienne à s'installer au Mexique.

Note : Pour téléphoner à Mexico, il faut composer 0-11-52-5 devant les numéros locaux. Pour rejoindre les autres villes du Mexique, consulter la liste des indicatifs internationaux au début de votre annuaire téléphonique afin d'y trouver l'indicatif régional voulu.

Section des affaires commerciales

Ambassade du Canada au Mexique
Schiller No. 529
Apartado Postal 105-05
Col. Polanco
11560 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 724-7900
Télécopieur : 724-7982

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

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

MINISTÈRES ET ORGANISMES DU GOUVERNEMENT MEXICAIN

Secrétariat au développement social
Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)
Av. Constituyentes No. 947
Edificio B, Planta Alta
Col. Belén de las Flores
01110 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 271-8481/1616
Télécopieur : 271-8862

Secrétariat aux finances et au crédit public
Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)
Palacio Nacional
1er. Patio Mariano
Col. Centro
06066 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 518-5420 à 29
Télécopieur : 542-2821

Secrétariat au commerce et au développement industriel
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
Sub-Secretaría de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior
Insurgentes Sur no. 1940 - P.H.
Col. Florida
01030 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 229-6560/6561/6100
Télécopieur : 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 : 729-9300
Télécopieur : 729-9484

Institut national de statistique, de géographie et d'informatique
Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)
Edificio Sede
Av. Héroe de Nacosari No. 2301 Sur
Fraccionamiento Jardines del Parque
20270 Aguascalientes, Aguascalientes
Mexique
Téléphone : 918-6947
Télécopieur : 918-6945

Fonds de pension pour le logement des employés du secteur privé
Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT)
Barranca del Muerto No. 280
Col. Guadalupe Inn
01029 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 651-9400, 629-7007/7008
Télécopieur : 680-3388

Fonds de pension pour les employés du secteur public
Fondo de la Vivienda del Sistema de Seguridad Social de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE)
Miguel Noreña No. 28
Col. San José Insurgentes
03900 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 680-7700/7588, 660-3556
Télécopieur : 593-7791

Fonds fédéral de logement
Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI)
Av. Ejército Nacional No. 180
Col. Anzures
11590 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 255-3644/4149
Télécopieur : 203-7304

Fonds fédéral pour le logement des personnes à faible revenu
Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO)
Añil No. 571, Piso 2
Col. Granjas México
08400 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 649-1964/6205/6242
Télécopieur : 644-4997

Secrétariat au tourisme
Secretaría de Turismo (SECTUR)
Presidente Masaryk No. 172, Piso 8
Col. Polanco
11587 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 250-8171/8228
Télécopieur : 254-0014

Fonds national de développement du tourisme
Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR)
Insurgentes Sur No. 800
Col. del Valle
03100 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 682-4500/0613, 687-0567
Télécopieur : 682-5058

Conseil mexicain de l'investissement
Consejo Mexicano de Inversión (CMI)
Paseo de la Reforma No. 915
Col. Lomas de Chapultepec
11000 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 202-7804
Télécopieur : 202-7925

BANQUES

Banque nationale de la construction et des travaux publics
Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)
Tecoyotitla No. 100, Piso 4
Col. Florida
01030 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 723-6000
Télécopieur : 723-6108

Banque nationale de développement
Nacional Financiera (NAFIN)
Insurgentes Sur No. 1971, Piso 13
Col. Guadalupe Inn
01020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 325-6000, 661-7165/4044
Télécopieur : 325-6042, 661-8418

Banque centrale du Mexique

Banco de México

Tacuba No. 4, Piso 1

Col. Centro

06059 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 512-5817, 237-2378

Télex : 237-2370

Banco Nacional de México, S.A. (BANAMEX)

Isabel la Católica No. 44, Piso 1

Col. Centro Histórico

06600 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 225-6504

Télex : 225-5422

Banco de Comercio, S.A. (BANCOMER)

Av. Universidad No. 1200

Col. Xoco

03339 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 621-3301/3302, 621-0034

Télex : 621-3988

Banca Serfin, S.A.

Prolongación Paseo de la Reforma No. 500

3er. Nivel, Módulo 310

Col. Lomas de Santa Fe

01219 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 259-8860/8861, 257-8000

Télex : 257-8387

Banco Inverlat, S.A.

Bulevar Manuel Avila Camacho No. 1, Piso 18

Col. Lomas de Chapultepec

11560 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 229-2531/2004/2929

Télex : 229-2157

Banco Mexicano, S.A.

Paseo de la Reforma No. 156, Piso 3

Col. Cuauhtémoc

06500 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 592-5472, 629-3000

Télex : 629-4447

Banoro, S.A.

Obregón y Angel Flores s/n

Col. Centro

80000 Culiacán, Sinaloa

Mexique

Téléphone : 15-1722, 16-4350

Télex : 15-0122

Banco Interestatal, S.A. (INTERBANCO)

Av. Manuel Vallarta No. 2086 Sur

Col. Fraccionamiento Centro Sinaloa

80120 Culiacán, Sinaloa

Mexique

Téléphone : 17-4305/4306/5600

Télex : 14-7257

Banco Mercantil del Norte, S.A. (BANORTE)

Zaragoza Sur No. 920, Piso 3

Col. Centro

64000 Monterrey, Nuevo León

Mexique

Téléphone : 319-5202/5200

Télex : 319-5222

Banco Promotor del Norte, S.A.

Berna No. 6, Piso 6

Col. Juárez

06600 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 627-9211, poste 1117-18

Télex : 627-9293

Banco de Oriente, S.A. (BANORIE)

Av. 2 de Oriente No. 10

Col. Centro

72000 Puebla, Puebla

Mexique

Téléphone : 46-5196/4700, 32-4251

Télex : 42-0381

Banco del Bajío, S.A.

Paseo del Moral No. 506

Col. Jardines del Moral

37160 León, Guanajuato

Mexique

Téléphone : 73-4719/5300, 17-0322

Télex : 73-4718

LES ASSOCIATIONS D'AFFAIRES ET PROFESSIONNELLES

Conseil national consultatif pour l'utilisation du bois dans la construction

Consejo Nacional de la Madera en la Construcción, A.C.
Quintana Roo No. 141-603
Col. Hipódromo Condesa
06170 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 564-1124/5007
Télécopieur : 277-6715

Centre de promotion de la construction et du logement
Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación, A.C. (CIHAC)

Av. Minerva No. 16
Col. Crédito Constructor
03940 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 661-0844, 662-5085
Télécopieur : 661-0600

Association nationale des distributeurs de matériaux de construction

Asociación Nacional de Comerciantes de Materiales para la Construcción de la República Mexicana A.C.
José María Velasco No. 21
Col. San José Insurgentes
03900 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 593-4995
Télécopieur : 593-6047

Chambre nationale de l'industrie de la construction

Cámara Nacional de la Industria de la Construcción
Periférico Sur No. 4839
Col. Parques del Pedregal
14010 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 665-0424, 424-7400
Télécopieur : 606-6720

Chambre nationale de commerce de Mexico

Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO)
Paseo de la Reforma No. 42
Col. Juárez
06030 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 592-2677/2665
Télécopieur : 705-7412, 592-3571

Chambre nationale de l'industrie de la transformation
Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA)

Av. San Antonio No. 256
Col. Ampliación Nápoles
03849 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 563-3400
Télécopieur : 598-9467

Chambre de commerce du Canada à Mexico

Cámara de Comercio de Canadá en México
a/s Bombardier
Paseo de la Reforma No. 369, Mezzanine
Col. Juárez
06500 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 729-9903, 207-2400
Télécopieur : 208-1592

Chambre américaine de commerce à Mexico, A.C.

Cámara Americana de Comercio en México A.C. (AMCHAM)
Lucerna No. 78, Piso 2
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 724-3800
Télécopieur : 703-2911

Commission bancaire nationale

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)
Insurgentes Sur No. 1971
Col. Guadalupe Inn
01020 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 724-6900/6000
Télécopieur : 724-7364, 661-3608

Fédération nationale des promoteurs immobiliers

Federación Nacional de Promotores Industriales de la Vivienda (Proviac)
Darwin No. 30, Piso 4
Col. Anzures
11590 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 250-3056, 203-3290
Télécopieur : 250-6112

SOCIÉTÉS MEXICAINES

Grupo Alfa

Av. Gómez Morín No. 1111
Col. Carrizalejo
66254 Garza García, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 335-3535
Télécopieur : 335-8135

Grupo Protexa, S.A. de C.V.

Carretera Monterrey — Saltillo Kilómetro No. 339
Apartado Postal 2933
66350 Santa Catarina, Nuevo León
Mexique
Téléphone : 336-3030
Télécopieur : 336-2964

Bureau d'achat de Houston — IMXPORT

Téléphone : (713) 820-3300

Ingenieros Civiles Asociados, S.A. de C.V. (ICA)

Minería No. 145
Col. Escandón
11800 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 272-9991
Télécopieur : 272-9991 poste 3868

Gutsa Construcciones, S.A. de C.V.

Av. Revolución No. 1387
Col. Campestre San Angel
01040 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 662-7346
Télécopieur : 662-2471

Constructora Contec

Bulevar Temoluc
Módulo 75, No. 222-302
Col. Acueducto de Guadalupe
07270 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 391-4074
Télécopieur : 389-4259

ENTREPRISES FABRICANT DES MAISONS PRÉFABRIQUÉES AU MEXIQUE

URBINA, S.A.

Matamoros No. 319
Col. La Joya Tlalpan
14090 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 655-1950
Télécopieur : 573-0095

Macmillan Guadiana

Carretera Panamericana
Kilómetro no. 959
34304 Durango, Durango
Mexique
Téléphone : 12-0222, 25-1489
Télécopieur : 11-5375

Pinelli Contrucciones, S.A. de C.V.

Carretera Panamericana
Kilómetro No. 1044
34000 Durango, Durango
Mexique
Téléphone : 18-6515/3137
Télécopieur : 18-3017

Divisiones y Acabados Integrales, S.A. de C.V. (DYAISA)

Av. Cuahutémoc No. 153
Col. Roma
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 264-6939/6805
Télécopieur : 564-8274

Obras y Casas de Torreón, S.A. de C.V.

Juárez No. 175 Poniente
Col. Centro
27000 Torreón, Coahuila
Téléphone : 16-1840/8201
Télécopieur : 12-9506

FOIRES COMMERCIALES

Representaciones Comerciales Rep-Com 96
c/o U.S. Trade Center
Liverpool No. 31
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 591-0155
Télécopieur : 566-1115
Se tiendra du 26 au 28 mars 1996.

Muestra de la Industria de la Construcción
c/o Conex, S.A.
Calzada de las Aguilas No. 101-302
Col. Los Alpes
01710 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 593-9500/6231
Télécopieur : 593-9946
Se tiendra du 30 avril au 4 mai 1996.

Construcción 96
c/o U.S. Trade Center
Liverpool No. 31
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 591-0155
Télécopieur : 566-1115

Representaciones Guadalajara 96
c/o U.S. Trade Center
Liverpool No. 31
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 591-0155
Télécopieur : 566-1115

Expo-CIHAC 96
Centre de promotion pour la construction et le logement
c/o Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación
(CHIHAC)
Av. Minerva No. 16
Col. Crédito Constructor
03940 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 661-0844, 662-5085
Télécopieur : 661-0600

PUBLICATIONS COMMERCIALES

Bazar de la Construcción
3a. Cerrada de San Mateo s/n
Col. La Aplanada
54500 Atizapan de Zaragoza, Estado de México
Mexique
Téléphone : 668-0239/0298
Télécopieur : 668-0673

Business Mexico
c/o American Chamber of Commerce
Lucerna No. 78
Col. Juárez
06600 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 724-3800
Télécopieur : 703-2911/3908

Catálogo de la Construcción CIHAC 95-94
Centre de promotion pour la construction et le logement
c/o Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación, A.C.
(CIHAC)
Av. Minerva No. 16
Col. Crédito Constructor
03940 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 661-0844, 662-5085
Télécopieur : 661-0600

Construcción y Tecnología
Institut mexicain du ciment et du béton
c/o Instituto Mexicano del Cemento y del Concreto (IMCYC)
Insurgentes Sur No. 1846
Col. Florida
01030 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 660-2778/3198
Télécopieur : 534-2118

Expansión
c/o Grupo Editorial Expansión
Sinaloa No. 149, Piso 9
Col. Roma
06700 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 207-2176
Télécopieur : 511-6351, 208-2819

Medios Publicitarios Mexicanos, S.A. de C.V.

Av. México No. 99-103
Col. Hipódromo Condesa
06170 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 574-2604/2858
Télécopieur : 514-2668

Provienda

*clo Federación Nacional de Promotores Industriales de la
Vivienda (Proviac)*

Darwin No. 30, Piso 4
Col. Anzures
11590 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 250-3056, 203-3290
Télécopieur : 250-6112

Revista Mexicana de la Construcción

Chambre nationale de l'industrie de la construction
c/o Cámara Nacional de la Industria de la Construcción
Periférico Sur No. 4839
Col. Parques del Pedregal
14010 México, D.F.
Mexique
Téléphone : 665-0424
Télécopieur : 606-6720

Enquête auprès des lecteurs

AIDEZ-NOUS À MIEUX VOUS SERVIR

Nous voulons connaître votre opinion sur cette publication. C'est pourquoi nous vous serions reconnaissants de prendre quelques instants pour répondre aux questions ci-dessous. D'avance, merci!

1. Trouvez-vous que, dans l'ensemble, cette publication est?
(ne cocher qu'une réponse)
 - très utile
 - utile
 - assez utile
 - inutile
2. Comment évaluez-vous chacun des aspects suivants de cette publication?
 - a) Qualité du contenu (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
 - b) Qualité de la présentation (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
 - c) Utilité des illustrations (ne cocher qu'une réponse)
 - excellente
 - bonne
 - satisfaisante
 - médiocre
3. Si cette publication devait, à l'avenir, être mise à jour, révisée et publiée à nouveau, aimeriez-vous en recevoir un exemplaire?
 - Oui, je serais très intéressé(e)
 - Je serais probablement intéressé(e)
 - Non, je ne suis pas intéressé(e)
 - Je ne sais pas
4. Comment avez-vous trouvé la structure et la présentation de cette publication?
 - Claire et facile à suivre
 - Confuse et difficile à suivre
5. Étant donné vos besoins, cette publication a-t-elle traité le(s) sujet(s) abordé(s) de façon suffisamment détaillée?
 - Oui, tout à fait
 - Dans une certaine mesure
 - Non
 - Je ne sais pas
6. Vous auriez trouvé cette publication plus utile si elle avait contenu (cocher toutes les cases qui s'appliquent):
 - davantage de renseignements qualitatifs
 - moins de renseignements qualitatifs
 - plus de graphiques, d'illustrations et de tableaux
 - une analyse plus détaillée
 - une analyse plus courte
 - davantage d'exemples, d'études de cas, de profils de sociétés
7. À votre avis, manquait-il des renseignements importants dans cette publication?
 - Oui — veuillez préciser lesquels _____
 - Non
8. Y-a-t-il des facettes du sujet traité que vous auriez aimé voir aborder plus en détail?

9. Quelle(s) suggestion(s) feriez-vous pour améliorer la prochaine édition de cette publication?

10. Cette publication vous aidera-t-elle à développer vos activités?
 - Oui
 - Non
11. a) Votre société exporte-t-elle maintenant?
 - Oui, passez à la question 11 b)
 - Non, passez à la question 11 c)

b) Si oui, sur quels marchés étrangers

 - États-Unis
 - Europe
 - Japon
 - Mexique
 - Amérique latine
 - Autres (précisez s'il-vous-plaît) _____

c) Si non, prévoyez-vous exporter dans les 12 mois à venir?

 - Oui, où?
 - États-Unis
 - Europe
 - Japon
 - Mexique
 - Amérique latine
 - Autres (précisez s'il-vous-plaît) _____
12. Quel est le chiffre d'affaires approximatif de votre entreprise?
 - Moins de 1 million de dollars
 - Entre 1 et 5 millions de dollars
 - Entre 5 et 10 millions de dollars
 - Plus de 10 millions de dollars

Nous permettez-vous de prendre contact avec vous pour discuter de votre évaluation?

Nom _____

Organisme _____

Adresse _____

Tél. : _____ Téléc. : _____

Une fois rempli, veuillez nous faire parvenir ce questionnaire par télécopieur au numéro (613) 996-6142 ou adressez-le à :

Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international Canada
Édifice Lester B. Pearson, 125, prom. Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

LES DÉBOUCHÉS D'AFFAIRES AU MEXIQUE :
LA CONSTRUCTION DE LOGEMENTS



LIBRARY E À/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084180 0

CA1 EA616 96C53 FRE ex.1 DOCS
Les debouches d'affaires au
Mexique 43277315

SCHL  CMHC
Question habitation, comptez sur nous



Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade
Le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles

InfoCentre

Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500

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

Babillard 1-800-628-1581
électronique : (613) 944-1581