



DÉFIS ET PERSPECTIVES DU SECTEUR CANADIEN DES MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

Introduction

Le secteur des matériaux de construction contribue grandement à l'économie du Canada. En 1995, l'apport de ce secteur national s'est chiffré à plus de 24 milliards de dollars, soit 3,5 % du produit national brut, les effets directs, indirects et induits compris¹. Outre son importance sur le plan économique, ce secteur contribue énormément à la qualité de l'habitation au Canada.

Le secteur est constitué d'une vaste gamme d'entreprises fabriquant un large éventail de produits employés en construction résidentielle et non résidentielle. Bien que leurs produits diffèrent, les entreprises doivent généralement composer avec les mêmes contraintes :

- elles sont tributaires de la même demande (construction résidentielle et non résidentielle);
- elles sont soumises aux mêmes contraintes de la réglementation (codes du bâtiment et normes);
- elles sont sujettes aux fluctuations de la demande à l'égard de leurs produits en raison de l'évolution constante des techniques et méthodes de construction;
- elles exercent leur activité au sein du même marché global de plus en plus compétitif.

De 1990 à 1996, le secteur des matériaux de construction a eu à composer avec différentes contraintes, parmi les non moindres figurant la réduction de la demande de la construction tant résidentielle que non résidentielle. Le secteur s'y est toutefois ajusté, profitant en partie du fléchissement de la devise canadienne, et a même accru sa compétitivité sur la scène internationale. Les exportations de matériaux de construction ont accusé une hausse spectaculaire au cours de la période : les exportations de produits du bois sont passées de 9,6 milliards de dollars (en dollars de 1996) à 14,2 milliards de dollars, et les exportations d'autres produits de bâtiment ont doublé, passant de 1,2 milliard de dollars à 2,4 milliards de dollars. Grâce à la reprise de la construction au Canada, le secteur envisage avec optimisme son avenir à long terme, même s'il lui reste d'importants défis à relever.

La présente étude, commandée par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) et l'Association canadienne des constructeurs d'habitations (ACCH), visait à mettre en lumière les facteurs qui influent sur le secteur canadien des matériaux de construction, ainsi que les perspectives et défis auxquels il est confronté.



L'étude porte sur les tendances, les défis et les perspectives du secteur des matériaux de construction en général, de même que sur les sous-secteurs d'activité suivants :

- plaques de plâtre murales
- appareils et raccords de plomberie
- portes et fenêtres
- couvertures
- isolation thermique
- chauffage et conditionnement d'air
- parement extérieur
- revêtements de sol
- produits de béton
- produits du bois

Les résultats de l'étude sont fondés sur une consultation étendue menée en 1997 auprès de représentants du secteur et sur le dépouillement d'information ayant trait aux tendances et perspectives du secteur.

Résultats

Points de vue du secteur sur les tendances et la compétitivité

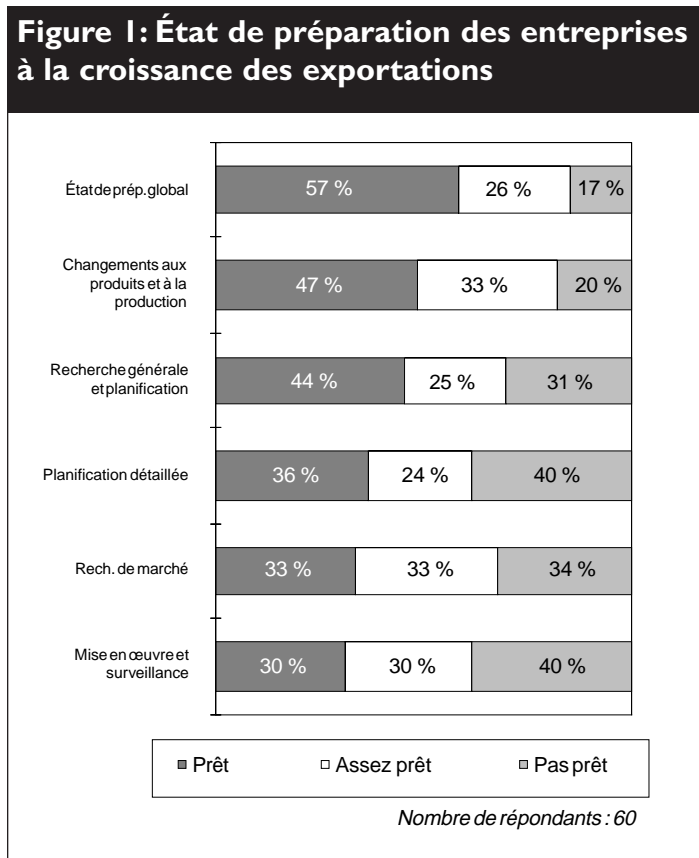
En traitant des tendances du secteur et de la compétitivité des entreprises canadiennes de matériaux de construction sur la scène internationale, les représentants des entreprises de matériaux de construction ont exprimé les points de vue suivants :

- Le coût des matériaux et de la main-d'oeuvre est plus élevé pour les fabricants canadiens que pour leurs homologues des États-Unis et compétiteurs étrangers, situation grandement imputable aux taxes plus élevées et aux coûts imposés par les gouvernements.
- L'augmentation de la concurrence provient aussi bien du Canada que des pays étrangers. La plupart des entreprises estiment qu'elle font face à une augmentation de la concurrence, principalement de la part des entreprises canadiennes, mais également des fabricants étrangers.
- La marge bénéficiaire s'est rétrécie vers le milieu des années 1990. Les entreprises ont indiqué que les prix

de gros n'ont pas suivi le rythme de l'augmentation des coûts de production de la plupart des matériaux de construction, si bien qu'elles ont subi une diminution de leurs profits.

- La viabilité des entreprises du secteur a enregistré une diminution. Plus de la moitié des entreprises sont d'avis qu'en raison de la diminution des profits et de la concurrence féroce, la viabilité des entreprises de matériaux de construction a régressé de 1994 à 1997.
- Les taux de change expliquent surtout le changement qui s'est opéré au sein du secteur. La majorité des entreprises considèrent les taux de change comme un facteur favorable, beaucoup plus important que les autres, tels les accords commerciaux, la concurrence mondiale ou la restructuration des entreprises.
- Les règlements nationaux sont la raison invoquée le plus souvent pour expliquer les changements négatifs au sein du secteur.
- La plupart des fabricants ont commencé à investir dans de nouvelles usines et du nouveau matériel, dans la recherche et le développement, dans de nouvelles technologies et de nouveaux produits.
- Les investissements les plus importants portaient sur les nouvelles techniques de production, les nouvelles usines et le nouveau matériel. La plupart des entreprises de matériaux de construction ont accru leurs investissements dans ces domaines au cours de la période s'échelonnant de 1994 à 1997. La fréquence de ces investissements a été plus forte chez les grandes entreprises que chez les petites : environ 80 % des entreprises enregistrant des revenus de plus de 5 millions de dollars avaient fait de tels investissements l'année précédente.
- La plupart des entreprises se disent satisfaites de leur niveau d'investissement global dans les nouvelles technologies et de leur utilisation comparativement à leurs compétiteurs étrangers et canadiens.
- Les ventes, en particulier à l'exportation, ont accusé une hausse appréciable. En effet, 86 % des entreprises ont signalé des ventes à l'exportation supérieures à celles qu'elles avaient enregistrées vers la fin des années 1980.

- La plupart des entreprises estiment qu'elles et leurs secteurs respectifs sont d'attaque pour répondre à une croissance importante des exportations (voir figure), mais seulement 15 % des entreprises qui ont répondu au questionnaire d'enquête se jugent « tout à fait prêtes » pour tirer parti des débouchés sur le marché des exportations.



- Le manque de personnel, le coût élevé d'exploitation du marché et l'augmentation de la concurrence constituent les principaux obstacles à l'accroissement des ventes. Ces trois problèmes ont été considérés tout au moins comme un obstacle moyen à la croissance par plus de la moitié des entreprises. Les autres obstacles (difficulté de trouver des partenaires, le manque d'accès à des fonds d'investissement, le manque de connaissances des débouchés, entre autres) ont été jugés sérieux par certaines entreprises, mais moins importants dans l'ensemble.

Perspectives

La plupart des entreprises de matériaux de construction envisageaient l'avenir avec optimisme. La reprise de la construction au pays devait se traduire par un accroissement des ventes, de sorte que la majorité des

entreprises se lançaient sur le marché des exportations et connaissaient énormément de succès.

On s'attendait à ce que la marge bénéficiaire s'améliore, puisque la demande soutenue en matière de construction a eu pour effet d'augmenter les ventes et d'améliorer l'utilisation des usines et du matériel.

Vu l'accroissement de la demande à l'égard de leurs produits, certaines entreprises s'attendaient à être en mesure de refileur une partie des augmentations de coûts qu'elles avaient dû « absorber » auparavant. Par contre, aucune des entreprises de matériaux de construction ne s'attendait à une importante augmentation du prix des matériaux de construction puisqu'elles disposaient d'une capacité suffisante pour accroître la production de manière à répondre à la majoration de la demande pour la plupart des produits. À moins d'importantes pénuries, la menace de l'augmentation des volumes d'importations américaines devrait freiner les pressions à augmenter les prix.

Les entreprises de matériaux de construction croyaient pouvoir demeurer concurrentielles dans leur principal marché des exportations (surtout aux États-Unis), même en cas d'augmentation de la valeur du dollar canadien. Si toutefois le dollar canadien devait s'élever au-dessus des 80 cents US, bien des entreprises estiment que la situation compromettrait sérieusement leur compétitivité. Non seulement les exportations seraient-elles restreintes, mais l'augmentation du volume des importations exercerait des pressions sur le prix des matériaux de construction au Canada.

Défis

L'instabilité de la construction constitue de toute évidence le principal défi des entreprises de matériaux de construction. Les mouvements du volume des ventes de matériaux de construction qui s'ensuivent posent tout un défi pour la planification d'entreprise. Vu le ralentissement de la construction au cours des années 1990, le marché canadien des matériaux de construction est devenu hautement compétitif et, selon les entreprises qui ont participé à la présente étude, les prix n'ont pas suivi la cadence des coûts. Pour compenser l'instabilité du marché national, la plupart des entreprises ont décidé de se lancer activement à l'assaut du marché des exportations.

De plus, les entreprises ont indiqué que les aspects suivants posaient d'importants défis au secteur canadien des matériaux de construction.

- Le manque de connaissance des consommateurs quant au compromis qualité-prix lorsqu'ils choisissent des matériaux de construction pose un important problème. La plupart des secteurs offrent aux acheteurs un large éventail de choix de produits, allant de produits assez peu coûteux dont la performance peut laisser à désirer (et qui finissent par coûter plus cher en consommation énergétique et en entretien à long terme) jusqu'aux produits de coût plus élevé qui procurent cependant une performance supérieure. Les entreprises de produit de bâtiment croient que de nombreux constructeurs font usage de produits de qualité inférieure par souci de réduire les coûts. Bien des propriétaires-occupants ne distinguent pas la différence de qualité des produits ou ne s'intéressent tout simplement qu'à l'aspect des coûts. Selon la plupart des entreprises, il y a tout lieu de sensibiliser les constructeurs, les rénovateurs et les propriétaires-occupants aux coûts qu'entraîne à longue échéance l'utilisation de produits de qualité inférieure.

Lorsqu'elles ont été invitées à indiquer ce qu'elles faisaient pour remédier à la situation, les entreprises ont cité différentes initiatives, dont l'étiquetage des produits (accompagné des cotes de consommation d'énergie), la commercialisation en collaboration avec les constructeurs, les tentatives de mettre en valeur la réputation de l'entreprise qui vend des produits de qualité, ainsi que la publicité dans tout le secteur d'activité. Aucune entreprise n'a indiqué que les mesures adoptées jusqu'à présent avaient réussi à régler le problème.

- Les changements technologiques que subissent tant les matériaux de construction proprement dits que les procédés de fabrication font l'objet d'une évolution continue. Les matériaux de construction sont devenus davantage durables, éconergétiques et faciles à mettre en oeuvre (étant prêts à l'emploi ou nécessitant peu d'étapes pour leur mise en oeuvre). Par la même occasion, les procédés de fabrication sont devenus plus efficaces et efficaces par suite d'innovations telles que la conception et la fabrication assistées par ordinateur (CAO/FAO) et d'autres nouvelles technologies. De nombreuses entreprises croient que la norme ISO 9000 a contribué à leur procurer un avantage concurrentiel. De plus, en raison de préoccupations environnementales, les produits utilisés en construction dégagent moins de substances nocives (formaldéhyde), contiennent

plus de matière recyclée, exigent moins d'énergie de production lors de leur fabrication et produisent moins de déchets lors de la fabrication et en cours d'emploi qu'auparavant. Les entreprises doivent poursuivre leurs investissements dans la recherche et le développement pour veiller à rester compétitives au Canada comme sur le marché des exportations.

- La lenteur de l'industrie de la construction à adopter de nouveaux produits, quoique les produits puissent réduire les coûts ou procurer une performance supérieure, inquiète bien des entreprises. Elles citent, parmi les obstacles, l'inertie des constructeurs et des autorités de réglementation (inspecteurs compris) qui préfèrent souvent s'en remettre à une technique ou un produit vraiment éprouvés plutôt que de risquer des problèmes en adoptant la nouveauté, peu importe à quel point le produit ou la technique peuvent sembler prometteurs. Malgré leur inquiétude à cet égard, la plupart des entreprises ont également fait état de la responsabilité de produits. L'exemple des conduits d'évacuation en plastique des générateurs de chaleur est souvent cité comme raison motivant les constructeurs à agir avec circonspection avant de faire usage de nouveaux produits.
- Les coûts et les délais à prévoir avant d'obtenir l'approbation des organismes chargés d'évaluer les nouveaux matériaux de construction et produits de bâtiment sont un motif de préoccupation constant, tout comme la confusion entourant la répartition des compétences nationales et provinciales.
- Les modifications apportées aux codes et aux normes risquent d'exercer des répercussions appréciables sur la demande de certains produits. De nombreuses entreprises ont signifié que les autorités doivent mieux connaître les effets des modifications apportées aux codes et aux normes sur les méthodes de construction et les produits utilisés en construction.
- L'augmentation du professionnalisme et la formation continue parmi les constructeurs et les rénovateurs sont perçues comme des moyens de favoriser l'adoption de nouveaux produits et de promouvoir l'utilisation de produits de qualité de préférence aux moins coûteux. Sensibiliser les consommateurs au mérite de choisir un constructeur ou un rénovateur en fonction de sa compétence et non seulement en

fonction des coûts représente un autre élément clé du casse-tête. Les entreprises de matériaux de construction ont indiqué appuyer fortement les initiatives courantes du secteur de l'habitation et de la SCHL visant à accroître le professionnalisme des constructeurs et des rénovateurs.

- Accroître la formation des corps de métier constitue une priorité. Le ralentissement de la construction au début des années 1990, en plus du vieillissement des effectifs du secteur de la construction, fait en sorte que de nombreuses entreprises s'attendent à une pénurie de main-d'oeuvre spécialisée. Cette situation risquerait d'influer sur la demande de produits particuliers et de provoquer le recours à d'autres produits ou des changements dans la façon de construire les bâtiments. Résultat : la performance des bâtiments pourrait en souffrir. En outre, la pénurie de main-d'oeuvre spécialisée pourrait compromettre la qualité d'exécution et ainsi occasionner des problèmes consécutifs pour les consommateurs, les constructeurs de même que pour les entreprises de matériaux de construction tentant de corriger la situation.
- L'avènement des magasins-entrepôts a suscité des possibilités et des défis énormes pour les entreprises de matériaux de construction. Les exigences rigoureuses concernant le codage par code à barres et les calendriers de livraison sont astreignantes et coûteuses à satisfaire pour les entrepreneurs, mais constituent un élément nécessaire pour la distribution des produits. Certaines entreprises considèrent que respecter les exigences rigoureuses des magasins-entrepôts représente le défi le plus difficile (et le plus important) à relever.
- Les coûts supérieurs qu'imposent les gouvernements au Canada par rapport aux compétiteurs américains inquiètent sérieusement la plupart des entreprises. Bon nombre ont simplement exprimé le souhait qu'on leur permette de se livrer concurrence sans devoir supporter le lourd fardeau que représentent les coûts imposés par les gouvernements comme les impôts sur les salaires (assurance-emploi, Régime de pensions du Canada, et impôts provinciaux sur les salaires) ainsi que l'impôt sur le revenu des entreprises et des particuliers (beaucoup plus élevé au Canada qu'aux États-Unis).
- Les produits non conformes inquiètent des entreprises. Des plaintes sont fréquemment formulées à propos de la qualité de certains produits étrangers utilisés en construction au Canada, selon plusieurs entreprises du secteur des matériaux de construction, mais ces préoccupations touchent également les produits canadiens.
- La plupart des entreprises s'inquiètent des coûts liés à la réglementation gouvernementale visant les matériaux de construction, mais la plupart admettent la nécessité de faire en sorte que les matériaux répondent à des normes minimales.
- Bien des entreprises ont exprimé leur préoccupation quant aux taxes et aux charges que doit supporter le secteur de la construction résidentielle : elles ont pour effet d'augmenter le coût de l'habitation en bout de ligne et de réduire la demande à l'égard des logements neufs et, par conséquent, de leurs produits.
- L'expansion du marché des exportations est un élément essentiel de la stratégie de croissance de la plupart des entreprises de matériaux de construction, en particulier les plus importantes. Par contre, trouver des occasions et s'ouvrir des marchés dans d'autres pays peuvent se révéler coûteux et prendre du temps. Bien des entreprises ont indiqué que le manque de personnel constitue le principal obstacle à l'expansion des marchés. La majorité des entreprises estiment que le gouvernement doit continuer de promouvoir les exportations et d'oeuvrer de concert avec l'industrie pour trouver des débouchés et en tirer profit. Bon nombre ont cité comme exemple qui porte fruit le travail d'expansion du marché effectué au Japon et avancé qu'il conviendrait de le répéter dans d'autres marchés d'exportation potentiels.
- L'harmonisation des normes avec celles des États-Unis et d'autres marchés d'exportation revêt de l'importance si l'on veut que les produits canadiens soient reconnus et utilisables à bon escient. Bien sûr, l'harmonisation exposera les entreprises canadiennes de matériaux de construction à la concurrence des autres pays; la plupart jugent cependant qu'il s'agit là d'un prix acceptable à payer pour accroître l'accès aux marchés étrangers. Le regroupement des marchés nord-américains est un fait admis parmi les entreprises de matériaux de construction. Dans

certains cas, elles croient que leurs produits sont en mesure de rivaliser avec les autres si les normes tout indiquées sont appliquées.

L'étude analyse les tendances, les perspectives et les défis de chacun des dix sous-secteurs spécifiques de la construction.

Notes

1. Consulter Répercussions macroéconomiques de l'industrie des matériaux de construction au Canada, rapport de recherche SCHL, PF0325.

Directeur de projet : Orlando Manti.
Le point en recherche rédigé par Ian Melzer.

Rapports de recherche : *Défis et perspectives du secteur canadien des matériaux de construction*

Consultants : Greg Lampert, David Redmond, Michael Lio, Linden Holmen et Bob Sheehan

On peut obtenir un rapport complet sur ce projet de recherche auprès du Centre canadien de documentation sur l'habitation à l'adresse indiquée ci-après.

Recherche sur le logement à la SCHL

Aux termes de la partie IX de la Loi nationale sur l'habitation, le gouvernement du Canada autorise la SCHL à consacrer des fonds à la recherche sur les aspects socio-économiques et techniques du logement et des domaines connexes, et à en publier et à en diffuser les résultats.

Le présent feuillet documentaire fait partie d'une série visant à vous informer sur la nature et la portée du programme de recherche de la SCHL.

Les feuillets documentaires de la série **Le point en recherche** comptent parmi les diverses publications sur le logement produites par la SCHL.

Pour recevoir la liste complète de la série **Le point en recherche**, ou pour obtenir des renseignements sur la recherche et l'information sur le logement de la SCHL, veuillez vous adresser au :

Centre canadien de documentation sur l'habitation
Société canadienne d'hypothèques et de logement
700, chemin de Montréal
Ottawa (Ontario) K1A 0P7

Téléphone : 1 800 668-2642
Télécopieur : 1 800 245-9274

NOTRE ADRESSE SUR LE WEB : www.cmhc-schl.gc.ca/Recherche