

Structure et fonctionnement de l'industrie canadienne de la construction, par B.A. KEYS et D.M. CASKIE. — CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA, Ottawa, 1975.

Guido Bélanger

Volume 52, Number 3, juillet–septembre 1976

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/800685ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/800685ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Bélanger, G. (1976). Review of [*Structure et fonctionnement de l'industrie canadienne de la construction*, par B.A. KEYS et D.M. CASKIE. — CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA, Ottawa, 1975.] *L'Actualité économique*, 52(3), 396–398. <https://doi.org/10.7202/800685ar>

LIVRES

Structure et fonctionnement de l'industrie canadienne de la construction, par B.A. KEYS et D.M. CASKIE. — CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA, Ottawa, 1975.

La présente étude esquisse la structure et le mode de fonctionnement de l'industrie canadienne de la construction. Les auteurs présentent une analyse en profondeur de cette activité très diversifiée et dont les modes d'exploitation des entreprises varient fortement selon les régions et les secteurs.

Le chapitre 2 analyse la structure de l'industrie. La première partie de ce chapitre traite de l'organisation et met un accent particulier sur les différentes approches et options qui sont à la disposition des acheteurs pendant la phase de planification. Les auteurs y traitent des avantages et inconvénients de ces différentes approches et options (pp. 5 à 11). La deuxième partie de ce chapitre (pp. 11-18) présente les données qui ont trait à la répartition des sociétés de construction par secteur d'activité, selon le nombre d'entreprises, les ventes, l'actif et le capital social. Les données présentées montrent que cette industrie est formée de petites entreprises. En effet, en 1970, 80% des sociétés recensées possédaient un actif net inférieur à 250,000 dollars, alors que moins de 1% des sociétés recensées avaient un actif net supérieur à 5 millions de dollars (p. 14, tableau 2.1). Les auteurs remarquent cependant que ces dernières réalisent à elles seules 25.8% des ventes totales de l'industrie et que leur part a tendance à s'accroître. Les entreprises de petite taille (moins de 250,000 dollars d'actif net) représentaient en 1970, 26.3% des ventes totales ; cette part du marché a cependant tendance à diminuer avec les années. On remarque, de plus, que cette tendance à la baisse des entreprises de petite taille est plus marquée dans certains secteurs, particulièrement dans celui des entreprises spécialisées.

Les données d'exploitation pour l'ensemble des entreprises sont présentées au chapitre 3. Ce chapitre est divisé en 3 sections principales ; la première section se veut une vue d'ensemble des modes d'exploitation de toute l'industrie, la seconde, du marché d'exploitation selon la tranche d'actif et le secteur d'activité alors que dans la troisième section, on établit des comparaisons intra-industrielles. C'est ainsi que dans la première section de ce chapitre, les auteurs démontrent, chiffres à l'appui, que l'industrie de la construction tant du point de vue du chiffre d'affaires des

sociétés que de leur nombre a connu un essor soutenu de 1953 à 1970. Les profits, toutefois, ont non seulement baissé mais ils ont été extrêmement volatiles (pp. 19 et 20 et tableau 3.1) alors que le nombre de sociétés statistiquement recensées est passé de 3,459 en 1953 à 19,917 en 1970, et que le total de leur chiffre des ventes a plus que quintuplé (9,056 millions de dollars en 1970, contre 1,743 millions en 1953), « les bénéfices des sociétés ont diminué à un taux annuel moyen de 3.5% pendant la période 1953-1970 ». « En 1970, plus de 7,800 sociétés ou près de 40% des 19,920 sociétés recensées fonctionnaient à perte » (p. 19). Prenant toujours en considération l'ensemble de l'industrie, l'évolution des coûts, des prix et de la productivité au cours des années 1951 à 1971 est analysée. Dans cette analyse les auteurs démontrent que « les investissements en machines et biens d'équipement ainsi que l'utilisation des matériaux améliorés ont eu pour effet d'accroître la productivité du travail. Mesurée en fonction de la production par heure-homme, celle-ci a augmenté, entre 1951 et 1971, de 2.9% l'an ; « ce taux se compare à celui de 4% pour le secteur de la fabrication et de 3.2% pour l'ensemble de l'économie » (pp. 21 et 22). C'est ainsi que le coût unitaire du travail (le coût par unité produite) ne s'est élevé que de 3% par année, entre 1951 et 1971, alors que les salaires (coûts de main-d'œuvre) ont augmenté de 5.8% par année pour la même période. On assiste aussi, au cours de cette même période, à des économies à l'achat des matériaux de construction dont le coût unitaire n'a augmenté que de 1% par année alors que les prix des matériaux se sont accrus à un taux annuel de 1.7% (cf. : tableau 3.2, p. 21). Comparant la situation de l'industrie de la construction avec celle des sept autres industries majeures, les auteurs constatent que seul le groupe « agriculture, exploitation forestière et pêche » enregistre une instabilité plus marquée des profits. Le secteur de la construction étant cependant le seul à montrer un taux négatif de croissance des profits pour la période 1953-1970 (tableau 3.6, p. 25).

Dans la 3^e et dernière partie de ce chapitre, dépassant l'analyse globale les auteurs comparent à l'intérieur du secteur de la construction lui-même les différents types d'activités : construction de bâtiments, travaux publics, autres travaux de construction, entrepreneurs spécialisés. Ils y dégagent les caractéristiques propres à chacune de ces activités. Ils remarquent, par exemple, que les sociétés de construction de bâtiments ont, en moyenne, une dette beaucoup plus élevée et un capital social moins important que dans les trois autres catégories (p. 33).

Le chapitre 4 analyse le comportement d'un groupe constant d'entreprises d'installations mécaniques pour la période 1967 à 1970. Aux termes de leur étude — qui comporte plus de 60 tableaux — les auteurs estiment que l'industrie de la construction est à ce point diversifiée, et que les modes d'exploitation varient considérablement d'une région à l'autre et d'un secteur d'activité à un autre, qu'il est difficile d'énoncer des conclusions générales valables pour toute l'industrie (p. 44). Ils remarquent, par ailleurs, que la mobilité de la structure de cette industrie se traduit par une modification des rapports avec la clientèle et le recours de plus en

plus fréquent à des directeurs de projets, à des chefs de chantier, ainsi qu'à de nouvelles procédures telles que l'aménagement immobilier ou l'achat sur commande. D'où la nécessité pour le client éventuel de se familiariser avec chacune des approches ou options afin de déterminer laquelle est préférable dans une situation donnée. Les auteurs soutiennent aussi « qu'en tant que client l'acheteur peut exercer une très grande influence sur tous les aspects de l'activité de construction et ainsi contribuer largement à la stabilité et à l'efficacité de ce secteur ». C'est ainsi que :

- 1) « dans le cas des pouvoirs publics, ceci implique une planification préalable et une coordination des programmes fédéral, provinciaux et municipaux de construction ainsi qu'une entente entre les divers niveaux de gouvernements sur un mode d'approche aussi homogène que possible pour leurs exigences en matière de construction » (p. 44) ;
- 2) « les clients du secteur privé doivent, eux aussi, redoubler d'efforts pour planifier leurs besoins à plus longue échéance et de façon plus précise. Ils devraient aussi collaborer avec les responsables d'autres projets dans la même localité pour planifier la date de mise en chantier de leurs grands projets, afin d'éviter une pression indue de la main-d'œuvre et des autres ressources disponibles » (p. 45).

Les auteurs terminent ce chapitre (5) et leur étude en soulignant « qu'une information meilleure et plus abondante sur les activités relatives à la construction et sur la demande éventuelle des secteurs tant public que privé serait très utile à l'industrie et lui permettrait de planifier et de diversifier son organisation aussi bien que ses opérations » (p. 46).

Guido BELANGER,
Université de Montréal