

La construction de logements

LES POSSIBILITÉS

- Même si on n'a enregistré que peu de ventes à l'exportation, le secteur mexicain du logement offre d'importants débouchés pour les fournisseurs canadiens.
- Malgré la dévaluation du peso de décembre 1994, on devrait assister à une reprise progressive du secteur du logement qui sera alimentée par le déficit en logements, qu'on évalue à près de 7 millions d'unités.
- Des investissements massifs, des secteurs public et privé, vont à la construction de nouveaux logements et à la rénovation.
- Même si les Mexicains ont une préférence affichée pour les constructions traditionnelles en maçonnerie et en plâtre, l'énorme pénurie oblige les constructeurs à envisager l'utilisation de nouvelles technologies et de matériaux de pointe.
- La rénovation par les bricoleurs est un phénomène nouveau, mais qui connaît une forte croissance et qui alimente la demande pour un certain nombre de produits spécialisés.

LE PRÉJUGÉ À L'ENCONTRE DU BOIS

Les usages mexicains en ce qui concerne la construction trouvent leurs origines en Espagne et auprès des ancêtres autochtones. Dans une société exposée à des luttes continues, les maisons en pierre ou en béton offraient une protection contre le feu et la violence. De plus,

on estimait qu'elles constituaient un actif permanent qu'on pouvait laisser en héritage aux générations à venir.

Les Mexicains continuent à trouver que les maisons en maçonnerie sont sûres et prestigieuses et ils ont un préjugé défavorable à l'encontre de l'utilisation du bois pour des fins structurelles. Ils estiment qu'il s'agit d'un matériau exposé à une grande gamme de risques dont le feu, les termites, les tornades, la pourriture et les tremblements de terre. Pour l'essentiel, les consommateurs ignorent les progrès réalisés dans la préparation des matériaux et dans les méthodes de construction qui peuvent éliminer ces problèmes éventuels.

Un autre élément est que les Mexicains préfèrent des maisons nécessitant peu d'entretien. La forte prédominance des maisons construites par leur propriétaire est également un élément important. Ces maisons sont, assez couramment, construites par petites étapes et le béton et les briques peuvent donc être laissés exposés à l'extérieur pendant que le constructeur finit son travail, ce qui peut prendre parfois plusieurs années.



SOMMAIRE

Outre ce résumé, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI) a préparé un profil sectoriel intitulé **Les débouchés d'affaires au Mexique : la construction de logements**. Ce document d'information sur le marché mexicain sur la construction de logements a été produit et publié par Prospectus Inc., en vertu d'un contrat du MAÉCI, en même temps que d'autres profils et résumés sectoriels sur les débouchés au Mexique. On peut se les procurer auprès de :

InfoCentre

Téléphone : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
FaxLink : (613) 944-4500
Babillard électronique (BÉI) :
1-800-628-1581 ou (613) 944-1581

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

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

© Ministère des Approvisionnements et Services, février 1996

N° cat. E73-0/41-1995-1F
ISBN 0-662-80092-3

Also available in English.

PARAÎNÉ PAR



Ces obstacles sont encore renforcés par les politiques en vigueur chez les prêteurs hypothécaires et les compagnies d'assurance. De même, les codes traditionnels de construction perpétuent la croyance voulant que les maisons en bois soient vulnérables au feu et aux tremblements de terre.

Les entreprises mexicaines de construction connaissent les caractéristiques réelles des maisons à charpente de bois et elles se sont efforcées de faire l'éducation des consommateurs. Le *Consejo Nacional de la Madera en la Construcción*, le Conseil national pour la construction en bois, a collaboré avec le gouvernement pour promouvoir les charpentes en bois et pour former des charpentiers.

Même si ces efforts ont mis du temps à donner des résultats, on constate un intérêt croissant pour ce type de construction. Le marché de la région frontalière au nord du pays est fortement influencé par les usages américains en construction et le bois est également mieux accepté dans les régions forestières du pays. Les maisons préfabriquées en bois commencent à percer sur le marché chez les Mexicains aisés, en particulier pour des résidences secondaires. En général, les Mexicains relativement aisés connaissent mieux les techniques de construction et sont plus désireux d'innover.

LE SECTEUR DU LOGEMENT

La construction a été le secteur à plus forte croissance de l'économie mexicaine pendant plus d'une décennie et celui du logement a enregistré une croissance de 5 à 6 pour 100 par année. Les entreprises mexicaines de construction ont toutefois été touchées durement par la dévaluation du peso de décembre 1994. Il est également probable que la pénurie de capital

continuera à handicaper ce secteur à court terme.

La pénurie de logements

Le Mexique est confronté à une pénurie de logements qui a l'ampleur d'une crise. Certains estiment qu'il faudrait sept millions de nouvelles unités de logement pour loger la population actuelle. À moins que le taux des mises en chantier n'augmente de façon marquée, le trou continuera à se creuser alors que la population jeune atteindra l'âge auquel on crée des familles. D'après la Banque mondiale, il faudrait plus de 800 000 nouvelles maisons par année pour faire face à la demande, mais on n'en construit que 600 000.

Le marché du logement

On a évalué en 1994 les dépenses en logement à 10 milliards de dollars US, mais cela ne tient pas compte de l'activité énorme dans le secteur non structuré de la construction. On estime en effet qu'environ la moitié de toutes les nouvelles maisons sont construites par ce secteur. De façon traditionnelle, les maisons sont construites par leurs propriétaires, qui n'ont pas accès à des sources officielles de financement et qui, souvent, ne sont pas non plus propriétaires du terrain.

On évalue que près de la moitié de la demande annuelle, à l'heure actuelle, concerne des maisons d'une valeur inférieure à 15 000 dollars US alors que seulement dix pour cent des besoins concernent des résidences de plus de 40 000 dollars US. Cette répartition de la demande laisse entendre un marché total de logements d'environ 17 milliards de dollars US, en tenant compte du secteur non structuré.

La technologie

Le niveau de technologie utilisé dans la construction de maisons au Mexique varie selon le marché ciblé.

La majorité des maisons sont construites en briques, en blocs de béton ou en béton coulé, recouvertes ensuite de stucco et de plâtre. Les projets plus importants ont tendance à faire davantage appel aux technologies sophistiquées. Quant aux projets de grande ampleur, ils concernent essentiellement des logements pour personnes à faible revenu et un grand nombre d'entre eux utilisent des techniques de construction plus modernes que pour les maisons destinées aux personnes à revenu moyen ou élevé. Par contre, les maisons destinées aux clients aisés font une plus grande consommation des produits de finition sophistiqués.

Au Mexique, les techniques les plus progressistes sont essentiellement destinées à réduire les coûts et les délais de construction. On a vu l'adoption de plusieurs nouvelles technologies pour la construction de logements destinés aux personnes à faible revenu. On peut citer les plastiques à base de polychlorure de vinyle (PVC), les panneaux d'acier, le béton cellulaire et le béton léger ou encore les usines à béton armé.

LE RÔLE DES IMPORTATIONS

Les importations de matériaux de construction se sont effondrées à la suite de la dévaluation. Le secteur de la construction connaît une époque de marasme et les importations sont simplement trop coûteuses pour la plupart des constructeurs étant donné la situation actuelle du marché. Les données sur le commerce international ne tiennent pas compte des services, mais des spécialistes du secteur estiment que l'importation de ceux-ci a chuté en proportion. La plupart des observateurs sont d'avis qu'on verra une reprise progressive des importations entre le milieu de 1996 et le début de 1997.

Il n'est pas possible d'établir la distinction entre les importations de matériaux de construction destinés au logement et ceux allant à d'autres types de construction. On trouve certaines données sur des éléments préfabriqués mais les importations mexicaines de ces types de produits restent relativement faibles. Les importations totales de portes en bois, de fenêtres, de panneaux de parquet, de bardeaux et d'éléments structurels préfabriqués atteignent à peine 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 détiennent environ 83 pour 100 de ce marché. En 1994, le Canada avait vendu moins de 200 000 dollars US de ces produits au Mexique.

Les fournisseurs canadiens ont exporté pour une valeur d'environ trois millions de dollars US de bâtiments préfabriqués au Mexique en 1994. Il s'agissait dans la plupart des cas de silos. Quant aux bâtiments préfabriqués d'autres matériaux que le bois, leurs ventes ont atteint environ un million de dollars US en 1993, mais aucune n'a été enregistrée en 1994.

LES ACHETEURS DE LOGEMENTS

Les acheteurs de nouvelles maisons peuvent être répartis en deux groupes : ceux qui ont accès au financement et ceux qui ne l'ont pas. Le financement accessible auprès des banques a, pour l'essentiel, été affecté aux propriétaires à revenu intermédiaire et supérieur. Les acheteurs à revenu moyen ont accès à des prêts spécialisés auprès du système mexicain de régimes de pensions obligatoires ou peuvent obtenir des hypothèques garanties par le gouvernement auprès des banques commerciales. Les acheteurs à faible revenu ont recours aux programmes d'achat du gouvernement

ou construisent eux-mêmes leurs maisons en s'autofinçant.

Avant la dévaluation du peso de décembre 1994, un analyste mexicain estimait que le nombre de familles qui, à Mexico, pouvaient se permettre d'acheter une nouvelle maison de 200 000 dollars US ne dépassait pas 15 000. Par contre, il y avait environ 600 000 acheteurs cherchant des maisons à faible prix.

Près de la moitié du marché concerne des maisons dont le coût est de 15 000 dollars US ou moins et un autre quart va à des maisons se situant entre 15 et 25 000 dollars US. D'après certains spécialistes, les maisons construites par leurs propriétaires et celles réalisées par le secteur non structuré représentent la moitié du marché total. Certains programmes gouvernementaux aident le propriétaire à construire progressivement sa maison.

Le financement des maisons

Il y a quatre sources de financement des maisons :

- les hypothèques bancaires traditionnelles;
- les fonds de pension;
- les hypothèques garanties par le gouvernement obtenues des banques;
- les programmes d'achat de logements du gouvernement

L'admissibilité à ces divers types de financement est en général fonction du niveau de revenu, mesuré d'après le multiple du salaire annuel minimum légal que représente le revenu familial. En 1994, le salaire annuel minimum (SAM) correspondait à un peu moins de 1 700 dollars US par année. Pour la majorité de la population, soit 52 pour 100, le multiple se situe entre un et cinq. Environ cinq pour cent de la population a un revenu inférieur ou égal au SAM. Vingt-trois pour cent des familles gagnent huit fois le SAM ou plus.

Secrétariat au développement social

Le *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social, gère le *Plan Nacional de Vivienda*, Stratégie nationale du logement, du gouvernement. Le *SEDESOL* conseille et aide les dirigeants des États et les pouvoirs locaux à la conception et à l'application de la réglementation ainsi qu'à la préparation des plans de développement urbain et d'utilisation des sols.

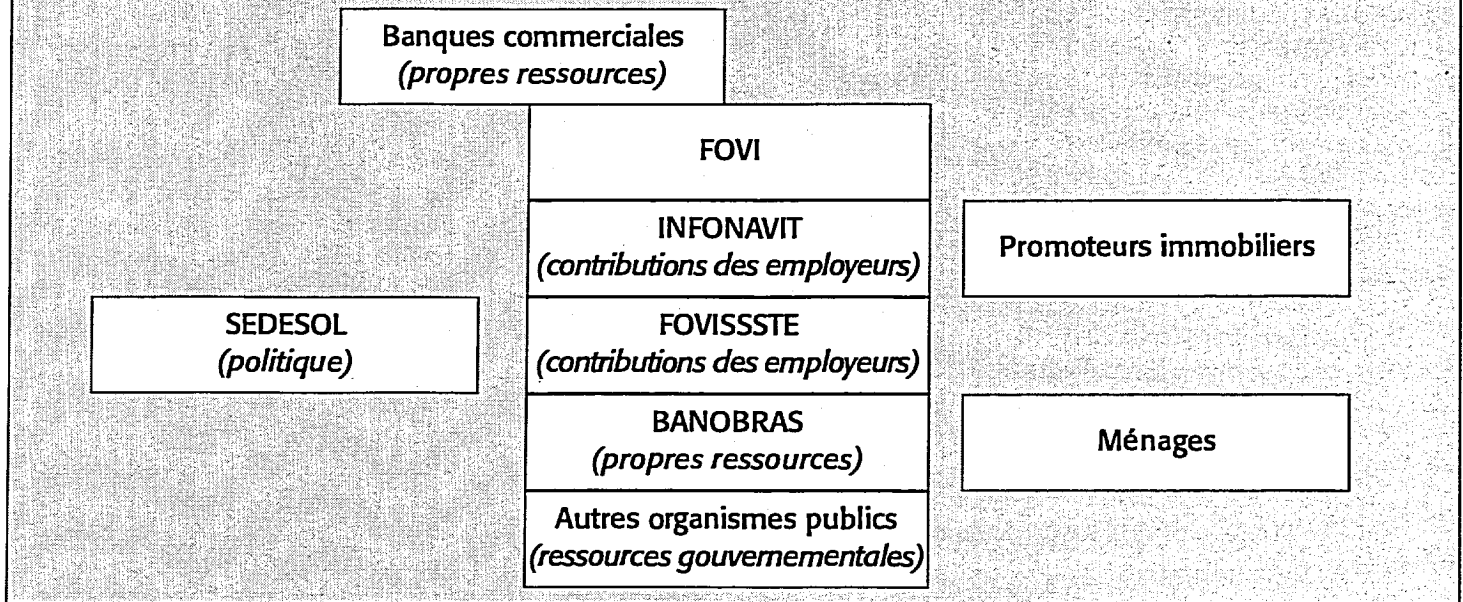
La stratégie de logement du *SEDESOL* met l'accent sur l'expansion de l'activité des banques commerciales dans le domaine du marché hypothécaire pour les clients à revenu faible et intermédiaire. En vertu de cette politique, les grands programmes de logement pour personnes à faible revenu ne sont plus affectés directement à la construction de logements. Ils visent davantage l'attribution de prêts hypothécaires aux propriétaires de maisons.

Les prêts hypothécaires traditionnels des banques

Même avant la dévaluation du peso de décembre 1994, il était difficile d'obtenir des hypothèques bancaires traditionnelles. 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. Depuis la dévaluation, il est devenu en pratique impossible d'obtenir des hypothèques traditionnelles auprès des banques.

Indépendamment de la dévaluation, une entrave importante à la disponibilité des hypothèques était l'absence d'un marché secondaire d'hypothèques garanties. Un autre problème réside dans le fait que les saisies en réalisation des garanties hypothécaires peuvent prendre de deux à trois ans. Le gouvernement s'efforce d'accélérer le règlement des conflits.

LES PRINCIPAUX INTERVENANTS POUR LE FINANCEMENT DES LOGEMENTS



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* dirige les fonds fédéraux de la *Banco de México*, Banque centrale du pays, vers les acheteurs à faible revenu. Les achats de maisons financés par le *FOVI* entrent dans deux catégories. Celles de type A ont environ 33 mètres carrés et doivent être vendues pour un montant ne dépassant pas 8,3 fois le salaire annuel minimum (SAM). Cela fixe le prix plafond à environ 14 000 dollars US pour 1994. Les maisons de type B ont 65 mètres carrés et peuvent se vendre 13,3 fois le SAM.

Les régimes de pensions

Les employeurs mexicains cotisent cinq pour cent des salaires des travailleurs à des régimes de

pensions. 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 travailleurs participants peuvent obtenir des prêts de ces fonds pour construire, acheter ou améliorer leur logement. Les prêts concernent essentiellement les personnes dont le revenu se situe entre deux et sept fois le SAM.

Les organismes publics de logement

Les organismes publics de logement des gouvernements fédéral, des États ou 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. Les prêts de ces organismes publics peuvent également servir à construire progressivement, à viabiliser les terrains, à installer les services publics, à améliorer des logements et à aider à construire soi-même sa maison.

LA CONCURRENCE

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. La plupart d'entre elles sont associées à de

Principaux organismes de financement des logements, 1994

En dollars US

Caractéristique	Banques commerciales	FOVI	Fonds de pensions	Organismes publics
Prêts hypothécaires en millions de \$ US	6 176,5 \$	1 088,2 \$	2 984,3 \$	806,3 \$
Parts des prêts	55,9 %	9,8 %	27 %	7,3 %
Nombre de prêts	138 839	42 721	172 000	150 391
Principaux types d'habitations financées	Habitations haut de gamme	Maisons abordables	Maisons abordables	Viabilisation des terrains et construction progressive
Coût des unités (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/cotisant	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	De 1 à 10 fois le SAM	Moins de 2,5 fois le SAM

Nota : d'après le taux de change en vigueur en juillet 1994 de 3,4 N \$ pesos par dollar US. Le taux de change au milieu de 1995 était tout juste inférieur à 6 N \$ pesos le dollar US.

Source : *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social, *Housing in Mexico*, 1994, avec des mises à jour du United States Department of Commerce.

grandes sociétés qui font également d'autres types de construction. Les constructeurs mexicains de maisons ont tendance à se spécialiser dans une gamme de prix donnée.

Les entreprises associées à *Grupo Alfa* et *PROTEXA* construisent 48 000 nouveaux logements pour personnes à faible revenu dans la région de Monterrey. *Grupo Alfa* prévoit construire 1 000 maisons pour ses travailleurs. Ces maisons seront d'une taille inhabituelle, avec 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.

Grupo BADASI 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.

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.

Hebel International GmBn s'est associé avec *Contec* 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.

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 et 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 les produits canadiens sont fiables. Par contre, l'opinion largement répandue est 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 le marché.

Certains observateurs ajoutent que les relations politiques nécessaires pour garantir des contrats au Mexique, au moins à court terme, ne sont pas à portée de la plupart des sociétés canadiennes, à moins qu'elles n'aient pour partenaire une entreprise locale.

LES TENDANCES ET LES DÉBOUCHÉS

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 réactivés. Les modifications récentes à la politique du gouvernement en matière de logement devraient stimuler ce marché à court terme, faisant apparaître d'importantes possibilités, en particulier pour les sociétés ayant des partenaires mexicains.

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. Certains détaillants implantés aux États-Unis commencent à être présents au Mexique pour y vendre directement des matériaux de bricolage.

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. 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 la réalisation de planchers, de panneaux muraux et d'autres produits de finition.

Il y a également 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 placards de cuisine, les portes et les fenêtres doubles. Les systèmes de chauffage, les tapis, les systèmes de plomberie et d'électricité ainsi que les recouvrements de mur trouveront aussi de petits créneaux au Mexique.

Les nouvelles techniques et 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. Les entrepreneurs s'informent sur toute une gamme de produits préfabriqués et de techniques de construction. Indépendamment des matériaux dont il s'agit, l'apparence finale de la maison doit toutefois correspondre à la culture et au goût des Mexicains. Pour l'essentiel, les entreprises mexicaines de construction cherchent davantage à accélérer la construction des bâtiments en béton qu'à trouver des matériaux de remplacement.

Il y a un marché petit mais prometteur pour les résidences secondaires préfabriquées de 160 à 250 mètres carrés. D'après une évaluation du U.S. Department of Commerce, les importations de maisons préfabriquées ont augmenté de façon très sensible, passant de 13,8 millions de dollars US en 1993 à 88 en 1994.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Les nouvelles politiques gouvernementales de logement

Au début de 1995, le gouvernement a lancé une série de programmes

destinés à stabiliser à nouveau l'économie. L'un de ceux-ci, le *Programa Especial para la Vivienda (PEV)*, programme spécial de logement, concerne le secteur du logement. Il a pour principal objectif d'aider les familles qui ne sont pas en mesure de rembourser les prêts hypothécaires obtenus avant la dévaluation. De plus, le gouvernement essaiera de relancer le secteur de la construction en acheminant des fonds aux promoteurs.

Les taxes et les droits divers

Jusqu'à récemment, le coût de la réglementation imposée par le gouvernement pouvait faire grimper les prix de 25 pour 100 pour les nouvelles maisons. Cela concernait les taxes pour le transfert, les droits d'enregistrement et les frais à payer aux notaires et aux avocats. En octobre 1992, le gouvernement du Mexique a lancé le *Acuerdo de Desregularización y Fomento a la Vivienda*, Accord pour déréglementer et promouvoir le logement, en coopération avec un certain nombre d'associations professionnelles. À la suite de ce programme, les coûts indirects moyens ont déjà baissé de 12,4 pour 100 en 1992 à 8,6 pour 100 en 1993 selon le *Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)*, Secrétariat au développement social.

La location

Afin d'attirer les investisseurs, le gouvernement fédéral, en coopération avec les pouvoirs locaux, modernise le cadre juridique du marché de la location. Pour cela, il 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 du Nuevo León.

La réforme agraire

Les modifications récentes à 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 permettant, entre autres, le transfert de terrains communautaires à la construction de projets domiciliaires abordables.

La propriété étrangère

Le gouvernement mexicain a le droit d'examiner tous les investissements qui auraient pour conséquence de faire dépasser le seuil des 49 pour 100 à la 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. Le gouvernement a adopté une législation permettant davantage d'investissements étrangers dans les «zones restreintes» le long du littoral et des frontières.

LES STRATÉGIES DE PÉNÉTRATION DU MARCHÉ

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 des 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 une société mexicaine. 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.

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 1995 a été tenue à Mexico en mai.
- *EXPO-CIHAC*, parrainée par le *Centro Impulsor de la Habitación y la Construcción (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 à Mexico en octobre.

CONTACTS IMPORTANTS

CANADA

Gouvernement canadien

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAÉCI)

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

InfoCentre

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

Télécopieur : (613) 996-9709

Fax Link : (613) 944-4500

Babillard électronique de
l'InfoCentre (BÉI) :

1-800-628-1581 ou
(613) 944-1581

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

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

Col. Polanco
Apartado Postal 105-05
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

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.

Le réseau mondial d'information sur les exportations (**Exportations WIN**) est un système informatisé conçu par le MAÉCI pour aider les agents de développement du commerce du Canada en poste à l'étranger à faire correspondre les besoins qu'ils y constatent aux capacités des sociétés canadiennes. Ce système fournit à l'utilisateur des renseignements sur les capacités, l'expérience et l'intérêt de plus de 23 000 exportateurs canadiens. Pour s'inscrire au réseau Exportations WIN, téléphonez au (613) 996-5701, ou télécopiez au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078.

Les institutions de financement internationales, incluant la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement, fournissent des fonds au Mexique pour le financement de toutes sortes de projets. Le MAÉCI vient en aide aux exportateurs canadiens qui s'efforcent d'instaurer des relations commerciales multilatérales financées par les institutions de financement internationales.

Le Service de renseignements commerciaux 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. Ce service est offert gratuitement par télécopieur, par courrier ou par téléphone. Pour obtenir de plus amples renseignements, téléphonez au (613) 954-5031, ou télécopiez au (613) 954-2340.

Société canadienne d'hypothèques et de logement

Société canadienne d'hypothèques et de logement

Siège social
700, ch. Montréal
Ottawa (Ontario) K1A 0P7
Téléphone : (613) 748-2000
Télécopieur : (613) 748-2098

Ministère de l'Industrie

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

L'Agence canadienne de développement international (ACDI)

L'ACDI est une source importante de financement éventuel des activités des entreprises canadiennes au Mexique grâce au fonds spécial — connu sous le nom d'INC — dont elle dispose dans le cadre du Programme de coopération industrielle. Ce fonds est destiné à inciter les entreprises canadiennes du secteur privé à œuvrer dans les pays en développement en finançant en partie l'instauration de relations d'affaires durables sous la forme, par exemple, de coentreprises ou d'accords de licence. Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (819) 997-7905/7906 ou télécopiez au (819) 953-5024.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La SEE est un organisme financier sensible 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.

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 des renseignements sur la gamme complète des services de la SEE, téléphonez au (613) 598-2500 ou télécopiez au (613) 237-2690.

Corporation commerciale canadienne

Corporation commerciale canadienne

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

Revenu Canada

La direction générale des programmes douaniers de Revenu Canada donne des renseignements sur l'ALÉNA. Elle offre aussi ce service en espagnol à son Bureau d'aide ALÉNA — espagnol. Pour plus d'information, téléphonez au (613) 941-0965.

Organismes parrains

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

Siège social
700, ch. Montréal
Ottawa (Ontario) K1A 0P7
Téléphone : (613) 748-2000
Télécopieur : (613) 748-2098

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

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

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

Centre d'information linguistique

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

Service d'invitations ouvertes à soumissionner

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

Association canadienne de normalisation

178, boul. Rexdale
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

Ambassade du Mexique au Canada

Ambassade du Mexique

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

MEXIQUE

Gouvernement du Mexique

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 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

Fonds de retraite 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 retraite pour le logement des 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 pour le 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

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 centrale du Mexique

Banco de México

Tacuba No. 4, Piso 1

Col. Centro

06059 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 512-5817, 237-2378

Télécopieur : 237-2370

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

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 des achats de Houston –
IMXPORT

Téléphone : (713) 820-3300

Constructora Contec

Bulevar Temoluco

Módulo 75, No. 222-302

Col. Acueducto de Guadalupe

07270 México, D.F.

Mexique

Téléphone : 391-4074

Télécopieur : 389-4259

*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 ext. 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

Foires commerciales

*Muestra de la Industria de la
Construcción*

a/s 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

«Expo-CIHAC 96»

**Centre de promotion de la
construction et du logement**

a/s 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

DOCS

CA1 EA612 96H51 FRE

La construction de logements. --

54442352