



Le marché du second-œuvre orienté vers la construction durable au Mexique

Juillet 2009

© MINEIE – DGTPE

Prestation réalisée sous système de management de la qualité certifié AFAQ ISO 9001

Tendances du secteur

Une demande croissante dans un secteur clé de l'économie mexicaine

Le marché du 2nd œuvre orienté vers la construction durable connaît un fort développement au Mexique. Les professionnels du secteur montrent un **intérêt croissant pour des produits innovants et/ou « écologiques »**, en particulier ceux qui permettent d'optimiser la consommation d'eau et d'énergie, tant pour le logement social et de haut de gamme que pour les immeubles de bureaux et les hôtels.

Ce constat s'explique d'abord par un **secteur productif secondaire et tertiaire** qui suit la tendance mondiale consistant à **se montrer responsable vis-à-vis de l'environnement**. De plus en plus de groupes mexicains ou de filiales de multinationales font certifier leurs bâtiments (usines ou bureaux) LEED (Leadership in Energy and Environmental Design).

Mais le **secteur public** n'est pas en reste, au contraire. En parallèle au secteur privé qui cherche à réduire ses dépenses de fonctionnement et à renforcer son image de marque, le Président Felipe Calderon a fait du développement durable et de la protection de l'environnement, un des cinq axes de travail de son **Plan National de Développement 2007-2012**.

Pour encadrer ces initiatives, la Commission Nationale pour l'Usage Efficace de l'Energie et la Commission Nationale de l'Eau, ont intensifié leur travail de **normalisation** avec l'aide des organismes certificateurs. Les villes aussi ont commencé à modifier leurs codes de construction en incluant des normes orientées vers les économies d'eau et d'énergie.

La demande d'équipements durables pour le bâtiment qui s'intensifie est donc là pour rester, l'offre innovante demeurant restreinte. **Les fabricants mexicains sont peu nombreux**, ce qui pousse les fournisseurs à importer leurs produits des Etats-Unis ou d'Europe (Allemagne, Italie Espagne et Pays-Bas principalement).

Ce marché présente donc de réelles opportunités pour les entreprises françaises, en profitant de la très bonne image de marque générale dont elles bénéficient auprès des mexicains.

Organisme certificateur LEED :
www.usgbc.org

Etat des lieux

Logements, bureaux, centre commerciaux, tourisme : des sous secteurs dynamiques

Le secteur de la construction est dynamisé par les besoins structurels de logements

Au 1^{er} semestre 2009, le secteur de la construction a contribué à hauteur de **7% du PIB** national (soit environ **44 milliards d'euros**). Le secteur emploie actuellement plus de **8% de la population active mexicaine**. Le Mexique présente une demande élevée de logements pour les prochaines décennies. Cela est en partie dû à la croissance démographique, mais également à l'existence d'un déficit historique de logements, principalement pour la tranche de population à faibles revenus. **Ce déficit est estimé entre 4 et 5 millions de logements.**

Les mesures d'incitations publiques dans le logement social

Le Gouvernement Fédéral mexicain promeut la construction durable en mettant en place un **financement spécial de 18,5 milliards USD** pour les citoyens désireux d'acquérir un logement comprenant des matériaux et produits du 2nd œuvre durables : isolants, panneaux solaires, etc. Ce financement est destiné à faciliter les prêts immobiliers pour les mexicains à faibles revenus.

Le gouvernement de la ville de Mexico a aussi lancé un **Plan Vert** afin d'impulser et de diffuser les pratiques durables dans la construction. Ce plan inclut – outre **140 autres mesures** - la végétalisation des toits des immeubles appartenant à la Ville de Mexico (hôpitaux, administrations, etc) et des réductions d'impôt foncier jusqu'à 25% pour les bâtiments intégrant des éléments architectoniques durables.

Les logements haut et moyen de gamme représentent une part non négligeable de la demande. En effet, parmi la population aux revenus les plus élevés, le durable reste une mode plus qu'une nécessité. La consommation se porte donc vers des produits étrangers, notamment européens, en avance technologiquement et esthétiquement.

L'immobilier de bureau : un segment consommateur de 2nd œuvre durable

En 2009, environ **20% des tours en cours de construction intègrent les principes de la construction durable.**

Que ce soit pour améliorer leur image de marque, réaliser des économies d'énergie ou répondre à une vraie demande de leurs clients, de plus en plus d'entreprises « passent au vert ». Pour cela, elles font appel à des professionnels, qu'on appelle des « LEED Accredited Professionals ». Ce sont souvent des architectes, qui grâce à leur accréditation, permettent à l'entreprise d'obtenir la certification nord-américaine LEED (comparable à HQE en France).

Les entreprises peuvent donc faire certifier leurs unités de production, mais aussi leurs bureaux (c'est le cas le plus fréquent à Mexico). Pour réduire l'empreinte écologique, elles utilisent des produits tels que : double vitrage, isolation thermique des cloisons, air conditionné à forte efficacité énergétique, revêtements de sols, de murs et de plafonds recyclables ou fabriqués dans des matériaux recyclés, mobiliers de bureau recyclés, etc.

Le secteur du tourisme rentre progressivement dans le durable

Le tourisme est l'un des secteurs clés de l'économie mexicaine. Il représente 8% du PIB. Le Fonds National pour la Promotion du Tourisme a pour rôle de développer ce secteur, notamment à travers des projets durables comme les « Centres Intégralement Planifiés ». En juin 2009, une loi a été votée afin de réglementer la construction du secteur touristique : elle vise à promouvoir la construction durable et protéger les écosystèmes.

Les centres commerciaux

Le Mexique compte environ 1,5 million de commerces, dont près de 200 000 à Mexico. Les grands magasins occupent 7% des surfaces de vente et réalisent 18% du chiffre d'affaires ; les magasins spécialisés réalisent quant à eux 13% des ventes. Trois groupes dominent le marché : El Palacio de Hierro, El Puerto de Liverpool et Sanborns.

Ce segment est très propice au 2nd œuvre durable car les grandes chaînes de distribution misent beaucoup sur leur image de marque. Réduire leur consommation d'énergie est donc plus qu'une nécessité, c'est un outil marketing. L'investissement dans l'isolation des bâtiments par exemple met en jeu des sommes importantes de par l'étendue de surfaces à couvrir.

Conditions d'accès au marché

Le système nord-américain LEED a pris le pas sur les normes mexicaines encore trop peu nombreuses

Pas de tarifs douaniers

Les échanges entre l'Union Européenne et le Mexique sont régis par l'Accord de libre échange (ALE) entré en vigueur le 1^{er} juillet 2000 entre les parties. Cet ALE a instauré une zone de libre-échange pour les biens depuis 2007.

Consulter les tarifs douaniers:

<http://www.economia->

[snci.gob.mx:8080/siaviWeb/siaviMain.](http://www.economia-snci.gob.mx:8080/siaviWeb/siaviMain.jsp)

[jsp](http://www.economia-snci.gob.mx:8080/siaviWeb/siaviMain.jsp)

Organismo Nacional de
Normalización y Certificación de la
Construcción y Edificación:

www.onncce.org.mx

Pas de préférence nationale

La majorité des produits et matériaux du 2nd œuvre utilisés au Mexique sont produits à l'étranger, notamment aux Etats-Unis (ALENA). Il n'y a donc pas de « préférence nationale » instaurée par les acteurs du marché au moment de choisir un produit. Au contraire, les produits européens en général bénéficient d'une image de qualité. Les produits français sont reconnus pour leur avant-gardisme en termes de design.

Certification LEED

Ce système de certification originaire des Etats-Unis est de loin le plus utilisé au Mexique. C'est l'US Green Building Council qui certifie les produits. Obtenir cette certification permet au produit d'être reconnu comme durable par tous les acteurs.

Les Normas Oficiales Mexicanas (NOM) sont obligatoires pour tous les produits distribués sur le territoire national. Dans le secteur de la construction, elles sont éditées par l'Organisme National de Normalisation et de Certification (ONNCCE). Elles sont accessibles en faisant la demande auprès de cet organisme.

Les Normas Mexicanas (NMX) sont dites « volontaires » dans la mesure où leur application résulte d'un accord entre les parties. Ces normes ne sont donc pas obligatoires lors de l'importation d'un produit. Cependant, une loi Fédérale précise que pour certains produits, et dans le cadre d'un appel d'offres public, il est impératif de respecter les normes NOM et NMX.

Les stratégies de distribution

Les distributeurs spécialisés : la meilleure option

Les petits commerces et grandes surfaces de bricolage

Les produits destinés aux particuliers sont écoulés dans une multitude de petits magasins et micro-distributeurs locaux qui vendent essentiellement les marques les plus répandues et des produits de qualité moyenne. A l'inverse, les fabricants étrangers ou nationaux vendent directement aux constructeurs, aux distributeurs destinés aux professionnels, voire aux grandes chaînes de distribution (Home Depot, Construrama, Arkio...).

Les distributeurs spécialisés

Contrairement aux petits commerces et grandes surfaces de bricolage, ceux-ci importent quasi-exclusivement des produits de qualité, haut de gamme et correspondant aux tendances du moment. Les architectes font exclusivement appel à eux car ils proposent des services que n'ont pas les petits commerces : soutien technique, SAV, commandes spéciales, veille technologique, etc.

Les représentants commerciaux

A la différence des distributeurs, les agents commerciaux ne vendent ni n'achètent. Ils sont de simples intermédiaires entre le distributeur local et le fabricant étranger, qui, en choisissant cette solution, externalise son service commercial. C'est cependant un moyen de distribution peu répandu, beaucoup d'entreprises choisissant d'implanter un bureau commercial.

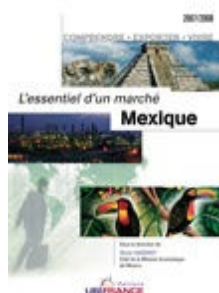
Pour en savoir plus



-Le marché du second-œuvre orienté vers la construction durable au Mexique, Guide Répertoire des entités ayant marqué un intérêt pour l'offre française, septembre 2009, 135€ H.T. Achat en ligne : www.ubifrance.fr/librairie/prodouvrage.asp?SKU=001B0953553A

-Lettre du Mexique et d'Amérique Centrale, abonnement : 11 numéros par an, 77€ H.T. www.ubifrance.fr/librairie/prodouvrage.asp?SKU=001PE141201

« L'essentiel d'un marché : Mexique » (avril 2007 ; pp. 190 ; 23,70 euros HT) : informations pour une première approche du marché mexicain.



Les salons du secteur au Mexique :

-Expo Cihac – Mexico D.F. : salon annuel au mois d'octobre. Le plus grand salon de la construction au Mexique. www.cihac.com.mx

-SAIE – Mexico D.F. : Salon annuel de la construction (avril) avec des exposants dans les domaines de la domotique et du second œuvre. Salon orienté vers les professionnels (architectes, constructeurs, distributeurs). www.saiemexico.com.mx

-The Green Expo – Mexico D.F. : tous les ans en septembre/octobre. Salon qui rassemble des acteurs nationaux et internationaux (pavillons allemand et nord-américain) de l'environnement. www.thegreenexpo.com.mx

-HabitatExpo – Mexico D.F. : salon annuel en juin. Rassemble des distributeurs, principalement nationaux, de meubles (cuisine, salle de bain), luminaires, etc. www.habitatexpo.co

**Le marché du second-œuvre orienté vers la construction durable au Mexique –
01/07/2009 © MINEIE - DGTPE**

Copyright

Tous droits de reproduction réservés, sauf autorisation expresse de la Mission Economique de Mexico (adresser les demandes à mexico@missioneco.org).

Clause de non-responsabilité

La ME s'efforce de diffuser des informations exactes et à jour, et corrigera, dans la mesure du possible, les erreurs qui lui seront signalées. Toutefois, elle ne peut en aucun cas être tenue responsable de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication qui ne vise pas à délivrer des conseils personnalisés qui supposent l'étude et l'analyse de cas particuliers.



Auteur : Benjamin FOUCHARD

Service Économique Régional

Adresse : La Fontaine 32 - Col. Polanco

México D.F., DF 11560

Mexique

Rédigée par : Benjamin FOUCHARD et Thomas DUFOR

Revue par : William PECRIAUX et Aline GUILLON

Version originelle du 11/08/2009