

ETUDE DE CAS : MEXIQUE

CONSTRUMEX : FACILITER LES INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS A DISTANCE POUR LES MIGRANTS MEXICAINS INSTALLEES AUX ÉTATS-UNIS

Synthèse

Né d'une initiative du géant mexicain de la construction CEMEX, Construmex fait suite à la réussite de l'initiative entrepreneuriale à visée sociale Patrimonio Hoy, qui ciblait les consommateurs à faibles revenus. Depuis sa création en 2001, Construmex a aidé plus de 14 000 Mexicains émigrés aux États-Unis à construire, acheter ou rénover une maison au Mexique, pour eux-mêmes ou leurs familles. Jouant le rôle d'intermédiaire entre ces émigrés et leurs contacts ou bénéficiaires désignés au Mexique, Construmex augmente l'efficacité et l'efficacité des investissements immobiliers.



L'étude de cas présente les défis qu'a dû relever Construmex pour servir les marchés à faibles revenus et les innovations qui ont permis de les surmonter, dont les divers partenariats qu'il a fallu mettre en place pour exécuter des transactions commerciales commencées dans un pays et terminées dans un autre. De 2002 à 2006, Construmex a réalisé un chiffre d'affaires de 12,2 millions de dollars en matériaux de construction. Depuis fin 2005, 200 maisons ont été vendues et 23 % des clients de Construmex sont des femmes.

Résultats positifs pour les populations pauvres

- Les migrants contrôlent la destination finale de leurs investissements immobiliers par l'achat à distance de matériaux de construction et de maisons.
- Les migrants font des économies de temps et d'argent comparé aux méthodes traditionnelles de transfert de fonds.
- Les maisons des bénéficiaires ont une durée de vie plus longue et sont plus sûres grâce à la conception réalisée par un professionnel et à l'aide à la programmation.
- Transferts plus efficaces des dons communautaires des clubs de migrants.
- Les migrants peuvent faire valoir aux États Unis leurs antécédents comme emprunteurs.

Résultats positifs pour l'entreprise

- À la fin de 2006, Construmex avait été contactée par plus de 67 000 clients potentiels et avait reçu des commandes pour des matériaux de construction de la part de 18 000 clients.



Entreprendre au bénéfice de tous
Quand business et développement vont de pair



- En 4 ans, Construmex avait réalisé des ventes pour 12,2 millions d'USD.
- Durant cette même période, Construmex avait vendu 200 maisons.
- Grâce à ses études de marché, Construmex a identifié et ouvert un nouveau segment de marché et le nombre de bureaux de vente dont elle dispose aux États-Unis est passé de 1 à 7.

Principales contraintes

- *Informations sur le marché* : Construmex manquait d'informations concernant les migrants mexicains aux États-Unis, qui ne disposaient pas d'autant d'économies que ce qu'avait prévu la société.
- *Connaissances et compétences* :
 - Les clients manquaient de connaissances dans les méthodes de conception, d'optimisation et de construction des logements.
 - Les migrants mexicains étaient peu sensibilisés et avaient une opinion négative des entreprises qui démarchent les migrants (en raison de mauvaises expériences).
- *Accès aux services financiers* : Absence d'options de financement pour les familles mexicaines leur permettant de construire leur propre maison.

Stratégies clés

- *Investir dans l'élimination des contraintes* :
 - Construmex a apporté aux clients une assistance technique donnée par des experts, partagé son réseau de distribution des revendeurs locaux de ciment avec une autre filiale de Cemex et utilisé la base de données des méthodes de construction de cette filiale dans différentes régions du Mexique.
 - Construmex a développé un produit de conversion de liquidités en actifs pour permettre aux fonds transférés depuis l'étranger de servir de tranches de paiement pour une maison.
- *Tirer parti des atouts des populations pauvres* : Construmex a embauché des migrants mexicains et parrainé des actions culturelles comme moyen de connaître la communauté.
- *Combiner les ressources et les capacités* : Construmex a travaillé avec les consulats mexicains aux États-Unis et les clubs de migrants pour avoir accès à des informations pertinentes et gagner la confiance des migrants.
- *Se concerter avec les gouvernements sur la politique à suivre* : Construmex participe au programme de contrepartie du gouvernement dans lequel, pour chaque centime envoyé par un migrant au bénéfice d'un projet de développement dans la communauté, le gouvernement versait trois fois cette même somme pour réaliser le projet.



Grille de stratégies

		Stratégies				
Construmex		Adapter les produits et les processus	Investir dans l'élimination des contraintes du marché	Tirer parti des atouts des populations pauvres	Combiner les ressources et les capacités de différents acteurs	Se concerter avec les gouvernements sur la politique à suivre
Contraintes	Informations sur le marché					
	Cadre réglementaire					
	Infrastructures matérielles					
	Connaissances et compétences					
	Accès aux services financiers					

Opportunités et défis pour le passage à une plus grande échelle

- Le principal défi de Construmex est d'augmenter sa taille tout en créant et en conservant une viabilité financière.
- Les opportunités pour renforcer les impacts de Construmex comprennent une plus grande implication des principaux acteurs (représentants de CEMEX et distributeurs locaux de matériaux de construction) et l'amélioration du bouche-à-oreille comme moyen de promotion parmi les bénéficiaires au Mexique.
- Les migrants et leurs familles pourraient bénéficier de services supplémentaires comme des conseils en matière de construction et une supervision au Mexique.