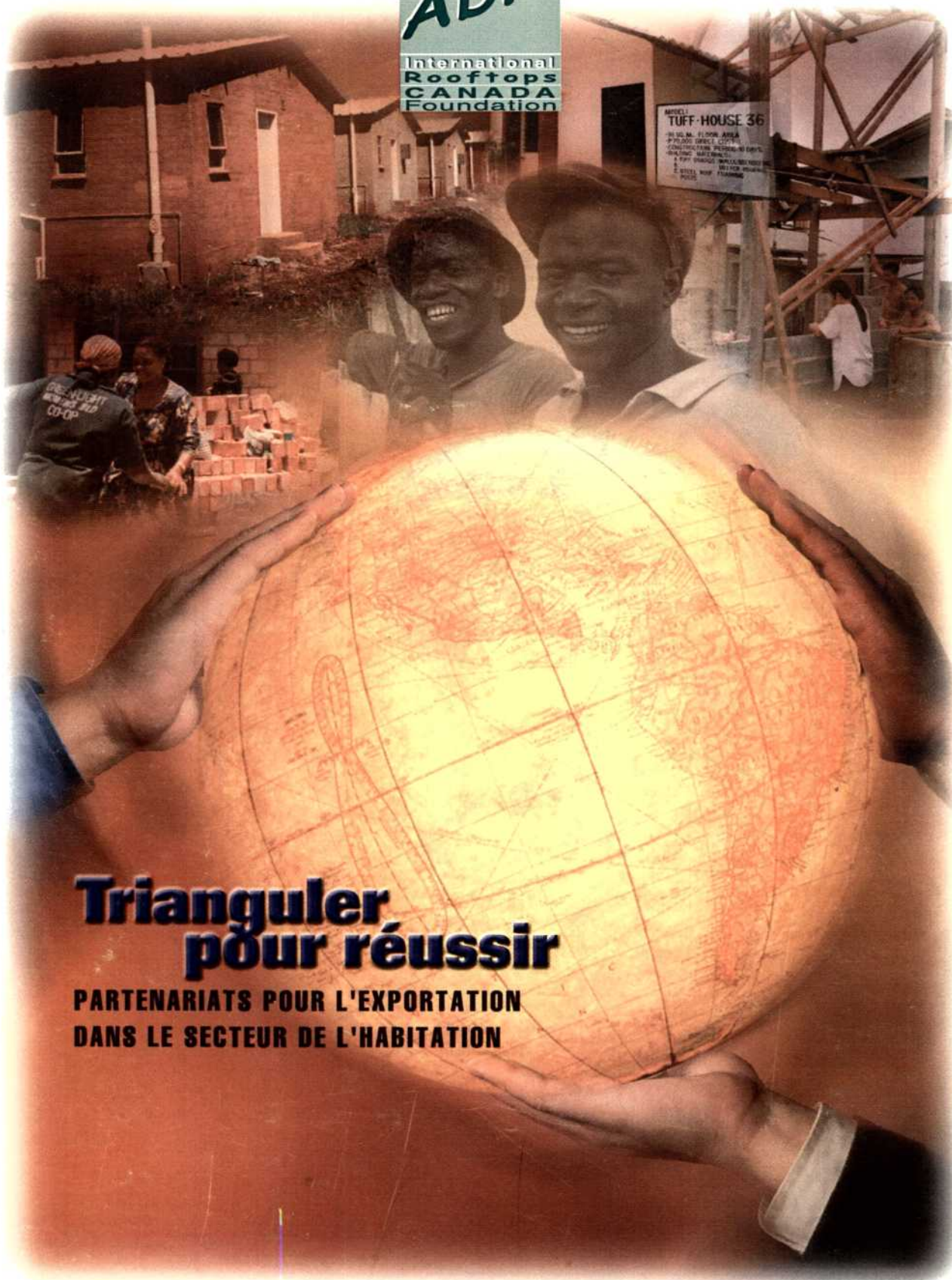


Fondation
Abri
International
Rooftops
CANADA
Foundation



Triangler pour réussir

**PARTENARIATS POUR L'EXPORTATION
DANS LE SECTEUR DE L'HABITATION**



Triangler pour réussir

**PARTENARIATS POUR L'EXPORTATION
DANS LE SECTEUR DE L'HABITATION**

Août 1998

PARTENARIATS POUR L'EXPORTATION DANS LE SECTEUR DE L'HABITATION

-

TRIANGULER POUR RÉUSSIR

PAR : LA FONDATION ABRI INTERNATIONAL

Cette étude a été réalisée par Renée Lachapelle et James McGregor sous la direction de Barry Pinsky, Directeur général d'Abri International avec des contributions financières égales de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), de la Société d'habitation du Québec (SHQ) et de la Fondation Abri International.

Les points de vue exprimés par les auteurs dans la présente étude n'engagent en rien la SCHL et la SHQ, et les différentes organisations et entreprises consultées.

De par son caractère exploratoire, cette étude n'a pas permis de rencontrer tous les acteurs dont la nature et l'ampleur des activités dans le secteur de l'habitation auraient été pertinentes. Les auteurs s'excusent auprès de ceux qui n'ont pu être rejoints et remercient toutes les personnes qui ont bien voulu partager leur expérience et leur perspective en matière de partenariat en habitation.

Les auteurs tiennent à remercier Louise Constantin (Fédération des coopératives d'habitation montréalaises) et Martin Wexler (du Service de l'habitation de la Ville de Montréal) pour leurs précieux commentaires lors de la révision du rapport.

Pour obtenir une copie de cette publication, contactez Abri International à 5185, boul. Saint-Laurent, Montréal, Québec, H2T 1R9 ou par courrier électronique à : ahm@microtec.net.

Août 1998

© Abri International, SCHL, SHQ.

Cette publication peut être citée ou partiellement reproduite sans la permission des auteurs en autant que la provenance soit clairement indiquée.

SOMMAIRE

Le système canadien de production de l'habitation comprend une vaste gamme de biens et de services, tels la gestion de projets, la production et la vente de matériaux, la construction, la promotion et la gestion immobilière, le cadre réglementaire et le financement. Au Canada cette gamme de biens et de services est offerte par une myriade de compagnies, d'organisations, d'agences et de gouvernements. Dans ce contexte tripartite, les organisations non gouvernementales (ONG) canadiennes contribuent positivement au fonctionnement du système.

Confrontées à la diminution de débouchés au Canada ou simplement intéressées à saisir les opportunités qui s'ouvrent à l'étranger, les entreprises canadiennes se tournent davantage vers l'exportation. Toutefois, le producteur canadien qui souhaite vendre ses biens ou services à l'extérieur du pays fait face à des défis de taille. Il doit surmonter les contraintes liées à la réglementation, au financement et aux réalités politiques et culturelles dans le pays visé.

Les stratégies de développement économique canadiennes et québécoises visent à élargir les possibilités de commerce international. Dans le secteur de l'habitation, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) a créé un Centre responsable du développement du marché international. La Société d'habitation du Québec (SHQ) y consacre des ressources et participe activement à plusieurs initiatives.

De leur côté, les ONG canadiennes qui œuvrent à l'échelle internationale ont acquis une connaissance intime de plusieurs pays. C'est le cas de la Fondation Abri International (Rooftops Canada Foundation) qui est active à l'extérieur du pays depuis 14 ans.

La Fondation Abri International a examiné si le développement du secteur de l'habitation canadien outre-mer serait favorisé par un partenariat entre les entreprises privées, les ONG et le secteur public, comme c'est actuellement le cas au Canada dans le domaine de l'habitation. Ce document rend compte de l'étude de potentiel d'une telle collaboration afin d'en dégager les paramètres.

L'exportation de biens et de services en habitation demeure limitée et ce, malgré le nombre et la variété de services gouvernementaux venant appuyer cette démarche et la vaste gamme de produits disponibles à l'exportation. La problématique repose d'abord sur la difficulté d'identifier un marché, un partenaire ou un réseau de distribution local. La présence dans le pays visé d'un système d'habitation fonctionnel ouvre des opportunités supplémentaires.

Un système d'habitation fonctionnel résulte d'un équilibre efficace entre l'offre, les moyens des ménages, les ressources disponibles et les mécanismes de production. Le développement cohérent du système requiert l'intervention d'un grand nombre d'acteurs agissant en complémentarité. En l'absence d'un système fonctionnel, la première intervention locale consiste en la mise en place des éléments manquants, offrant des possibilités d'exportation dans le domaine des services et expertises. À mesure que la demande devient solvable, d'autres occasions d'affaires peuvent se présenter pour la promotion immobilière et l'exportation de produits finis, incluant la maison complète.

Les ONG qui œuvrent à l'échelle internationale ont acquis au fil des décennies une connaissance intime de plusieurs pays. Leur personnel qualifié, leurs capacités techniques et leur réseau de contacts sont des atouts qu'il ne faut pas négliger. En tant qu'institutions poursuivant des objectifs sociaux, leurs activités peuvent non seulement agir en complémentarité aux projets mais peuvent également favoriser leur succès.

Cette étude conclut qu'un potentiel demeure pour l'instant inexploité par les acteurs privés, non gouvernementaux et publics. La triangulation assurée par ces trois catégories d'intervenants assure la force de la structure au Canada. Il s'agit donc d'appliquer cette même logique au domaine de l'exportation des biens et services en matière d'habitation, de compléter en quelque sorte le triangle.¹

Pour les gouvernements, les ONG sont des partenaires naturels au développement de la société civile. Les ONG partagent avec les gouvernements ses objectifs sociaux, ont un fonctionnement ouvert et contribuent au développement des conditions nécessaires à l'épanouissement d'un véritable marché de l'habitation. Pour le secteur privé, les ONG représentent une source d'expertise sur les pays, les clientèles et les partenaires. Pour les ONG les partenariats permettent de bonifier leurs approches et d'élargir leurs sources de revenus.

La Fondation Abri International a la particularité d'être une ONG de développement international qui travaille exclusivement dans le secteur de l'habitation. Ses services-conseil sur le plan des politiques et programmes d'habitation peuvent, dans bien des cas, servir de tremplin à l'exportation de services, de matériaux et composantes. Sa présence et son réseau de contacts dans plusieurs pays facilitent également l'identification de créneaux, de partenaires et de clientèles.

La rareté des expériences de partenariat entre le secteur privé et celui des ONG est due à une faible connaissance mutuelle, aux tensions présumées ou réelles entre les objectifs du *développement* et ceux du *commerce* et aux contraintes structurelles propres aux organismes à but non lucratif. Cependant, ces mêmes contraintes n'ont pas empêché une complémentarité de rôles entre les acteurs privés, non gouvernementaux et publics canadiens et québécois. Pour tirer parti des avantages qu'offre le partenariat, plusieurs défis doivent être relevés par tous les acteurs concernés. La collaboration qui existe déjà ici entre la SHQ, la SCHL et le secteur coopératif en habitation constitue un exemple dont il faudrait s'inspirer dans le cadre des stratégies en matière d'exportation.

Abri International recommande une approche par étapes dans laquelle la SCHL et la SHQ prendront une certaine initiative. En premier lieu, il est nécessaire de sensibiliser les acteurs quant aux possibilités de partenariat et de favoriser certains contacts et rapprochements. Ainsi, il est suggéré que la présente étude fasse l'objet d'une diffusion auprès de tous les acteurs concernés. Il est préconisé qu'Abri International soit davantage associé au développement des stratégies en matière d'exportation en habitation et qu'elle participe aux comités pertinents en vue d'assurer la présence du troisième secteur. Abri International pourrait aider à la compilation d'informations additionnelles sur le rôle des ONG dans les pays ciblés, soutenir la planification de missions étrangères et prendre une part plus active aux projets et aux réseaux existants. Abri International recommande une démarche intégrée visant la mise en place de moyens de financement de l'habitation dans certain pays cibles. Abri International proposera également ses services à la SCHL, à la SHQ et à certaines entreprises privées pour explorer sa participation plus directe à des initiatives déjà en cours ou en planification.

¹ Notons à cet égard que la Conférence des Nations Unies tenue à Istanbul en 1996, à laquelle participait une importante délégation canadienne, a confirmé la nécessité de ces trois catégories d'acteurs.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE	ii
1 . INTRODUCTION	1
1.1 La problématique de l'habitation	2
1.2 L'exportation des biens et services reliés à l'habitation	4
2 . LE SECTEUR PRIVÉ	5
2.1 Les services	5
2.2 Les matériaux et les composantes	6
2.3 Les maisons	6
2.4 Conclusions	7
3 . LES ORGANISATIONS NON GOUVERNEMENTALES	8
3.1 Les ONG de coopération internationale	9
3.2 Les ONG institutionnelles	10
3.3 Le secteur coopératif	11
3.4 L'expertise des ong	12
3.5 Abri International – Rooftops Canada	13
4 . LE PARTENARIAT PRIVÉ-ONG-PUBLIC	15
4.1 Les expériences de partenariat identifiées	16
4.2 Les contraintes au partenariat	16
4.3 Quelques conclusions sur les expériences	17
4.4 La collaboration avec Abri International	18
4.4.1 Le volet des services	18
4.4.2 Le volet des matériaux et des composantes	19
4.4.3 Le volet des maisons	20
4.4.4 Les occasions d'affaires	20
5 . CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	23
6 . ANNEXES	25
Annexe A : Index des acronymes	25
Annexe B : Liste des personnes consultées	26
Annexe C : Références bibliographiques et sources d'information	27

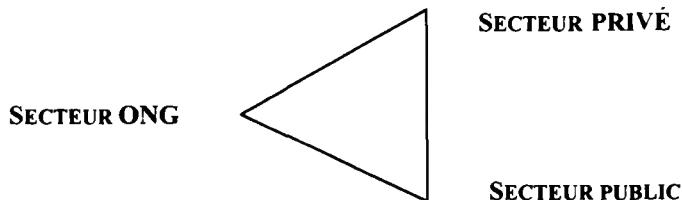
1. INTRODUCTION

Les nouvelles stratégies de développement économique canadiennes et québécoises visent à élargir les possibilités de commerce international. Ces stratégies sont soutenues au moyen de projets incluant explicitement le développement de liens commerciaux. Dans le secteur de l'habitation, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) a créé une Direction responsable du développement du marché international. La Société d'habitation du Québec (SHQ) y consacre des ressources et participe activement à plusieurs initiatives. La Chambre de commerce du Montréal métropolitain cherche à encourager ses membres à exporter dans le domaine de l'habitat.

Confrontées à la diminution de débouchés au Canada ou simplement intéressées à saisir les occasions d'affaires qui s'offrent à l'étranger, les entreprises canadiennes se tournent davantage vers l'exportation. Toutefois, le producteur canadien qui souhaite vendre ses biens ou services à l'extérieur du pays fait face à des défis de taille. Il doit identifier un marché, trouver un partenaire local et vendre son produit malgré les contraintes de la réglementation, la résistance locale et les difficultés de financement. De nombreuses agences, services et programmes gouvernementaux viennent appuyer ces démarches.

De leur côté, les organisations non gouvernementales canadiennes (ONG) qui œuvrent à l'échelle internationale ont acquis une connaissance approfondie de plusieurs pays. C'est particulièrement le cas de la Fondation Abri International (Rooftops Canada Foundation) qui est active à l'extérieur du pays depuis 14 ans. Mise sur pied en 1984 par la Fédération de l'habitation coopérative du Canada (FHCC) dans le but de représenter ses activités internationales dans les pays en développement, Abri International a formé récemment un partenariat avec l'Association canadienne d'habitation et de rénovation urbaine (ACHRU) qui lui a permis d'étendre son intervention en Europe de l'Est.

Abri International demeure la seule ONG qui intervient exclusivement dans le domaine de l'habitation et de l'urbanisme en collaboration avec des partenaires outre-mer. Ses experts-conseil proviennent du réseau des organismes municipaux, des coopératives d'habitation et de leur fédération et des Groupes de ressources techniques (GRT) responsables de la mise en œuvre des programmes gouvernementaux d'habitation au Canada. Ils ont, dans ce cadre, collaboré de près avec la SHQ, la SCHL, les municipalités, les entreprises privées, les professionnels et les communautés dans le développement de projets d'habitation. En plus de développer une expertise en développement immobilier, en gestion de projet et en mise en marché, ils ont dû acquérir une expérience en animation et développement communautaire de même qu'en élaboration de programmes publics d'intervention. De cette façon, les GRT et le secteur coopératif ont joué un rôle complémentaire aux activités du secteur privé (construction, mise en marché, services professionnels, financement, assurances) et du secteur public (programmes d'aide, d'assistance, de garantie, de normes de construction, de zonage). En ce sens, le travail des ONG, en lien avec les communautés et en complémentarité avec les interventions des secteurs public/parapublic et privé, vient compléter le triangle des acteurs clés en matière d'habitation.



L'urbanisation, particulièrement dans les pays en développement, revêt un caractère sans précédent dans l'histoire et pose l'urgence de nombreux problèmes à résoudre, notamment celui de l'habitation. Cet enjeu est majeur, d'autant plus qu'il est lié aux terrains, aux infrastructures, au transport, aux services collectifs et au développement économique. Les préoccupations internationales à cet égard retiennent de plus en plus l'attention du gouvernement canadien. Dans ce contexte, il existe des situations où l'expérience canadienne apparaît pertinente.

Consciente du rôle important que joue le secteur privé canadien dans le domaine de l'habitation et consciente du potentiel existant dans de nombreux pays pour l'exportation de biens et services d'habitation, la Fondation Abri International croit que le développement du secteur serait favorisé par un partenariat entre les entreprises, les ONG et les gouvernements.

C'est dans ce contexte qu'Abri International a proposé un projet d'étude à la SCHL et à la SHQ, lequel fut accepté. Cette étude visait à explorer les liens possibles entre les ONG œuvrant à l'échelle internationale et l'entreprise privée, en vue de favoriser l'exportation de biens et de services reliés à l'habitation. Il s'agissait d'abord de faire un inventaire des principaux acteurs en habitation (privés, ONG et publics) et de sonder leur expérience de partenariat tout en clarifiant les particularités de leurs activités, approches et modalités de fonctionnement respectives. Ce relevé permettait ensuite d'évaluer les synergies potentielles dans la perspective des forces et contraintes inhérentes au développement de partenariats et ce, pour le bénéfice des deux partenaires et dans le respect des pays visés.

Il importe de préciser que l'expérience internationale d'Abri International, tout comme celle de la plupart des ONG dont il est question ici, est concentrée dans les pays en transition ou en développement. À certains égards, le potentiel d'exportation vers les pays membres de l'OCDE est plus grand à cause de leur richesse et de la maturité de leur économie. La présente étude ne constitue pas une analyse des marchés prometteurs mais vise plutôt à situer les forces des différents groupes d'acteurs travaillant trop souvent de façon isolée et pour lesquels une collaboration accrue permettrait l'ouverture de nouveaux débouchés.

Le rapport qui suit fait état de cette démarche. Il précise en premier lieu la complexité et la richesse du domaine de l'habitation et examine l'exportation du point de vue du secteur privé. Le chapitre suivant identifie les différentes catégories d'ONG, leurs forces et faiblesses dans le contexte de la présente démarche et les collaborations existantes et possibles. Il situe particulièrement Abri International dans le secteur de l'habitation et permet l'ébauche de pistes et stratégies de collaboration. Le dernier chapitre fait état des conclusions, recommande des actions et suggère des pistes de travail pour les différents acteurs visés.

1.1 LA PROBLÉMATIQUE DE L'HABITATION

Le logement est à la fois un bien **social et économique** avec un fort contenu **culturel**. Pour ces raisons, son exportation présente des difficultés supplémentaires. L'accès au logement permet l'acquisition d'autres bénéfices. L'espace habité sert non seulement à élever sa famille mais permet d'y exercer un métier, d'y produire des biens et d'obtenir des revenus additionnels grâce à la location d'une chambre ou autre. Comme il constitue un bien qui coûte cher et qu'une large portion du budget familial doit y être consacrée, son acquisition représente pour plusieurs ménages l'investissement le plus important et le plus durable de leur vie. Or, le type d'habitat est aussi associé au niveau de vie d'un ménage et sa construction se trouve chargée de contraintes culturelles non négligeables. D'autre part, le secteur de l'habitation génère une partie significative du produit intérieur brut des pays et constitue parfois une partie importante de leur budget.

Un système d'habitation fonctionnel résulte d'un équilibre efficace entre l'offre de l'habitat, les moyens des ménages, les ressources disponibles et les mécanismes de production et de financement. La production de l'habitat suppose la disponibilité réelle de **terrains** aménageables ainsi que des mécanismes pour la planification, la subdivision et l'allocation des parcelles. La production de l'habitat est soutenue par la mise en place d'infrastructures et elle est bonifiée lorsqu'elle peut offrir une sécurité d'occupation aux ménages de manière à leur permettre de construire des structures permanentes et d'hypothéquer leur propriété. Dans les pays en développement, les barrières les plus importantes à l'habitation sont souvent reliées à l'accessibilité des terrains.

Le **financement** de l'habitat exige généralement un apport substantiel des ménages sous forme de travail, d'épargne et de remboursement des emprunts. La première étape est celle de l'épargne. Cette activité est soutenue par des taux d'intérêt réels et des réseaux formels et informels d'épargne et de crédit tels que les banques, les caisses populaires ou les *tontines*.² La conversion de cette épargne en prêts suffisants et à long terme dépend d'un contexte macro-économique relativement stable et d'un système financier organisé. Pour les ménages à revenu modeste, l'accès au financement est souvent restreint, même en présence des éléments précités. Les institutions financières offrent peu de crédit au grand public et ceux qui n'ont pas de salaire régulier en sont exclus. Sans financement à long terme, les ménages doivent utiliser d'autres stratégies basées sur le crédit à court terme en dehors des institutions formelles.

Les composantes du **cadre de production** de l'habitat déterminent le fonctionnement et l'efficacité du système. Elles comprennent la production des matériaux de construction, la réglementation et les normes (d'urbanisme, de construction, de travail, d'entreprises), l'expertise technique (professionnels, artisans) et le contexte institutionnel (gouvernements, système financier, associations).

La **capacité de payer** des ménages résulte de l'interaction entre les différentes composantes du système de production de l'habitation. La disponibilité limitée des terrains ou des matériaux affecte les prix. Les normes et les standards, qui sont eux-mêmes le reflet des attentes sociales, ont souvent pour conséquence l'augmentation des coûts et des frais de transaction.³ Le financement hypothécaire implique la possibilité de grever une propriété foncière d'une charge réelle (hypothèque) ce qui nécessite un cadre juridique approprié et un système d'enregistrement fonctionnel.

Le rôle d'une **politique d'habitation** est de relier ensemble ces différentes composantes de manière à assurer une cohérence entre les interventions des différents acteurs afin de fournir *à tous, la sécurité juridique d'occupation, la protection contre la discrimination et l'égalité d'accès à un logement convenable et abordable*.⁴

² Dans les pays où les prêts bancaires ne sont pas très accessibles, il existe des groupes informels d'épargne rotative appelés "tontines" ou autrement.

³ Les taxes sur les transferts de propriétés, les frais de douane sur les matériaux de construction et diverses formes de pot-de-vin.

⁴ Déclaration d'Istanbul sur les Établissements Humains, article 8.

1.2 L'EXPORTATION DES BIENS ET SERVICES RELIÉS À L'HABITATION

Le système canadien de production de l'habitation comprend une vaste gamme de biens et de services, tels la gestion de projets, la production et la vente de matériaux, la construction, la promotion et la gestion immobilière, le cadre réglementaire et le financement. Au Canada, cette gamme de biens et de services est offerte par une myriade de compagnies, d'organisations, d'agences et de gouvernements. Dans ce contexte tripartite, les ONG canadiennes, autant les associations de locataires que les chambres immobilières, contribuent positivement au fonctionnement du système.

L'exportation de biens et de services à l'étranger comporte un degré de complexité supérieur à la distribution sur le marché canadien, en raison d'exigences techniques et financières particulières (normes et standards, paiements, homologation des produits) et de réalités politiques et culturelles variées.

Sur le marché international, les différences réelles entre pays et même entre les régions d'un pays en termes de climat, us et coutumes, culture commerciale, habitudes des consommateurs et perceptions quant à la nature précise du bien ou du service proposé ajoutent un degré de difficulté aux démarches d'exportation. En matière d'habitation, le contenu culturel local influence fortement la localisation des maisons, leur architecture et le choix des matériaux. Les consommateurs veulent souvent le produit qu'ils considèrent le meilleur et non celui qui le serait selon des critères économiques ou techniques. À titre d'exemple, la plupart des populations des pays en développement veulent une construction en parpaings alors qu'une construction locale en *adobe* ferait très bien l'affaire. À plusieurs endroits, les populations des quartiers informels désirent des maisons individuelles sur de grands emplacements alors que le développement durable préconise des aménagements plus denses pour diminuer les coûts d'infrastructure et de services et pour minimiser l'étalement urbain.

Chaque possibilité d'exportation exige donc une approche adaptée à la nature de l'entreprise exportatrice, du pays ciblé (climat, conjoncture politique, liens diplomatiques et commerciaux) et du marché visé (haut ou bas de gamme, type de clients). Par ailleurs, il est prévisible que ces occasions d'affaires évolueront dans un même marché à mesure que le marché se développera. Dans tous les cas, les mécanismes de financement disponibles localement détermineront le niveau de solvabilité de la demande en matière d'habitation. Plus le bien exporté est cher, plus la nécessité du financement devient importante. En ce qui concerne la vente en quantité de maisons finies, le financement est un prérequis.

Il devient très complexe de choisir la meilleure stratégie à suivre en matière de promotion des exportations et de développement de nouveaux marchés. Ceci est vrai autant pour les gouvernements que pour les entreprises. Comme le secteur de l'habitation comprend une vaste gamme de biens et de services, il est néanmoins possible d'identifier ceux ayant le plus grand potentiel d'exportation.

De leur côté, les entreprises qui désirent exporter doivent consacrer du temps, de l'argent et des énergies à identifier un marché potentiel, à y trouver un partenaire, à maîtriser la réglementation locale, la langue et la culture et ce, souvent avant de conclure une vente. Il est facile de comprendre que plusieurs entreprises choisissent un pays où le contact est déjà établi. D'autres tentent de réussir par le biais des missions commerciales et plusieurs abandonnent leur projet d'exportation.

Le défi des gouvernements canadien et québécois est d'inciter les exportateurs à identifier les meilleurs créneaux et de les aider à conclure des marchés. Ils le font au moyen d'un grand nombre d'agences gouvernementales et d'associations privées offrant chacune divers services et renseignements.

C'est dans ce contexte fort complexe qu'il est utile d'examiner l'apport possible des ONG. Le texte qui suit traite du secteur privé et des biens exportables pour examiner ensuite le secteur des ONG avant de tirer certaines conclusions concernant les pistes d'action possible.

2. LE SECTEUR PRIVÉ

Le Canada est un grand pays mais sa population est de faible densité et son économie relativement morcelée. Son industrie de l'habitation reflète ces phénomènes et les multiples juridictions favorisent une réglementation diversifiée et stimulent l'émergence de producteurs locaux. Si le Canada offre une gamme intéressante de solutions à des problèmes divers, peu d'entreprises privées de ce secteur ont une taille et des ressources financières importantes. Le Québec compte un grand nombre de producteurs et de promoteurs mais ces derniers demeurent petits en comparaison de nos compétiteurs européens ou américains.

Le Canada ne bénéficie pas non plus d'anciens liens coloniaux et commerciaux offrant des entrées et des avantages locaux dans des pays étrangers. Par contre, le Canada est bien perçu dans beaucoup de pays et sa façon de faire est appréciée. La présence de deux langues officielles et de deux traditions juridiques ajoute un atout supplémentaire.

Les biens et les services reliés à l'habitation étant nombreux et fort diversifiés, nous distinguerons ici trois secteurs d'exportation comprenant chacun plusieurs types de sous-produits: 1) les services; 2) les matériaux et composantes; 3) les maisons. La difficulté d'exporter des produits dans chacun de ces secteurs augmente à mesure qu'ils deviennent plus complexes et plus chers. Ainsi un service-conseil est plus facile à exporter qu'une maison finie.

2.1 LES SERVICES

Le secteur des services couvre une multitude de possibilités d'exportation et se trouve déjà le secteur le plus représenté à l'étranger. Ce créneau est, entre autres, occupé par les bureaux d'étude: ingénieurs, architectes, urbanistes, etc. C'est aussi dans ce secteur que les agences gouvernementales ont le plus à offrir: codes de construction, solutions juridiques (telles que la Régie du logement), systèmes financiers, etc. L'exportation de services fait face à moins de contraintes que celles entourant l'envoi de marchandises.

L'exportation des services est également appuyée dans le cadre des projets d'infrastructures ou de développement des capacités qui sont soutenus par l'ACDI et les banques multilatérales de développement. C'est ainsi que les coopératives financières canadiennes et québécoises sont appelées à soutenir le développement d'institutions semblables dans d'autres pays et que la SCHL travaille à l'implantation de systèmes d'assurances hypothécaires.

Cependant, en dépit d'une bonne présence des services-conseil canadiens outre-mer, l'exportation des services reliés à l'habitation demeure encore assez limitée. Cette situation est due, en partie, à une manque de compréhension des bailleurs de fonds quant à l'importance et à la complexité du secteur de l'habitation.

Par exemple, l'importance du secteur urbain semble encore mal comprise au sein de l'ACDI et à plus forte raison celle de l'habitation dans ce secteur et ce, malgré des efforts assez récents pour rehausser le niveau d'attention portée par l'Agence sur la question. La compréhension de l'ACDI se limite à la plus simple expression de l'habitation, soit quatre murs et une toiture plutôt qu'à un système complexe où le terrain, les infrastructures, les technologies et les politiques s'entremêlent aux retombées sociales et économiques. Il en découle que la planification de l'ACDI porte peu sur l'habitation. Dans la mesure où un plan de développement de l'ACDI au niveau de l'habitation peut entraîner des retombées commerciales, il sera important de rehausser sa compréhension et son appréciation de ce secteur.

2.2 LES MATÉRIAUX ET LES COMPOSANTES

L'échange et l'exportation des biens représentent la base du commerce international depuis des millénaires. À travers son évolution, le commerce international s'est doté d'ententes commerciales, d'institutions et d'acteurs spécialisés de toute sorte.

En Amérique du Nord, le système de production et de distribution des biens est fondé sur une séparation entre le manufacturier et le consommateur qui est comblée par un réseau de grossistes, de distributeurs et de détaillants. Les liens entre ces différents acteurs sont animés par des agents ou vendeurs qui peuvent assurer la livraison et la réception des commandes et même la publicité et la mise en marché des produits.

Un tel système n'existe pas dans la plupart de nouveaux marchés visés par les stratégies d'exportation. Il arrive que le manufacturier canadien ou québécois qui désire exporter ne trouve pas les interlocuteurs nécessaires pour assurer la mise en vente de ses produits. Le manque de vendeurs et de distributeurs chevronnés dans beaucoup de pays constitue une contrainte importante à l'exportation des produits. Dépourvus de ces intermédiaires qui connaissent le processus de la mise en marché, de la production jusqu'à la vente finale, les petits producteurs manquent d'outils et d'informations essentielles à la réussite de leurs projets d'exportation.

Une stratégie prometteuse tentée par ConstructQuébec offre à ses partenaires québécois sur le marché russe un service qui s'apparente à celui d'un agent du manufacturier et qui permet à plusieurs producteurs de réaliser des économies d'échelle en s'associant à un seul représentant dans le pays ciblé, celui-ci partageant leur langue, leur culture et leur cadre juridique.

Lorsqu'il s'agit d'exporter une technologie en prévoyant la production dans le pays étranger, la problématique est encore une fois différente. Le soutien des gouvernements de même que les impacts et les retombées économiques varient. À titre d'exemple, l'ACDI-INC⁵ accepte d'assister des entreprises en ce sens dans la mesure où elles contribuent au développement du pays étranger. La problématique de la distribution peut cependant demeurer entière.

2.3 LES MAISONS

L'exportation d'une maison peut prendre différentes formes. Il peut s'agir de maisons usinées et assemblées sur place, d'éléments préfabriqués qui servent à la construction (par exemple des coffrages de différentes natures) ou de promotion immobilière. Dans tous les cas, la vente de maisons est limitée par la capacité d'achat des consommateurs qui elle est déterminée, sauf pour les plus riches, par leur accès à un financement à terme.

⁵ ACDI – coopération industrielle.

Les solutions telles que celle de la *maison évolutive* permettent de réduire le coût initial à l'acheteur rendent l'achat d'une première maison plus accessible, même dans des situations plus difficiles, en permettent aux acheteurs d'ajuster le coût à leurs moyens et d'utiliser au besoin des prêts à plus court terme.

La vente d'une maison complète s'adresse presque exclusivement aux créneaux haut de gamme et ce, dans les pays au climat tempéré. Certains producteurs réussissent dans ce marché et une partie de la stratégie gouvernementale vise à élargir la réglementation étrangère aux normes des maisons à ossature de bois. La conception de maisons sous forme de modèles prêts-à-porter et utilisant des intrants locaux semble également offrir un bon potentiel, notamment pour des marchés plus modestes.

La promotion résidentielle implique l'achat et la subdivision de terrains, la réalisation d'infrastructures, la construction, l'aménagement de sites et la vente de maisons. Cette activité est peu développée dans de nombreux pays et offre un potentiel considérable sans impliquer toutefois un contenu canadien important.

2.4 CONCLUSIONS

Plusieurs facteurs contribuent à renforcer la complexité de l'exportation dans le secteur des biens et services reliés à l'habitation. La grande diversité des produits constitue un atout du point de vue gouvernemental car elle permet de répondre à des besoins identifiés, peu importe le pays, le climat et le créneau visé. Ceci n'exclut pas l'importance de mieux cibler pour maximiser les chances de réussite dans un marché compétitif.

Les défis étant à la mesure du potentiel en matière d'exportation, une meilleure concertation pourrait faciliter l'atteinte des résultats visés. Par exemple, l'exportation de l'expérience canadienne en matière de législation et de réglementation ou la mise sur pied et le renforcement des agences responsables de l'habitation pourraient favoriser la mise en place du cadre juridique et financier. L'appui aux coopératives et aux institutions d'épargne et de crédit pourrait contribuer à rendre la demande solvable, créant des nouveaux débouchés pour l'industrie canadienne.

L'exportation des services est déjà fonctionnelle et, quoique soutenue entre autre par l'ACDI, elle pourrait être élargie. Elle peut avoir une importance stratégique en préparant ou en ouvrant des marchés pour l'exportation subséquente de matériaux et composantes.

Tout en étant encadrée par de nombreuses agences et ententes, l'exportation des biens demeure confrontée à deux contraintes de taille : 1) l'accès aux réseaux de distribution pour les produits manufacturés, et 2) l'accès au financement pour l'acheteur en ce qui a trait à la vente de maisons.⁶ De plus, la mise en œuvre des projets d'habitation dépend d'une expertise en conception, en gestion de projets et d'immeubles et de plusieurs produits et services afférents. Bien que les firmes canadiennes puissent fournir cette expertise de manière compétitive, parfois, elles connaissent mal la clientèle et les intervenants du pays en question, la réglementation les pénalise et le cadre juridique est souvent inadéquat.

⁶ Les contraintes de financement peuvent aussi affecter la vente de propriétés. Par exemple, il est difficile de vendre des propriétés rénovées ou des produits à haute efficacité énergétique car les systèmes de prêts pour de petits prêts à court terme ne sont pas opérationnels.

Il s'agit maintenant d'examiner comment les activités et l'expertise des ONG peuvent contribuer à amoindrir ces difficultés d'exportation.

Tableau 1 : Synthèse de la problématique d'exportation liée à l'habitat.

>>>>> DEGRÉ DE DIFFICULTÉ >>>>>		
SERVICES	MATÉRIAUX ET COMPOSANTES	MAISONS
Professionnels : ingénierie, architecture, urbanisme, planification, formation... Gestion : construction, municipale, immobilière... Système financier : épargne, hypothèque, garanties... Lois et règlements : régie du logement, construction, copropriété, coopérative, zonage, construction (travail, exécution).	Bois : pour structure et finition. Manufacturiers : portes, fenêtres, quincaillerie, éclairage, armoires de cuisine ... Appareils : chauffage, ventilation, climatisation ... Technologies : usines et licences Outils et équipements : construction, aménagement...	Maisons : bois, PVC, préfabriquées, assemblées. Promotion : terrains et bâtiments.
L'exportation de services peut faciliter l'ouverture de marchés. Ex : l'adoption par la Pologne du code canadien de construction.	Il existe une grande variété de produits canadiens pouvant être exportés dans divers marchés. Les mécanismes de transport, de paiement et de garanties sont déjà en place.	L'exportation d'une maison offre le plus de retombées au Canada. La promotion immobilière exige des ressources financières importantes et comporte des risques plus élevés. Elle a moins de contenu canadien, en général.
Les services sont plus simples à adapter aux exigences locales et plus simples à financer. Les activités des ONG s'apparentent davantage à ce type de produits.	L'exportation des matériaux et composants est facilitée par des mécanismes développés et bien rodés. Le problème se situe au niveau de la distribution et de la mise en marché.	Il est beaucoup plus complexe sur le plan financier et social d'exporter une maison que tout autre produit.

3. LES ORGANISATIONS NON GOUVERNEMENTALES

Les secteurs des organisations non gouvernementales (ONG) visées dans la présente étude comprennent les organisations qui réalisent des activités de développement international et ce, principalement dans des pays visés par l'aide publique canadienne. Le terme « ONG » désigne un éventail d'agences, d'associations et d'organismes diversifiés tant par leur nature que par leurs objectifs. Il couvre autant les associations nationales (Ex : la Fédération canadienne des municipalités) que les organisations œuvrant en coopération et en solidarité internationale (Ex : le CECI⁷ ou OXFAM). Les ONG sont essentiellement des institutions privées dont la mission revêt un caractère social.

La plupart des ONG sont incorporées sans capital-actions et ce qui sous-tend leur action n'est pas le rendement financier mais la poursuite d'objectifs de nature économique, sociale, culturelle ou autre. Ceci n'exclut pas que les ONG puissent facturer des honoraires dans le cadre d'ententes de services et accumulent parfois des surplus dans la poursuite des objectifs de l'organisation.

⁷ Centre canadien d'étude et de coopération internationale (CECI).

Il est utile d'identifier les différentes sortes d'ONG afin de mieux les situer dans le cadre de leurs objectifs, de leur mode de fonctionnement et de leurs types d'action respectifs au plan international. Elles se différencient surtout par leurs types d'interventions, leurs membres et réseaux d'action et leurs clientèles. Ainsi, une association dont les objectifs principaux sont de fournir des services à ses membres canadiens mais qui poursuit aussi des mandats à l'échelle internationale, n'aura pas la même perspective qu'une ONG dont les activités sont principalement internationales.

Cette étude examine les trois types d'ONG suivantes :⁸

1. les ONG de **coopération internationale** ;
2. les ONG **institutionnelles** ;
3. les ONG du secteur **coopératif**.

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) est responsable du programme d'aide publique canadienne au développement (APD) international et dispose pour l'année 1998-1999 d'un budget de 1,58 milliard de dollars dont 673 millions de dollars sont consacrés selon les pays visés, 190 millions de dollars aux programmes des ONG et 60 millions de dollars à la coopération industrielle (secteur privé). De ce fait, l'ACDI est un partenaire public important pour de nombreuses ONG et entreprises privées canadiennes œuvrant à l'étranger.

3.1 LES ONG DE COOPÉRATION INTERNATIONALE

Au Canada, on dénombre plus de 250 organisations qui travaillent, de près ou de loin, à l'allègement de la pauvreté dans le monde. Le Conseil Canadien de la Coopération Internationale (CCCI) compte 81 ONG membres regroupées sous 7 conseils provinciaux. Au Québec, les ONG de coopération internationale sont regroupées au sein de l'Association québécoise des organismes de coopération internationale (AQOCI).

D'origines diverses (église, groupes d'entraide, professionnels du développement international), les ONG de coopération prônent un développement centré sur la personne et font la promotion des droits humains et économiques. Elles mettent l'accent sur des besoins fondamentaux tels l'alphabétisation, la santé, la production alimentaire, les droits humains et le logement.

Ayant pour objectif le développement intégré et durable des pays et des communautés où elles s'impliquent, les ONG de coopération réalisent des projets dans le cadre d'une approche qui encourage la participation des acteurs locaux et le transfert des connaissances. Dans cette perspective, les ONG mettent en œuvre des programmes qui visent à responsabiliser les collectivités locales, la collaboration à long terme, la connaissance du milieu, l'accès à la propriété, la promotion de la femme et le respect de l'environnement. Tout en mettant en œuvre des programmes viables pour les collectivités, les ONG de coopération travaillent également à promouvoir des changements au niveau des politiques nationales et internationales.

Bon nombre de ces ONG ont à leur emploi des professionnels du développement international formés en administration, en gestion, en économie ou autres disciplines, et font appel à un bassin de coopérateurs dans des secteurs spécialisés. Plusieurs ONG envoient également des cadres sur le terrain et ont des bureaux locaux dans les pays ou régions d'intervention.

⁸ N.B. : Les ONG locales à base communautaire et volontaire ne font pas partie de l'étude. Toutefois, elles sont souvent intégrées aux activités de développement tant à l'étranger qu'au Canada.

Les ONG de coopération exercent la majorité de leurs activités dans le cadre de l'Aide publique au développement (APD). Elles sont de plus en plus confrontées à de fortes compressions budgétaires et ce, sans que la demande et les débouchés outre-mer ne diminuent pour autant.⁹ Dans l'impossibilité de demander des honoraires aux populations les plus démunies, la plupart de ces ONG doivent compléter leur financement en procédant à des levées de fonds auprès des institutions et du public canadiens. Quelque 250 millions de dollars par an sont ainsi récoltés par ces ONG.¹⁰ Plusieurs d'entre elles font aussi de la sensibilisation auprès de la population canadienne par le biais de publications, d'ateliers et de séminaires.

Certaines ONG de coopération réalisent aussi des contrats de services pour l'ACDI, les Institutions financières internationales (IFI) ou les Agences d'exécution de l'ONU. Dans certains cas, des expériences de partenariat avec le secteur privé furent réalisées et il existe chez plusieurs une ouverture quant au développement de nouvelles alliances.

Quelques ONG renforcent la viabilité de leurs services au moyen de filiales commerciales. En ce sens, elles font le cheminement inverse des entreprises privées qui créent des fondations. Un exemple réussi de ce type d'entreprise est celle de CODE-Inc spécialiste de l'achat et de l'expédition commerciale internationale et qui est en voie de devenir un important fournisseur de troupes électorales. Plusieurs ONG ont emboîté le pas en créant des filiales à capital-actions dont le mandat est de dégager des profits pour appuyer la réalisation de programmes outre mer de l'ONG propriétaire.

3.2 LES ONG INSTITUTIONNELLES

Les ONG institutionnelles sont pour la plupart bien enracinées au Canada où se déroulent la majeure partie de leurs activités. L'international ne représente qu'un volet de leur programme d'action et elles ne sont généralement pas membres des associations d'ONG internationales. Leur champ d'intervention est en partie le reflet des groupes d'intérêts qui leur ont donné naissance, notamment les maisons d'enseignement, les syndicats et les associations professionnelles.

Parmi les ONG institutionnelles consultées au cours de cette étude, nommons la Fédération canadienne des municipalités (FCM), l'Institut canadien des urbanistes (ICU) et l'Institut d'urbanisme de l'Université de Montréal. Ces dernières sont appuyées financièrement par l'ACDI en vue de contribuer au renforcement des institutions municipales ou académiques, par le développement des capacités et des politiques. Elles participent entre autres au jumelage de municipalités, à la décentralisation des services gouvernementaux, à la création de pôles de développement économique et à la mise en place de programmes universitaires ayant trait à l'habitation ou à l'urbanisme.

La FCM dispose d'un Fonds d'appui aux initiatives municipales qui a permis l'organisation de plusieurs forums avec des partenaires du Ghana, de l'Afrique du Sud, du Burkina Faso et du Zimbabwe. Dans les domaines de la formation et de la recherche, plusieurs initiatives bilatérales furent réalisées avec la Chine (China Open Cities Project), l'Afrique du Sud et Gaza. Également, dans cette catégorie, l'Association canadienne des collèges et universités a réalisé à elle seule plus de 200 projets de développement dans 60 pays avec le support d'agences canadiennes et multilatérales.

⁹ L'APD a été le programme le plus durement touché depuis le début des années 90 et sa part destinée aux pays les moins développés est en constante régression (site internet du CCCI).

¹⁰ Site internet du CCCI

Les travaux actuels de la FCM ou de l'ICU en Europe de l'Est portent plus précisément sur la mise en place du cadre nécessaire à la livraison de projets d'habitat. En Estonie et en Lituanie, l'ICU appuie le développement stratégique des villes aux plans du développement économique, de l'environnement, du patrimoine, de l'infrastructure sociale et technique (incluant la réhabilitation résidentielle) et de la gestion municipale. Ces activités mettent l'accent sur la concertation des citoyens (Hongrie), la diffusion d'information et l'élaboration de matériel de formation.

Nombre d'ONG institutionnelles ont une pertinence particulière lorsqu'il s'agit de promouvoir l'exportation des biens et services reliés à l'habitation. L'ICU organise des séminaires, des foires commerciales et des tournées d'étude (pour des acteurs du secteur de l'habitation d'ici et d'outre-mer) et permet de créer des liens et des structures qui peuvent concrètement mener à des investissements. L'ICU entretient notamment des liens étroits avec la SCHL et les délégués commerciaux et a créé une base de données et un centre de documentation qui pourraient être utiles à plusieurs compagnies intéressées par l'exportation, en particulier aux pays baltes.

3.3 LE SECTEUR COOPÉRATIF

Le secteur coopératif est distinct dans la mesure où les coopératives sont des entreprises qui vivent de leurs activités commerciales mais dont les buts sont les services aux membres. Les bénéfices sont normalement distribués selon le niveau d'utilisation des membres. Les membres peuvent être des individus, des producteurs ou d'autres coopératives.

Dans le domaine de l'habitation, le réseau coopératif constitue un troisième secteur comprenant notamment les coopératives d'habitation, les fédérations régionales et la Confédération Québécoise des coopératives d'habitation ainsi que la Fédération de l'habitation coopérative du Canada. Il comprend également les organismes affiliés tels les Groupes de ressources techniques, les Fiducies foncières, les Sociétés acheteuses et les Fonds de développement. L'ensemble des services offerts par ce secteur couvre le développement de projets, la formation des membres et la gestion immobilière. Il comprend également le secteur financier qui est une composante essentielle de tout système d'habitation fonctionnel et qui représente une des grandes réussites du secteur coopératif québécois.

Au Canada, il existe une longue tradition d'affaires et de collaboration entre le secteur coopératif et les entreprises privées locales. Parmi les services fournis par ces dernières, on retrouve la construction, les assurances et les services juridiques. Cette concertation n'a pas encore trouvé son équivalent à l'échelle internationale.

Le secteur coopératif a créé plusieurs ONG ayant pour but le développement des coopératives à l'étranger et qui visent parfois la création de liens d'affaires entre coopératives canadiennes et étrangères. Les ONG de ce secteur sont de tailles diverses. Certaines, comme Développement International Desjardins, sont actives dans un grand nombre de pays. En plus des nombreux projets financés par l'ACDI, DID développe un projet en Chine pour la Banque asiatique de développement et réalise avec la SCHL un projet de garantie hypothécaire au Mali.

La Société de coopération et de développement internationale (SOCODEVI) est un autre exemple d'ONG dont la mission est de contribuer au renforcement de la formule coopérative dans les pays en voie de développement. Elle peut également être classée dans la catégorie des ONG institutionnelles car ses membres sont des institutions (sociétés coopératives et mutualistes). SOCODEVI travaille régulièrement en partenariat avec ses membres ou d'autres ONG et a favorisé le développement des exportations de producteurs privés dans le domaine agricole.

3.4 L'EXPERTISE DES ONG

Nous traiterons ici des forces générales développées par les ONG et qui peuvent intéresser le secteur privé. Bien que celles-ci s'appliquent également à Abri International, la section suivante mettra plus spécifiquement en relief ses forces particulières dans le secteur de l'habitation et permettra d'identifier les possibilités de partenariat avec les différents acteurs concernés.

Qualité du personnel et capacités techniques

Les ONG ressemblent à des bureaux de consultants dans la mesure où elles détiennent une expertise et que leur principale ressource repose sur l'expérience du personnel. En effet, les employés et bénévoles des ONG possèdent, en plus de leurs qualifications professionnelles, une expérience de *terrain* très variée. Leurs champs d'expertise se situent au niveau de la consultation, de la formation, de la gestion et de la mise en œuvre de projets divers. Ils sont à l'aise dans plusieurs langues, et possèdent une sensibilité culturelle et une capacité d'adaptation aux environnements socio-économiques différents. Bref, en plus des connaissances dans des secteurs d'activités spécifiques et généraux du développement, ils connaissent les rouages logistiques et les considérations culturelles et de santé qu'implique un travail outre-mer.

Réseau établi de contacts

De par leur présence active dans de nombreux pays en développement depuis quelques décennies, les ONG ont établi un réseau de contacts privilégiés avec des acteurs locaux dans de nombreux secteurs d'activités économiques. Plusieurs ONG maintiennent des bureaux et une présence permanente dans plusieurs pays et gardent en place un personnel local et canadien durant plusieurs années. Ils connaissent les marchés locaux, les politiques, les dirigeants et sont parfois eux-mêmes des consommateurs de biens et de services dans la réalisation de leurs projets (Ex : équipement spécialisé). De plus, les ONG travaillent avec des partenaires locaux possédant aussi expérience et expertise.

Connaissance du développement durable

Les ONG, particulièrement celles de coopération internationale, ont une compréhension spécifique et globale des causes, réalités et conséquences d'un mauvais développement, lesquelles servent à articuler une nouvelle pratique du développement. Avec la prise de conscience mondiale à l'égard du développement durable, la rédaction des contrats d'exécution de même que le cadre d'évaluation des résultats de l'APD sont de plus en plus soumis à des critères exigeant une telle approche au développement.

Les ONG connaissent bien les volets et composantes que constituent l'environnement, l'intégration des femmes au développement, le développement économique local, la formation et la participation des populations. Dans ce contexte de complémentarité aux activités parfois plus techniques des entreprises, les ONG représentent une source d'expertise à laquelle pourrait s'allier le secteur privé pour élargir son potentiel de qualification et ses capacités d'exécution lors d'appels d'offres.

Partenaire flexible

Le fait que les ONG n'aient pas pour but de maximiser les profits leur procure une grande flexibilité et leur permet de mettre à l'essai des solutions novatrices.

3.5 ABRI INTERNATIONAL – ROOFTOPS CANADA

L'organisation

Abri International existe depuis 1984 et travaille auprès de partenaires locaux dans le milieu de l'habitat associatif en Afrique, en Asie, en Amérique latine, dans les Antilles et en Europe de l'Est. Le comité local du Québec entreprend de façon autonome des activités de développement, de sensibilisation et de représentation. En regard des catégories précédentes, Abri international a la particularité d'être une ONG institutionnelle tout en étant étroitement apparentée dans ses activités et objectifs aux réseaux coopératif et de coopération au développement.

Abri International est désignée pour assurer le développement et la mise en œuvre du programme international des coopératives d'habitation et des organismes municipaux et communautaires sans but lucratif du secteur du logement. La Fédération de l'habitation coopérative du Canada (FHCC) est le partenaire canadien à la Fondation Abri International. Plus de 90 000 ménages représentant 250 000 individus et vivant dans plus de 2 100 coopératives d'habitation canadiennes y sont représentés. Abri International travaille également en étroite collaboration avec l'Association canadienne d'habitation et de rénovation urbaine (ACHRU) qui compte parmi ses membres les organismes municipaux et communautaires actifs dans le développement du logement social. Un autre partenaire important d'Abri International est la *Canadian Co-operative Association* (CCA), qui regroupe l'ensemble des secteurs coopératif du Canada anglais.

L'expertise

Abri International peut compter sur un réseau d'experts du domaine de l'habitation qui partagent une approche et une expérience communes dans plusieurs champs de compétences. Ce réseau provient entre autres des forces vives du secteur de l'habitation coopérative et sans but lucratif qui développe et gère, depuis une trentaine d'années, les projets d'habitation issus des programmes de la SHQ, de la SCHL et des municipalités. Ces personnes ressources détiennent l'expertise en matière de politiques, de programmes et de projets reliés à l'habitation et au développement urbain. Cette expertise inclut l'élaboration d'un cadre légal approprié, les études de faisabilité, la planification financière, l'analyse des modes de propriété, la réalisation de projets, le développement coopératif et communautaire, la gestion et l'administration immobilière, la création de logiciels, la formation et le développement organisationnel.

Comme nous l'avons vu dans la problématique, les contraintes d'accès à l'habitation sont multiples. Elles touchent la disponibilité des terrains, l'existence et la flexibilité des services financiers ainsi qu'un ensemble de règles nécessaires au bon fonctionnement du système telles la subdivision cadastrale, l'aliénation des terrains, le zonage et les codes de construction. Dans les pays où elle intervient, Abri International procure de l'assistance technique auprès de partenaires étrangers, avec pour objectif de favoriser le développement d'un système d'habitat fonctionnel et accessible à la majorité. Ses programmes sont guidés par quatre grands principes : le développement des capacités, le partenariat, le partage des expériences et l'éducation au Canada.

Les pays d'intervention

En Afrique (Afrique du Sud, Zimbabwe, Kenya, Ouganda, Zambie, Tanzanie, Sénégal), Abri International fournit de l'assistance technique et contribue à la promotion de l'habitat associatif, au développement et à la réalisation de projets d'habitation, à l'élaboration de politiques et du cadre réglementaire et juridique approprié à leur mise en œuvre, à la mise en place de systèmes de prêts hypothécaires, à la mise sur pied de coopératives de production de matériaux et à l'appui institutionnel. Abri International a de plus organisé de nombreux ateliers régionaux de formation et de consultation reliés à l'habitat. Abri International assume également la coordination des efforts canadiens de reconstruction résidentielle au Rwanda.

En Amérique latine et dans les Antilles (Colombie, Chili, Jamaïque, Cuba, Haïti), le travail d'Abri International auprès de partenaires locaux vise le développement de projets coopératifs, l'autoconstruction et la formation des femmes au métier de la construction ainsi que l'élaboration de programmes et politiques.

En Asie (Thaïlande, Chine, Philippines, Inde), les activités d'Abri International couvrent le développement de programmes et de projets d'habitation coopératifs de même que la formation.

Pour les clientèles à revenus faibles ou modestes, Abri International a travaillé à la mise en place de mécanismes d'investissement ou de garanties hypothécaires en Colombie, en Inde, au Zimbabwe et en Afrique du Sud. Il y a là un créneau qui mérite un suivi et davantage d'exploration.

Depuis 1987, Abri International est membre du Conseil d'administration de la Coalition Internationale sur l'Habitat. Celle-ci compte plus de 400 ONG, associations et fédérations actives dans le secteur de l'habitat à travers le monde. Abri International travaille également de près avec les 1 200 membres du Réseau africain d'information sur les établissements humains (SINA - *Settlement Information Network Africa*) et le Réseau international Femmes et Habitat (*Global Women & Shelter Network*). Dans le cadre de la Conférence internationale des Nations Unies sur les établissements humains – Habitat II – tenue à Istanbul en juin 1996, Abri International a agi à titre de Secrétariat international des ONG pour la Coalition Internationale sur l'Habitat. Durant les deux années nécessaires à la préparation de cette conférence, Abri International a, entre autres, constitué une base de données de 4 500 intervenants du secteur de l'habitation à travers le monde. Sa participation comme membre de l'importante délégation canadienne lui a permis d'élargir encore davantage son réseau de contacts dans de nombreux pays et ce, dans des secteurs pertinents à l'habitat.

Abri International a planifié de nombreux stages de formation ainsi que des tournées d'études au Canada pour différents partenaires du secteur de l'habitation. Des échanges se sont également déroulés entre partenaires de pays en développement, notamment entre l'Amérique latine et l'Afrique du Sud. Abri International participe également à l'organisation de conférences, à la réalisation d'études, à la rédaction de publications et à des activités de sensibilisation auprès du public canadien.

Cette année, Abri International a débuté une intervention en Europe de l'Est. Celle-ci a permis une première analyse détaillée de l'environnement légal, social, financier, technique, institutionnel et immobilier du secteur résidentiel. Cette analyse sert de base à l'établissement de programmes et de mécanismes permettant le fonctionnement du marché de l'habitation dans les intérêts de la majorité. Ce travail permet aussi d'intervenir en matière d'efficacité énergétique, créneau pour lequel l'expertise canadienne est reconnue.

Abri International intervient dans des pays qui vivent un processus de reconstruction nationale ou de rétablissement de la démocratie (Afrique du Sud, Haïti, Ouganda, Rwanda, Philippines) ou qui expérimentent une forme de transition économique (Chine, Cuba, Europe de l'Est). Ce contexte permet à Abri International d'effectuer un travail de pionnier et d'expérimenter, tout en agissant en complémentarité aux interventions canadiennes et québécoises dans ces mêmes pays.

Le partenariat

Par sa connaissance approfondie de la problématique et du marché de l'habitation dans plusieurs pays, Abri International est d'avis que dans certaines situations, la réussite de projets peut passer par la présence de firmes canadiennes capables et intéressées à livrer des biens et services appropriés.

4. LE PARTENARIAT PRIVÉ-ONG-PUBLIC

Traditionnellement, les interactions entre le secteur privé et les ONG se font sur la base de collecte de fonds. Les noms de OXFAM-Québec et de CECI sont notamment connus des entreprises à cause de la visibilité de leurs campagnes de financement. Pour cette raison, la plupart du temps, c'est l'ONG qui prend l'initiative d'approcher le secteur privé.

Plusieurs sont d'avis que la division privé-ONG est désuète. Les exportateurs se rendent compte de la nécessité d'un cadre juridique et normatif pour mener à bien leurs affaires. Or l'existence de ce cadre découle d'un développement de ladite « société civile », domaine auquel travaillent les ONG.

Aujourd'hui, tout comme le secteur privé qui cherche des nouvelles avenues pour assurer sa croissance, les ONG cherchent à élargir leurs sources de revenus pour atteindre leurs objectifs. Le partenariat avec le secteur privé fait partie des options étudiées. Le CCCI poursuit actuellement une étude sur la diversification des revenus de ses membres et l'AQOCI amorce une réflexion semblable de son côté.

Il n'est pas rare de voir plusieurs entreprises privées travailler en partenariat tout comme des ONG de différentes natures peuvent travailler de pair. Ces alliances s'effectuent dans un objectif de complémentarité et pour donner plus de force à une offre de services, améliorant ainsi les chances d'obtenir des contrats. Nous pouvons mentionner à cet égard le Consortium *China Energy Efficiency Alliance* de Soprin/ADS et Dessau et les derniers partenariats entre OXFAM et Tecsalt. Il arrive également que plusieurs firmes se regroupent pour percer un nouveau marché tel par exemple ConstructQuébec qui regroupe une vingtaine de fournisseurs de matériaux de construction en vue de pénétrer le marché russe.

Le succès d'un projet dépend souvent de sa réception au sein des populations touchées. L'alliance avec une ONG peut offrir de meilleures chances de succès par l'inclusion de composantes éducatives et de consultation. L'ONG peut servir de pont entre les entreprises et les communautés en facilitant le transfert d'information appropriée, la concertation et l'apport de bénéfices de développement. Enfin, les consommateurs à faibles et moyens revenus desservis par de nombreuses ONG peuvent offrir un marché intéressant pour les biens et services canadiens, tout en répondant à des besoins réels. La création de partenariats permet l'échange d'information et le partage d'expertise, non seulement entre acteurs privés et non gouvernementaux canadiens, mais également avec des acteurs étrangers. Dans tous les cas, elle permet l'ouverture de nouvelles avenues de développement.

4.1 LES EXPÉRIENCES DE PARTENARIAT IDENTIFIÉES

Le Conseil canadien de la coopération internationale (CCCI) a tenu l'année dernière un premier atelier sur la question des liens possibles entre le secteur privé et les ONG. Cet atelier a permis l'exploration de quinze études de cas impliquant ce type de collaboration.

Dans le cadre de l'atelier du CCCI tenu en 1996 et au cours de la présente étude, plusieurs cas de partenariats furent identifiés. Les cas les plus pertinents sont:

- CUSO, SNC Lavallin & Geomine : projet de forage de puits au Togo (Togo Water Project) dans les années 80 avec formation des communautés.
- NAPO & CIBC : financement d'une œuvre vidéo sur la pauvreté.
- Placer Dome : plusieurs expériences avec des ONG pour améliorer l'interaction avec les communautés locales.
- PROMEXPO-McGill : *Casa à la Carta*, conception et mise en marché d'une maison économique pour le Mexique et l'Amérique du sud.
- CECI & Société minière : programme de développement auprès de collectivités locales grâce à une redevance de la Société et un fonds de la Banque mondiale (Haïti).
- CECI & Jus Lassonde inc. : paiement du salaire d'une coopérante ayant le double mandat d'assister les producteurs agricoles locaux et de réaliser une étude de marché pour la compagnie de jus de fruits au Vietnam.
- CECI & TECSULT : de nombreux partenariats ou soumissions conjointes. Projet d'assainissement en milieu urbain au Mali pour lequel le CECI devait réaliser le volet animation communautaire. Projet de routes aux Comores dont la collecte des données sur le terrain fut effectuée par le CECI. Projet pilote de formation d'entrepreneurs en travaux publics en Guinée.
- OXFAM-Québec & TECSULT : plusieurs expériences de soumissions conjointes dans le cadre de projets de l'ACDI et autres, notamment en Haïti et au Bénin dans le secteur de la foresterie/environnement.
- OXFAM, CECI & TECSULT : programme de réalisation d'infrastructures en Haïti.
- Abri International et un fournisseur d'appareils HIVAC : échanges d'informations permettant d'identifier des réseaux et un partenaire local aux pays baltes.

4.2 LES CONTRAINTES AU PARTENARIAT

Plusieurs des questions soulevées au cours de l'atelier du CCCI tenu en 1996 méritent d'être considérées lors de l'exploration des potentiels de partenariats, notamment :

- La différence de valeurs prévalant au sein des ONG et des entreprises privées (ce qu'ils font, comment et pourquoi ils le font) ;
- Le manque de connaissances mutuelles des ONG et des compagnies privées;
- Le degré de confiance mutuelle.

Le peu de connaissance mutuelle et de collaboration entre le secteur privé et les ONG provient en grande partie d'une tension naturelle entre les objectifs du *développement* et ceux du *commerce*. Le commerce vise surtout les pays ou les créneaux les plus nantis. Le développement vise des objectifs souvent peu tangibles tels l'épanouissement de la société civile. De ce fait, certains préjugés viennent renforcer l'idée que la culture organisationnelle des ONG est plus informelle et que la réalisation des projets est moins efficace que dans le secteur privé.

Au plan strictement légal, par contre, le statut juridique d'organisme sans but lucratif peut limiter les activités commerciales des ONG. Si une ONG mène des activités d'une manière strictement commerciale et dans le but express de faire des profits (parfois en compétition avec des entreprises privées) et que les biens et services offerts ne sont pas limités à ses membres, elle risque de mettre en péril son statut.

Il peut également exister un conflit d'éthique pour les ONG travaillant dans le sens de la justice sociale. Collaborer à loger les classes aisées et promouvoir l'importation de produits étrangers ne vont pas nécessairement dans le sens de leurs objectifs et idéologies. De même, certaines ONG peuvent avoir des réticences à travailler dans des pays où les droits humains sont bafoués.

Comme pour les partenariats du secteur privé, plusieurs défis doivent être relevés pour tirer avantage du partenariat privé-ONG :

- celui d'identifier clairement les objectifs de chacun pour éviter tout conflit lors de la réalisation des projets ;
- celui de dépasser la crainte de perte de contrôle en définissant les rôles respectifs et les attentes de chaque partie ;
- celui de comprendre et de tenir compte des différences juridiques et organisationnelles ;
- celui lié aux modes de financement différents en reconnaissant les contraintes et les forces.

4.3 QUELQUES CONCLUSIONS SUR LES EXPÉRIENCES

Les ONG ont une expertise concrète à offrir qui peut être facilement incorporée au sein d'un contrat de services. Dans ce cas, les partenaires mettent conjointement leur expertise à contribution. Généralement ces contrats sont issus de programmes financés par l'ACDI ou les IFI¹¹ et dans le cadre desquels le développement des capacités, la consultation et le travail communautaire sont alliés à une réalisation technique.

Lorsqu'il s'agit d'autres créneaux, il y a peu d'expériences. Il semble a priori plus difficile pour les ONG de négocier des ententes commerciales compte tenu de leur statut juridique, de leur structure institutionnelle et de leurs objectifs corporatifs. Pour éviter tout conflit d'intérêt, la commercialisation de biens et services dans les marchés identifiés par les ONG doit passer par la mise sur pied d'une filiale commerciale. Déjà plusieurs ONG l'ont fait et d'autres y songent.

Les ONG ont aussi agi comme formateur du personnel privé à destination étrangère, ont prêté sous contrat du personnel et fourni des informations générales et stratégiques. Il est clair que les entreprises privées ont tout avantage à connaître les ONG présentes dans les pays où elles désirent travailler. Cela peut représenter une source d'information et d'opportunités pertinentes.

¹¹ Institutions financières internationales (Banque mondiale, etc.)

4.4 LA COLLABORATION AVEC ABRI INTERNATIONAL

En regard de ses forces professionnelles et des contraintes liées à sa mission et à sa nature juridique, nous avons identifié quelques pistes de collaboration possibles avec les acteurs publics et privés de même qu'avec d'autres ONG.

4.4.1 Le volet des services

De par son expertise, Abri International peut jouer un rôle dans toutes les étapes du développement du marché de l'habitation. Ses forces sont davantage du côté du développement des clientèles, de la méthodologie et des systèmes de gestion de projets et d'immeubles et au niveau des systèmes financiers, fiscaux et fonciers.

L'extension du rôle de service-conseil traditionnel

Traditionnellement Abri International soutient les partenaires du secteur de l'habitation outre-mer par l'apport de services-conseil au niveau de l'élaboration de politiques, la mise en œuvre de projets et programmes et le développement de mécanismes favorisant l'accessibilité des ménages à la propriété individuelle ou collective. Sa compréhension du développement global, intégré et durable lui permet de surcroît d'agir sur des volets complémentaires à des projets plus techniques. Ainsi, dans le cadre de projets d'infrastructures ou de construction, Abri International appuie la participation des populations, la formation de la main-d'œuvre et des usagers, le développement des services et de l'économie locale.

Ces activités traditionnelles sont surtout réalisées à travers le programme de partenariat de l'ACDI. D'autres bailleurs de fonds, tels les Agences des Nations Unies et les Banques multilatérales de développement, constituent des sources de financement potentielles qui méritent d'être approchées. Les projets pouvant être soutenus par ces derniers couvrent notamment la planification, la construction d'infrastructures et l'acheminement des services sur des terrains à viabiliser, la reconstruction et la réhabilitation dans certains pays en difficulté (Haïti, Rwanda, Iraq, Bosnie) et la mise sur pied de systèmes financiers.

Abri International, de par sa connaissance de ces institutions de financement du développement, peut faciliter l'approche et la formulation de projets susceptibles de répondre à leurs exigences.

De même, Abri International peut aider à l'identification des marchés et aux contraintes et aux possibilités qui s'y retrouvent. Seule ou en collaboration avec d'autres ONG, Abri International peut préparer des études de marchés, organiser des missions, identifier des contacts et des partenaires potentiels.

Rôle de veille

Dans son travail au Canada comme à l'étranger, Abri International peut favoriser la formation d'équipes recherchant des mandats de développement ou désirant exporter des biens et services par la création de liens soutenus entre des partenaires étrangers, des entreprises et des ONG du secteur. Ce rôle implique une vigilance quant aux pays visés par la SCHL (Russie, Corée, Japon, Chili, États-Unis) ou par la SHQ et, de façon générale, aux pays où l'expérience canadienne est moindre que celle du réseau d'Abri International.

À ce titre, Abri International peut développer un lieu centralisé d'échanges et de diffusion de toute information reliée au secteur d'exportation en matière d'habitation. Une partie de ce travail a déjà été amorcée dans le cadre d'Habitat II. Ce service s'adresserait à tous les acteurs concernés soit les promoteurs immobiliers, fabricants de produits, ingénieurs-conseils, architectes, urbanistes, ONG, universités et gouvernements. Ce travail de recherche et de partage de l'information favoriserait la diffusion des occasions d'affaires et contribuerait à favoriser le partenariat. Il pourrait également inclure les résultats d'évaluation de projets réalisés dans le secteur. Parce qu'il existe de nombreuses banques d'informations (MAECI [Info centre, Babillard électronique, WinExport] IC et son CCI, FFA), un sondage quant à l'opportunité d'un tel service et son éventuel mode de fonctionnement et de financement serait un préalable.

Rôle d'agent de sensibilisation

Abri International peut offrir des services de sensibilisation du secteur privé quant aux réalités de marchés étrangers et aux façons plus générales de fonctionner dans le cadre de l'aide bilatérale et multilatérale. Ces services peuvent s'adresser aux entreprises intéressées par l'exportation dans des pays ciblés et comprendre la préparation de dossiers concernant les aspects liés au climat social, politique, économique et commercial et un relevé des acteurs locaux pertinents et des entreprises et des ONG canadiennes sur place. Un contenu spécifique peut être adressé au personnel en vue de leur préparation au travail outre-mer incluant les aspects culturels, d'adaptation, de santé, etc.

Un tel service de sensibilisation pourrait être offert en partenariat avec des ONG canadiennes présentes sur place en complémentarité aux programmes de formation sur le commerce international offerts par le *Forum for International Trade Training* (FITT) et les nombreux programmes de formation et d'orientation sur les exportations (notamment au sein du MAECI).

Rôle d'appui aux missions commerciales

Dans le secteur de l'habitation, Abri International peut non seulement participer aux activités d'exploration sectorielle internationale mais contribuer à leur organisation en matière d'accompagnement, d'élaboration de contenu, de planification de rencontres et de visites. Ce type de service peut se faire dans le cadre de missions gouvernementales ou pour le compte d'entreprises ou de groupes d'entreprises, au départ du Canada ou sur place, de même qu'en appui aux ambassades et délégations diplomatiques.

Puisque Abri International est en mesure d'identifier des partenaires dans plusieurs pays et que d'autres ONG canadiennes peuvent se retrouver également sur place, il est également possible d'assurer un suivi des démarches entreprises au moyen d'une permanence canadienne ou d'un partenaire local.

4.4.2 Le volet des matériaux et des composantes

Malgré qu'Abri International démontre dans sa forme actuelle les mêmes contraintes identifiées ci-dessus pour les autres ONG, il peut néanmoins jouer un rôle pour la distribution des matériaux et composantes.

Vente de produits complémentaires aux services-conseil

Rappelons qu'Abri International provient du secteur d'habitation coopératif et sans but lucratif où de nombreux services et produits sont actuellement offerts par le secteur privé. Au cours de la poursuite de son mandat à travers le monde, Abri International a développé et participé à la livraison de nombreux contenus de formation à l'intention des groupes clients et de ses partenaires. Ce même travail a également permis d'identifier des besoins touchant aux aspects juridiques et financiers du marché de l'habitation, à la gestion des projets et aux immeubles.

Rôle de promoteur des produits et fabricants canadiens.

À travers ses activités de développement, Abri International peut être mandaté par différents interlocuteurs gouvernementaux pour identifier des marchés d'exportation pour le secteur de l'habitation et faire la promotion de produits adaptés aux pays d'intervention. Abri International pourrait également servir d'agent de changement notamment en matière d'homologation de tels produits.

Pour ce qui est du rôle d'agent commercial, Abri International n'est pas en position de jouer un tel rôle actuellement mais pourrait le faire, dans certaines circonstances, par l'intermédiaire de ses partenaires locaux. Cette question requiert une réflexion de ses membres quant à la pertinence de créer une compagnie parallèle avec une mission davantage axée sur le commerce. Néanmoins, rien n'empêche Abri International de contribuer à maximiser les occasions d'affaires liées aux exportations canadiennes dans le cadre de l'aide publique au développement.

4.4.3 Le volet des maisons

Comme l'exportation de maisons est l'activité la plus difficile à réaliser et que l'approche au développement d'Abri International favorise davantage le développement des capacités et de l'économie locale, l'importation de maisons canadiennes par les pays en développement n'est pas a priori une activité à laquelle ses membres adhèreraient.

Par sa présence sur le terrain et son réseau de contacts, Abri International peut favoriser l'identification de clientèles, réaliser des études de marché ainsi que des analyses financières. Dans ce cas, son rôle demeure celui d'un service-conseil.

Toutefois, dans la mesure où un produit canadien serait avantageux et adapté au pays, Abri International pourrait considérer sa participation à ce secteur. Son rôle le plus pertinent serait au niveau du développement des clientèles (groupes d'achat, associations des propriétaires), de leur solvabilité et de la mise en place du cadre juridique et financier.

D'autres occasions d'affaires existent dans le cadre des projets de reconstruction d'urgence ou de logement corporatif entourant l'exploitation de ressources naturelles par des compagnies canadiennes.

4.4.4 Les occasions d'affaires

Cette étude a permis d'identifier certaines occasions d'affaires qui semblent actuellement inexploitées. La manière d'en tirer parti dépendra du produit et de l'exportateur. En voici quelques exemples.

L'Europe de l'Est

L'Europe de l'Est intéresse les exportateurs d'habitat canadiens. On y retrouve un marché à la fois plus mûr que celui des pays en développement et un climat plus proche du nôtre : le potentiel y est grand pour toute la gamme de biens et de services canadiens d'habitation.

Abri International est impliquée au niveau de la politique d'habitation en Lituanie. Comme ailleurs, l'État y a transmis une grande partie de son ensemble de logements à des associations de nouveaux propriétaires, membres de coopératives dont les immeubles sont en mauvais état. Il y a donc un marché important pour l'exportation de matériaux et de composantes pouvant servir à la rénovation résidentielle sur une très grande échelle sans parler du potentiel au niveau de la construction de maisons neuves. Ces associations doivent se donner les moyens de fonctionner, de cotiser leurs membres, de préparer un plan d'affaires, d'emprunter si possible et de réaliser des travaux convenables. Rendre solvable la demande des consommateurs au moyen de formation et d'outils financiers rejoint parfaitement l'expertise d'Abri International.

De même, le programme de l'ACDI dans les pays de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est met l'accent sur le développement du secteur privé et finance plusieurs projets d'assistance technique basés sur le partenariat entre des entreprises canadiennes et celles des pays visés, notamment dans le secteur de la construction. Plusieurs projets dans cette région où des ONG institutionnelles canadiennes agissent à titre d'agences d'exécution visent le développement des capacités locales et l'accroissement de liens professionnels et commerciaux avec le Canada. Ces ONG ont accumulé une bonne connaissance des interlocuteurs publics et privés locaux reliés au marché de l'habitat. Ce sont souvent des acheteurs potentiels de biens et de services.

Les sociétés minières et les projets d'infrastructure

Les sociétés minières canadiennes exploitent et ouvrent des mines dans plusieurs pays. Elles ont la responsabilité de loger leurs employés étrangers et locaux. Il est probable que ces sociétés seraient intéressées par l'obtention de maisons sur place (souvent dans des régions éloignées des centres urbains) à un prix raisonnable et selon un échéancier prévisible. De même, toute société canadienne qui réalise des projets importants d'infrastructures – des barrages à l'adduction d'eau potable – peut requérir pour son personnel de nombreuses maisons de gammes diverses.

Des constructeurs canadiens de maisons pourraient être intéressés par ce marché pour lequel le financement de l'acheteur et le paiement ne comportent presque aucun risque. Ce marché semble avoir été négligé par les producteurs. Abri International assistée d'autres ONG pourrait aider ces derniers à identifier des sociétés pouvant avoir des besoins dans ce domaine. Il existe par ailleurs un marché intéressant pour certaines ONG auprès de ces mêmes sociétés, au niveau du développement des communautés locales, là où sont réalisés les projets. Ce secteur semble fait sur mesure pour un partenariat privé-ONG.

L'aide humanitaire, la réhabilitation et la reconstruction

Le système des Nations Unies et l'ACDI intervient dans plusieurs pays au niveau de la reconstruction après des conflits ou des désastres naturels. Au Rwanda par exemple, le Canada finance la construction de quelque 12 000 maisons modestes dans le cadre d'un effort international de reconstruction de plus de 100 000 maisons. Leur réalisation a été confiée à des ONG et à une firme privée canadienne utilisant une main-d'œuvre et des matériaux locaux. Pourtant, au moins un constructeur canadien produit une maison qui aurait pu être compétitive dans ce contexte précis. La construction en urgence d'écoles constitue un marché connexe. En effet, 5 000 classes sont nécessaires au Rwanda.

Tout en étant assez spécialisé, ce créneau a l'avantage de limiter les problèmes liés au financement. Il offre un potentiel de plusieurs dizaines de millions de dollars.

La Corporation commerciale canadienne (CCC) est un point de chute des demandes des Nations Unies en matière de fourniture de certains produits d'urgence. Les installations résidentielles d'urgence et les projets de reconstruction n'en font toutefois pas partie pour l'instant. Il faudrait une coordination entre les différents paliers et agences nationales et internationales pour que l'industrie canadienne en profite. Mais il faudrait aussi que les producteurs identifient ces créneaux et fassent connaître leurs produits. Abri International pourrait contribuer à cette démarche compte tenu de sa connaissance de ces milieux.

5. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

L'exportation de biens et de services en habitation demeure limitée et ce, malgré le nombre et la variété de services gouvernementaux venant appuyer ces démarches et la vaste gamme de produits pouvant être offerts à l'exportation. La problématique repose d'abord sur la difficulté d'identifier un marché, un partenaire ou un réseau de distribution local. Vient ensuite la difficulté de vendre un produit en dépit des contraintes liées à la réglementation, au financement et aux réalités politiques et culturelles dans le pays visé. Ces difficultés sont plus importantes pour l'exportation de maisons finies que pour l'exportation des services ou des matériaux et composantes.

Cette étude conclut à une complémentarité qui demeure pour l'instant inexploitée et dont il faut tirer partie dans le domaine de l'exportation des produits et services canadiens pour le secteur de l'habitation. Pourtant la complémentarité de rôles qui existe entre les acteurs privés, non gouvernementaux et publics et leur interaction assure la force de la structure au Canada. Il s'agit donc d'appliquer cette même logique à l'exportation des produits et services de l'habitation ... de compléter en quelque sorte le triangle.¹²

Pour les gouvernements, les ONG sont de partenaires naturels au développement des sociétés civiles, préalable aux ventes significatives dans le domaine de l'habitat. Les ONG partagent avec les gouvernements des objectifs sociaux et un fonctionnement ouvert. Dans plusieurs cas il existe déjà une collaboration positive telle celle qui existe entre la SCHL et la SHQ et le secteur coopératif en habitation ou celle entre la FCM et les municipalités. Il faut chercher dans le domaine de l'habitation à tirer le maximum des connaissances et des contacts déjà établis.

Pour le secteur privé, les ONG peuvent représenter une source additionnelle d'expertise complémentaire à la leur tant au niveau de la connaissance des pays visés qu'à celui du développement des clientèles. Si les différences posent des contraintes, les avantages suggèrent une exploration prudente.

Pour les ONG les partenariats peuvent offrir de nouvelles façons de faire et de nouvelles sources de revenus. Abri International reconnaît d'emblée que la faiblesse du secteur privé dans plusieurs pays empêche l'atteinte des objectifs de ses partenaires et il travaille à plusieurs endroits à la mise en place du cadre institutionnel essentiel à son fonctionnement élargi.

La rareté des expériences de partenariat entre le privé et les ONG est surtout due à une faible connaissance mutuelle, mais aussi aux tensions présumées ou réelles entre les objectifs du développement et ceux du commerce et aux contraintes structurelles propres aux deux types d'organisation.

Cette étude a permis d'identifier les avantages potentiels ainsi que les contraintes probables d'un partenariat privé-ONG-public. Compte tenu des deux, il est sans doute souhaitable de procéder par étapes, des actions concrètes permettant d'explorer les meilleurs moyens pour augmenter la concertation entre les trois secteurs, de trianguler et donc de renforcer leurs actions.

¹² Notons à cet égard que la conférence des Nations Unies à Istanbul tenue en 1996, à laquelle participait une importante délégation canadienne, a confirmé la nécessité de ces trois types d'acteurs.

Au niveau de l'aide publique au développement, une concertation des parties en vue d'offrir une approche plus globale au problème du financement de l'habitation semble prometteuse. Si le Canada est connu pour la réussite de son financement dans le domaine de l'habitation et pour les moyens juridiques, institutionnels et de formation disponibles il est peu présent sur le marché mondial de l'expertise. L'exportation des maisons semble également restreinte par le manque d'outils permettant d'offrir des produits financiers aux acheteurs. Cette problématique apparaît porteuse d'avenir et propice à une approche tripartite.

Il est nécessaire de bâtir une compréhension plus large des avantages potentiels ainsi que des contraintes probables des partenariats privé-public-ONG. À cet égard il est proposé : 1) de diffuser le présent rapport au sein de la SCHL, de la SHQ et de l'ACDI et, 2) d'en préparer une version abrégée pour distribution plus élargie.

Dans la mesure où une planification de l'ACDI au niveau de l'habitation peut mener à des retombées commerciales, il sera opportun pour la SCHL de mener en collaboration avec Abri International et d'autres intervenants une action concertée auprès de l'ACDI afin de rehausser sa compréhension et son appréciation quant aux questions de l'habitation en tant que système complexe à retombées et possibilités multiples.

Le financement de l'habitation constitue un champ reconnu d'expertise canadienne peu présente dans les pays en transition ou en voie de développement. Il sera opportun qu'un groupe de travail impliquant l'ACDI et Abri International se penche sur une approche globale visant la mise en place de moyens de financement de l'habitation dans certains pays cibles.

Afin de développer une expérience commune entre la SCHL et Abri International il sera utile d'impliquer ce dernier dans des projets en cours tels que ceux au Mali, en Europe de l'Est ou en Chine. Abri International pourrait aussi collaborer de façon plus étroite aux activités du Centre d'exportation pour l'habitation.

Pour la même raison la SHQ et Abri International devraient tenter une plus grande collaboration notamment par une participation régulière au Groupe export de la construction et par une implication au niveau de la préparation de missions commerciales.

Abri International voudrait à mettre à profit la base d'informations constituée en préparation de la Conférence Habitat II qui identifie plus de 4 500 intervenants en matière d'habitation à l'échelle internationale. À cette fin elle recommande une démarche comprenant la SCHL, la SHQ et l'ACDI visant la mise en place d'un mécanisme qui tiendra compte des autres sources d'informations importantes.

À partir de cette étude, Abri International devrait réfléchir sur rôle qu'elle entend jouer dans le développement des exportations et se donner des objectifs précis.

Août 1998.

6. ANNEXES

INDEX DES ACRONYMES

- ACDI** : Agence canadienne de développement international.
- ACHRU** : Association canadienne d'habitation et de rénovation urbaine.
- APD** : Aide publique au développement.
- AQOCI** : Association québécoise des organismes de coopération internationale.
- BFDR(Q)** : Bureau fédéral de développement régional du Québec, (Développement économique Canada).
- CCA** : Canadian co-operative association.
- CCC** : Corporation commerciale canadienne.
- CCCI** : Conseil canadien pour la coopération internationale.
- CECI** : Centre canadien d'étude et de coopération internationale.
- CIBC** : Canadian Imperial Bank of Commerce.
- CNUEH(HABITAT)** : Centre des Nations Unies pour les établissements humains (HABITAT).
- CODE** : Canadian organization for development through education.
- CUSO** : (anciennement le Canadian University Service Overseas).
- DID** : Développement international Desjardins.
- FCM** : Fédération canadienne des municipalités.
- FFA** : Forum francophone des affaires.
- FHCC** : Fédération de l'habitation coopérative du Canada.
- FITT** : Forum for international trade training.
- GRT** : Groupe de ressources techniques.
- IC** : Industrie Canada.
- ICU** : Institut canadien des urbanistes (Canadian Institute of Planners).
- IFI** : Institutions financières internationales.
- MAECI** : Ministère des affaires étrangères et du commerce international.
- MICST** : Ministère de l'industrie, du commerce, de la science et de la technologie.
- NAPO** : National anti-poverty organization.
- OCDE** : Organisation pour la coopération et le développement économique.
- ONG** : Organisation non gouvernementale.
- PED** : Pays en développement.
- PNUD** : Programme des Nations Unies pour le développement.
- PPP** : Programmation par pays.
- SCHL** : Société canadienne d'hypothèques et de logement.
- SEE** : Société pour l'expansion des exportations.
- SHQ** : Société d'habitation du Québec.
- SOCODEVI** : Société de coopération pour le développement international.

LISTE DES PERSONNES CONSULTÉES

ALLIANCE OF MANUFACTURERS AND EXPORTERS CANADA.

AQOCI. Gervais L'Heureux.

BFDR(Q) (Développement Économique Canada). Louise Singer.

CCA Canadian Co-operative Association. Johanne Ferguson, Raoul Eluchans.

CCCI. Cameron Charlebois (voir IDU), Rieky Stewart, Tim Drayman.

CECI. Pierre Lessard, Sylvie Charon, Françoise Pilon.

CIDA-INC. Shad Prashad, Paul Hitschfeld.

CODE-Inc. Bob Dyck.

CONNAUGHT COMMUNICATIONS. Frances Phillips.

CONSTRUCTQUÉBEC INTERNATIONAL INC. Carole Robert.

COPRIM Inc. Développement immobilier, Vianney Bélanger.

CUSO-Inc. Debra Edwards.

DID. Yvon Bernier.

FCM. Brook Carleton.

FFA. Yvette Cogne.

ICU (CUI). Chris Currie.

INDUSTRIE CANADA, Direction des industries forestières et matériaux de construction. Lorne Smith, Agent de développement industriel.

INSTITUT DE DÉVELOPPEMENT URBAIN. Caméron Charlebois (Président du CCCI).

KENCO INTERNATIONAL. Daniel Coulombe.

MICST, Direction de l'habitat, de la construction et du design. André Cloutier.

NUTRITION TECHNOLOGIE SOLAIRE et LES INDUSTRIES FOURMIRAK inc. Julien Umojha, Raymond Richard, Louise Desmarais.

OXFAM-Québec. Michel Verrette, Joop Gelling, Gaston Thibeault.

PLACER DOME. Jim Cooney.

POLYPUS QUÉBEC inc. Louis Ouellet, Carole Anne Lamarche.

PROMEXPO. Mme Tessier-Pépin.

RAMSAY INTERNATIONAL. Claude Ramsay.

SAMARC Consultant International, Jacques Samson.

SCHL, Centre d'exportation pour l'habitation, Joane Hallé, Guy Bossé.

SEE. Marc Deschênes.

SHQ, Robert Gaboriault, Paul Angers.

SNC Lavallin, SOCODEC, Gerald Murray.

SOCODEVI. René Gravel.

SOPRIN/ADS International. Jacques Chouinard.

SYSTEMES DIGIGRAPHE inc. Bernard McNamara.

UNIVERSITÉ DE MCGILL, École d'architecture, M. Avi Freedman.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES ET SOURCES D'INFORMATION

UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL. Marie-Odile Trépanier, Institut d'Urbanisme.

DOCUMENTS ET PUBLICATIONS

ACDI (1996). « Central and Eastern Europe and the former Soviet Union » dans CIDA in Action.

CECI (1994). « Le programme de coopération volontaire du CECI - porte ouverte sur le tiers-monde pour le secteur privé canadien ».

CESO-SACO (1998). Revue trimestrielle « Focus ».

CCCI (CCIC) (1996). « Common interests - Exploring Opportunities for NGO -Private Sector Collaboration ».

DRACHE, BURKE-ROBERTSON & BUCHMAYER Barristers & Solicitors (1998). « Charities, Non-Profits and Business Activities ».

FFA (1996-1997). « Rapport d'activité et d'orientation », « L'Espace économique francophone », Bulletins « Liaison » et « Bourse d'Affaires ».

FITT, Brochure sur programmes et ateliers de formation.

Groupe de travail sur les stratégies d'exportation du secteur de l'habitation (1995). « Répertoire des sources offrant un soutien aux exportateurs canadiens du secteur de l'habitation ».

PHILLIPS FRANCES (1996). « Cooperation not Competition - Cross-sector Partnering for Sustainable Development Overseas ». Connaught Communications.

MAECI (1998). « How canadian firms can profit in Asia's infrastructure market ».

SCHL (1997). Série « Occasions d'exportation dans le domaine de l'habitation » (Pérou, Philippines, Chili, Lituanie, Hongrie, Estonie).

Table ronde nationale sur l'environnement et l'économie. « Initiative sur les cités viables ».

SITES INTERNET

ACDI <http://www.acdi-CIDA.gc.ca>

CCCI <http://www.web.net/ccic-ccci>

CODE <http://www.codeinc.com>

CUSO <http://www.cuso.org>

DID <http://www.desjardins.com>

FITT <http://www.fitt.ca>

IC <http://www.strategis.ic.gc.ca>

ICU <http://www.interlog.com/~cui>

SCHL <http://www.cmhc-schl.gc.ca>

SHQ <http://www.shq.gouv.qc.ca>

