

HC
115
.A252414
no. 3

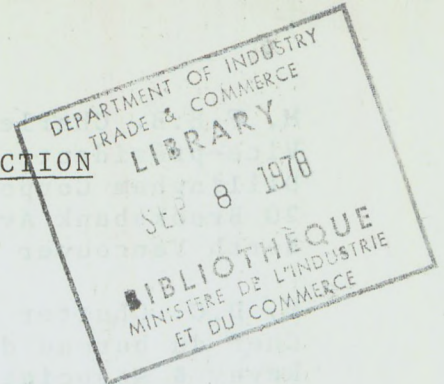
RAPPORT DU *Canada*
GROUPE D'ÉTUDE SUR

L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA CONSTRUCTION

Président, H. K. Morley

RAPPORT DU COMITÉ CONSULTATIF DE LA CONSTRUCTION

MEMBRES DU COMITÉ CONSULTATIF DE LA CONSTRUCTION



REPRÉSENTANTS DES SOCIÉTÉS

M. H.K. Morley
Président du conseil
et directeur général
Costain Limited
4881 Yonge Street
Willowdale (Ontario) M2N 5Z3

Président

M. R. Stollery
Président du conseil
et directeur général
Poole Construction Limited
5410 - 99th Street
Edmonton (Alberta) T5J 2H2

Vice-président

M. J.A. Dawson
Directeur général
Direction de la construction
et des services de consultation
Ministère de l'Industrie et du
Commerce
235, rue Queen
7^e étage est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Secrétaire

M. P.M. Allen
Consultant en relations industrielles
Suite 5
315 Lakeshore Road
Oakville (Ontario) L6J 1J3

M. R.J. Balfour
Vice-président
Le groupe SNC
1, Complexe Desjardins
C.P. 10
Station Desjardins
Montréal (Québec) H5B 1C8

M. P.T. Beauchemin
Ingénieur-conseil
Beauchemin-Beaton-Lapointe Inc.
1134, rue Ste-Catherine ouest
Montréal (Québec) H3B 1H4

M. C. Brûlotte
Président
Paul Dubé & Fils Ltée
2030, Boulevard Labelle
Ville de Laval
Chomedey (Laval) (Québec) H7T 1L3

M. F.H.B. Charlesworth
Vice-président
Dillingham Corporation Canada Ltd
20 Brooksbank Avenue
North Vancouver (C.-B.) V7J 2B8

M. D.C. Chutter
Chef du bureau d'Ottawa
Revay & Associates Limited
85, rue Albert
Ottawa (Ontario) K1P 0A4

M. J. Cochran
Président
Domtar Construction Materials Inc.
2001, rue Université
Montréal (Québec) H3A 2A6

M. D. Duncan
Président
Genstar Construction Limited
1500 Plessis Road
Winnipeg (Manitoba) R2C 2Z6

Dr. J.B. Graham
Université de Calgary
Faculté de l'administration
2920 - 24th Avenue, N.W.
Calgary (Alberta) P2N 1N4

Professeur G. Hébert
Université de Montréal
École de relations industrielles
C.P. 6128
Montréal (Québec) H3C 3J7

M. D. Helmer
Helmer Associates
287, rue MacLaren
Ottawa (Ontario) K2P 0L9

M. R.G. Johnson
Président
Canadian Institute of Steel Construction
201 Consumers Road
Suite 300
Toronto (Ontario) M2J 4G8

Dr. W.A. McLaughlin
Doyen de la faculté de génie
University of Waterloo
Waterloo (Ontario) N2L 3G1

M. P.N. Rocca
Président du conseil
Rocca Group Limited
P.O. Box 2058, Station "J"
St. John (N.-B.) E2L 3T6

M. R.C.T. Stewart
Vice-président et directeur général
Willowgate Development Corporation Ltd
6389 Coburg Road
Suite 307
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3H 2A5

M. G. Warren
Directeur, expansion des affaires
Lundrigans Limited
P.O. Box 5064
St. Johns (Terre-Neuve) A1C 5D3

REPRÉSENTANTS SYNDICAUX

M. D.W. Forgie
Directeur
Canadian Research & Services
Labourers International Union
of North America
151, rue Slater
Suite 301
Ottawa (Ontario) K1P 5H3

M. J.A. McCambly
Secrétaire exécutif
Advisory Board for the Building
Trades in Canada, AFL-CIO
140, rue Wellington
Suite 902
Ottawa (Ontario) K1P 5A2

M. W. Warchow
Représentant international
Association internationale des
maîtres-électriciens
1350, Normandy Crescent
Ottawa (Ontario) K2C 0N5

GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX

M. P. Boutin
Ministère de l'Industrie
et du Commerce
710, Place D'Youville
Québec (Québec) G1R 4Y4

M. R. Coke
Economic Analysis Division
Minister of Economic Development
1405 Douglas Street, 3rd Floor
Victoria (Colombie-Britannique) V8V 1X4

M. D. Elliott
Directeur
Department of Industry and Commerce
Province of Manitoba
358 Legislative Building
Winnipeg (Manitoba) R3C 0V8

M. R.L. McClare
Ministère de l'Expansion économique
Gouvernement du Nouveau-Brunswick
Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5H1

M. J.E. Robertson
Principal conseiller en politiques
Ministry of Industry and Tourism
Government of Ontario
900 Bay Street
Toronto (Ontario) M7A 2E6

GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

M. J. Carter
Groupe de coordination des politiques
Travail Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0J2

M. A.M. Coll
Direction de la construction et
des services de consultation
Ministère de l'Industrie et
du Commerce
235, rue Queen
7^e étage est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Mlle R.A. Drummond
Conseil pour l'expansion de l'industrie
de la construction
235, rue Queen
7^e étage est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

M. J.R. Emery
Chef
Division de la construction
Direction de la construction et
des services de consultation
Ministère de l'Industrie et
du Commerce
235, rue Queen
7^e étage est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

M. J.E. Gravel
Direction générale du service de
main-d'oeuvre aux employeurs
Commission de l'Emploi et de l'Immigration
222, rue Nepean
Ottawa (Ontario) K1A 0J5

M. K. Laycock
Division de l'expansion économique
Ministère des Finances
Place Bell Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0G5

M. B.E. Roth
Directeur exécutif
Conseil pour l'expansion de
l'industrie de la construction
235, rue Queen
7^e étage est
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

M. P. Trubey
Division d'analyse des programmes
et liaison
Ministère de l'Expansion économique régionale
161, avenue Laurier ouest
Ottawa (Ontario) K1A 0M4

RAPPORT DU

COMITÉ CONSULTATIF DE LA CONSTRUCTION

Au Canada, la construction est étroitement liée à toutes les autres activités industrielles. Les recommandations du Groupe consultatif de la construction, qui visent toutes à améliorer le rendement de cette industrie, auront, par conséquent, une incidence sur les recommandations qui seront formulées dans le cadre des discussions des vingt-deux autres groupes consultatifs.

L'industrie de la construction se caractérise par une forte concurrence et la libre entreprise. En outre, elle fait de plus en plus appel, et c'est là une conséquence de son industrialisation, à nombre des procédés et méthodes d'organisation, de mécanisation et de répétition qu'on associe ordinairement au secteur manufacturier. Compte tenu du fait que l'activité de construction dépend dans une large mesure des besoins exprimés par les autres secteurs industriels, l'efficacité avec laquelle un travail de construction est effectué a une influence importante sur le rentabilité de ces autres entreprises. Le Groupe consultatif estime donc, compte tenu de ce qui précède, que l'industrie de la construction peut, en améliorant son efficacité, stimuler les investissements au Canada.

Le groupe consultatif souligne le fait que l'efficacité de l'industrie de la construction a été particulièrement importante durant les périodes de forte croissance économique comme celles qu'on connaît depuis une trentaine d'années. Au cours de cette période, l'ensemble des investissements au Canada oscillait entre 22% et 25% du produit national brut, niveau très supérieur à celui des États-Unis et de l'Europe. Ce pourcentage approchait et parfois même égalait la fraction du produit national brut destinée à exportation. En moyenne, environ 60% de ce total est constitué de dépenses en capital pour la construction. Dans le secteur manufacturier, les coûts en construction représentent environ 30% des investissements et cette proportion est encore plus élevée dans le secteur minier, le secteur énergétique et les entreprises de services. Pour cette raison, le Groupe consultatif souligne qu'il appartient aux responsables du rendement de cette industrie de faire en sorte qu'elle puisse continuer à accroître son efficacité et à offrir ses produits à des prix compétitifs au niveau international.

Cela étant dit, le Groupe consultatif constate que les gens qui oeuvrent dans la construction jouent un rôle important.

En 1977 par exemple, la valeur du travail accompli par quelque 100 000 entreprises de construction (dont environ 80% étaient des petites entreprises) se chiffrait à \$35,8 milliards. Ce montant comprend les mises de fonds, la rénovation et le logement. En outre, au cours des dernières années la construction a entraîné la création directe de 700 000 emplois et a fourni entre 6 et 7% du produit national. Aux fins de comparaison, l'industrie minière canadienne fournit de l'emploi à 150 000 personnes et son apport quant à la production nationale se chiffre environ à 3,4%; l'ensemble des industries manufacturières des produits miniers, de métaux de première transformation et de produits forestiers emploient 425 000 personnes et fournissent 5,5% de la production totale. En fait, la production de l'industrie de la construction représente à peu près le tiers de celle de toutes les industries manufacturières.

L'industrie de la construction utilise beaucoup de matériaux, dont la valeur représente près de 40% du coût du travail accompli, ou quelque 14 milliards de dollars pour 1977. Par exemple, l'industrie de la construction absorbe presque tous les produits en ciment et en béton utilisés au Canada, un fort pourcentage de l'argile, du verre, de la céramique, du plastique et des isolants, environ la moitié de tous les produits métalliques, plus du quart des produits sidérurgiques, environ les trois quarts du bois de construction et des produits du bois utilisés au Canada, plus du quart des produits électriques, presque la totalité des services de conseillers en architecture et en ingénierie, ainsi qu'une grande proportion des services de dessin et des services commerciaux. En conséquence, la construction engendre indirectement la création d'un grand nombre d'emplois. Le Groupe consultatif soutient que les caractéristiques du secteur de la construction sont telles que si les cadres supérieurs, des gouvernements leur accordent une attention particulière, l'économie canadienne en retirera des bénéfices importants.

Toujours dans le même ordre d'idée, le Groupe consultatif veut attirer l'attention sur un contraste intéressant. D'une part, la société canadienne est une société industrialisée et bien logée qui vit et travaille en majorité dans un milieu urbain dont l'aménagement fait envie. D'autre part, le Canada, à l'exception des régions urbaines et rurales, est constitué de grandes étendues inhabitées qui, pour l'essentiel, demeurent sous-développées mais qui offrent de grands défis en matière d'expansion industrielle, ainsi que des possibilités de construction dans l'avenir. Il faut que les gouvernements fassent en sorte qu'un climat favorable puisse s'établir pour que ces défis soient relevés et que le Canada tire profit au maximum, sur le plan industriel, de la mise en valeur des ressources inexploitées.

En formulant des recommandations destinées à améliorer le rendement de l'industrie tant au niveau national qu'international, le Groupe consultatif a retenu onze points qui revêtent une importance permanente pour l'industrie. Selon lui, les recommandations qui en découlent, si elles étaient appliquées conjointement, permettraient à l'industrie d'améliorer encore son rendement et ainsi de contribuer de façon importante à la prospérité du pays.

Les points retenus par le Groupe consultatif sont les suivants:

- Relations industrielles
- Formation et mobilité de la main-d'oeuvre
- Formation des gestionnaires
- Capacité d'entreprendre des projets d'envergure
- Contrats du gouvernement
- Concurrence internationale
- Recherche et développement
- Système d'information sur la demande
- Impôt sur les investissements
- Réglementation gouvernementale
- Programmes gouvernementaux

Les délibérations du Groupe consultatif ont entraîné la composition d'une documentation considérable et de pièces à l'appui (annexe II) qui accompagnent les recommandations visant chacun des points retenus. Ces documents se présentent sous la forme de brefs exposés qui décrivent les points en cause et fournissent la base des recommandations. Pour en faciliter la lecture cependant, les recommandations sont elles-mêmes énumérées sur des feuilles séparées et reliées, et elles forment la première annexe de cet aperçu.

Les discussions du Groupe consultatif ont fait ressortir un élément commun à tous les points retenus qui, en un sens, leur confère une certaine interdépendance. Toutefois, les recommandations qui ont trait à la fiscalité et à la réglementation méritent une attention particulière, compte tenu de l'incidence qu'elles auraient sur les prix que doit exiger l'industrie au Canada. A une époque où nombre de firmes industrielles examinent les avantages qu'offrent les investissements au Canada ou à l'étranger, il faut se montrer prudent avant d'ajouter aux dépenses de capital un fardeau supplémentaire prenant la forme d'impôts ou de règlements frappant l'industrie de la construction.

Si elles sont appliquées, la plupart des recommandations ne seront efficaces qu'à moyen ou à long terme et exigeront de la part du secteur privé et du gouvernement qu'ils se consultent et collaborent de façon permanente et soutenue afin qu'elles soient le plus utiles possible sur le plan économique. Toutefois, en raison de l'immense champ d'action de l'industrie, et du fait qu'elle utilise ses compétences et ses techniques de différentes façons, dans des projets de diverses envergures, partout au Canada, et dans des conditions sociales et physiques très variables, il devient très difficile, en l'absence d'études plus élaborées, de mesurer l'impact de chacune des recommandations. Compte tenu de ce qui précède et des liens qui existent entre la construction et tous les secteurs de l'économie, il semble approprié d'examiner cet impact en termes économiques globaux.

Par contre, les données économiques fondamentales, en termes de valeur du travail accompli, de main-d'oeuvre, etc. sont bien répertoriées (Profil de l'industrie, Annexe III). En outre, le Groupe consultatif souhaite, par le biais de ses recommandations, convaincre les ministres du fait que l'industrie de la construction est en mesure d'améliorer considérablement son rendement en termes de productivité et d'efficacité. Le rôle fondamental de l'industrie de la construction dans l'économie industrielle constitue l'assurance qu'une augmentation de la productivité et de l'efficacité se traduira

inexorablement, dans l'ensemble, par une amélioration très nette de la situation économique au Canada. Ainsi, une augmentation globale de seulement 10% de l'efficacité d'ici 1980, par rapport à la normale, se traduirait par une économie de près de 4 milliards de dollars, suivant la valeur actuelle du travail accompli. En outre, si la productivité pouvait augmenter encore plus rapidement et qu'on pouvait abolir certains des fardeaux inutiles imposés par le gouvernement, les prix dans l'industrie de la construction au Canada pourraient se comparer favorablement à ceux de nos concurrents. Cette conséquence favorable, ajoutée à l'amélioration d'autres facteurs de concurrence, devrait entraîner une relance des investissements qui nous rapprocherait du pourcentage de la production nationale atteint au cours des années précédentes. A cet égard, si les investissements pouvaient s'élever au-dessus de leur niveau actuel (inférieur à 22%) et atteindre à peu près 25% du P.N.B., objectif que le Groupe consultatif n'estime pas déraisonnable, les dépenses augmenteraient annuellement de \$6 milliards en termes réels, dont \$3,8 milliards environ seraient absorbés par l'industrie de la construction. Il importe de souligner que ces dépenses seraient en sus de la croissance normale.

Le Groupe consultatif estime que la capacité réelle de l'industrie est telle que les avantages susmentionnés pourraient être atteints, avec tous les autres bénéfices que cela comporte (augmentation de l'emploi, etc.) si les recommandations étaient appliquées intégralement, dans une période de rétablissement raisonnable de la demande mondiale.

Le Groupe consultatif invite les responsables à accorder la priorité à ses recommandations. L'industrie pourrait ainsi fonctionner de façon productive et efficace, à partir d'une technologie plus poussée, dans un meilleur climat de relations de travail, en utilisant de meilleures méthodes de gestion, et en étant capable de réaliser des projets importants, au pays comme à l'étranger.

Enfin, le Groupe consultatif a voulu éviter que la mise en oeuvre de ses recommandations dépende d'une augmentation substantielle de l'aide financière du gouvernement ou de dépenses d'une autre nature. Même si le gouvernement devra fournir une certaine assistance financière, le Groupe consultatif estime que les dépenses entraînées par l'application des recommandations devraient être réduites au minimum et que l'industrie pourra probablement s'acquitter de façon profitable des responsabilités implicites et explicites qui lui incombent relativement aux recommandations.

ANNEXE "I"

GROUPE CONSULTATIF DE LA CONSTRUCTION

RELATIONS INDUSTRIELLES ET EFFICACITÉ

Recommandation: Que le ministère fédéral du travail institue et dirige, de concert avec les ministères provinciaux du travail, des rencontres sur une base multi-provinciale ou nationale entre des représentants des gouvernements, du patronat et des syndicats, à la fois au niveau local et national, pour qu'ils examinent en détail de nouvelles méthodes en ce qui a trait à la négociation collective et afin de faire en sorte que l'industrie de la construction continue d'accroître sa productivité.

FORMATION ET MOBILITÉ DE LA MAIN-D'OEUVRE

Recommandation: Afin d'utiliser plus efficacement la main-d'oeuvre canadienne dans le secteur de la construction:

- a) Que les gouvernements collaborent avec les représentants syndicaux et patronaux du secteur de la construction afin de mettre au point des méthodes et des procédés appropriés et souples pour favoriser l'établissement des programmes de formation et d'apprentissage nécessaires, aussi bien dans l'industrie que dans les institutions. L'application de telles mesures est jugée urgente et améliorerait la somme des compétences requises par l'industrie tout en créant de nouvelles possibilités pour les Canadiens et en réduisant notre dépendance traditionnelle vis-à-vis de la main-d'oeuvre étrangère spécialisée;
- b) Que les autorités gouvernementales chargées de fixer les normes de qualification des ouvriers du secteur de la construction relèvent le niveau de formation de la main-d'oeuvre et des exigences professionnelles;
- c) Que le gouvernement et l'industrie favorisent la mobilité des travailleurs de la construction sur le territoire canadien en appuyant les activités du Groupe de travail national mixte sur la mobilité de la main-d'oeuvre dans l'industrie de la construction et en leur prêtant une oreille attentive.

FORMATION DES GESTIONNAIRES

Recommandation: Que le gouvernement fédéral appuie le projet de création de l'Institut national d'enseignement de la construction, dans le cadre de l'Association canadienne de la construction, suivant un partage équitable des coûts entre le gouvernement et l'industrie, dans le but de coordonner la formation des gestionnaires de l'industrie de la construction partout au Canada en collaboration avec les provinces.

CAPACITÉ D'ENTREPRENDRE DES PROJETS D'ENVERGURE

Recommandation: Que les gouvernements fédéral et provinciaux:

- a) Collaborent afin de mettre sur pied, à l'échelle nationale, des mécanismes favorisant dans la mesure du possible, la participation des sociétés canadiennes et de personnes compétentes à des projets nationaux d'envergure, notamment dans les domaines des richesses naturelles, de l'énergie et de la pétrochimie;
- b) Instituent des méthodes judicieuses d'achats afin d'offrir de meilleures chances à l'industrie privée en matière de gestion d'ensemble de projets nationaux d'envergure (génie-achats-construction), de sorte que l'expérience acquise au Canada puisse servir à obtenir et à achever de façon rentable des projets de même envergure à l'étranger;
- c) Concertent leurs efforts afin que l'industrie privée puisse bénéficier des connaissances techniques des ministères gouvernementaux, des services publics et des sociétés de la Couronne. Cela supposerait la participation technique, si possible, d'agences gouvernementales à des projets importants de construction au Canada et à l'étranger lorsque l'industrie en ferait la demande;

- d) Favorisent l'achat de biens, de main-d'oeuvre et de services à des prix plus compétitifs, en éliminant certaines pratiques provinciales et territoriales directes et indirectes et, simultanément, en mettant au point des mécanismes pour favoriser l'achat de biens et de services produits dans des régions à faible croissance économique lorsque ces biens et services peuvent être concurrentiels.

PRATIQUES D'ACHAT DU GOUVERNEMENT

Recommandation: Que, à l'intérieur des programmes globaux de construction administrés par les organismes et gouvernements fédéraux et provinciaux, une plus grande économie et efficacité soient réalisées dans l'exécution des projets de construction en:

- a) Exploitant au maximum le jeu de la concurrence et en faisant appel aux services de dessinateurs et d'entrepreneurs privés responsables;
- b) Adoptant les principes relatifs à l'évaluation des techniques durant l'étape de la conception du projet, et en envisageant l'adoption de stimulants à l'intention des entrepreneurs pour l'étape de la construction;
- c) Evitant les procédés expéditifs lors de projets d'envergure et le recours à des méthodes plus traditionnelles telles que les contrats généraux comportant une somme forfaitaire;
- d) Réduisant le trop grand nombre de travaux d'évaluation et de construction qui existent traditionnellement en raison du fait que les appels d'offres ne sont souvent lancés que l'été.

Le fait de parvenir à réaliser de grandes économies et à accroître de la même façon l'efficacité, aurait certainement un effet bénéfique sur l'ensemble de l'industrie, surtout en tant que fournisseur du gouvernement.

CONCURRENCE INTERNATIONALE

Recommandation: Que le gouvernement fédéral, de concert avec les gouvernements provinciaux, cherche des solutions permettant d'éliminer les obstacles auxquels l'industrie canadienne de la construction est confrontée sur les marchés internationaux. Les gouvernements devraient encourager et appuyer de façon dynamique l'industrie de la construction, aussi bien les associations que les entreprises, à participer davantage à des projets à l'étranger au niveau de la conception, de l'approvisionnement, de la construction et de la gestion. (Voir également la recommandation qui a trait à la "Capacité d'entreprendre des projets d'envergure".)

Cette recommandation peut être appliquée comme suit:

- a) Rationaliser, réorganiser et coordonner les activités des agences et ministères gouvernementaux participant au développement des exportations, en vue d'encourager et de soutenir les efforts de l'industrie canadienne de la construction sur les marchés étrangers;
- b) Améliorer et élargir des méthodes de coopération entre le gouvernement et l'industrie afin d'obtenir et de mener à bien des projets à l'étranger et de répondre à la demande du marché.

Les domaines envisagés sont les suivants: des ententes intergouvernementales en matière d'administration et de surveillance des coûts, la création de consortiums, l'aide du gouvernement concernant les soumissions, les primes au rendement et le partage des risques avec l'entreprise privée;

- c) S'assurer que les stimulants gouvernementaux correspondent aux besoins de l'industrie et qu'ils sont accordés en tenant compte du caractère particulier des contrats de construction en pays étrangers. Les programmes de stimulants devraient être assez souples pour permettre certains ajustements ou certaines exceptions (par exemple le contenu canadien, le financement local des coûts) lorsque des circonstances exceptionnelles les justifient;

IMPÔT SUR LES INVESTISSEMENTS

Recommandation: Afin de favoriser les investissements au Canada et réduire les dépenses de capital entraînées par la fabrication, ainsi que l'exploitation des ressources et de l'énergie, et afin de freiner la hausse du prix des maisons et des loyers qui constitue un facteur d'augmentation du coût de la vie et des demandes salariales:

- a) Que les gouvernements fédéral et provinciaux éliminent ou du moins réduisent les taxes de vente sur les matériaux de construction; pour faire en sorte qu'elles exercent leur influence à long terme et pour en faciliter l'application, les réductions partielles devraient être sélectives, substantielles et permanentes, plutôt que temporaires, superficielles, et globales;
- b) Que les gouvernements provinciaux, afin d'encourager la productivité, exemptent l'industrie de la construction des taxes de vente sur le matériel servant à la production comme on le fait actuellement pour l'industrie manufacturière et celle de l'exploitation des richesses naturelles;
- c) Que le gouvernement fédéral applique à l'industrie de la construction les taux peu élevés d'impôt sur le revenu des corporations dont bénéficient les industries de transformation et de fabrication.

RÉGLEMENTATION GOUVERNEMENTALE

Recommandation: Que l'on procède à une évaluation de l'impact de la réglementation gouvernementale sur le rendement et les coûts dans l'industrie de la construction et d'autres activités industrielles, afin d'y apporter des améliorations. L'industrie de la construction:

- a) Voit d'un bon oeil l'étude, par le Conseil économique du Canada, de la "réglementation économique à tous les niveaux de gouvernement", à la demande des premiers ministres, et attire l'attention du Conseil sur les bénéfices qui découleraient d'une harmonisation plus poussée des codes, normes, règlements et qualifications entre les provinces et même à l'intérieur de chacune d'entre elles; d'une rationalisation des besoins afin de protéger le milieu naturel et social, et enfin, d'une diminution de la paperasserie;
- b) Propose que tous les niveaux de gouvernement incluent des critères d'ordre social et économique pour l'évaluation des codes et normes visant l'industrie de la construction, et demande la publication d'états sur leur impact économique, qui expliquerait en détail les coûts pour l'industrie et ses clients, ainsi que les bénéfices qu'on prévoit retirer de chaque code ou norme;
- c) Félicite les gouvernements provinciaux d'avoir adopté le Code national du bâtiment ou des normes uniformes en matière de construction qui s'en inspirent et leur demande d'appliquer, le plus rapidement possible, les dernières modifications apportées au Code et d'adopter d'autres normes en matière de construction afin d'accroître la mobilité de l'industrie de la construction;
- d) Insiste auprès des gouvernements provinciaux sur la nécessité de rationaliser et limiter la nombre élevé d'approbations en matière d'aménagement du territoire, vu les longs délais, l'offre limitée et les coûts élevés qui en découlent. Cette démarche viserait également à réduire de façon significative les coûts qui, actuellement, sont à la charge des clients;
- e) Appuie les industries de transformation des richesses naturelles et les secteurs connexes qui voudraient qu'en appliquant la réglementation sur l'environnement, les gouvernements tiennent compte de l'effet cumulatif qu'entraînent les exigences législatives de tous les niveaux de gouvernement et de toutes leurs agences et qu'ils tiennent compte également de la situation de chaque société et de la région en cause.

PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX

Recommandation: Que les gouvernements fédéral et provinciaux réexaminent leur politiques et leurs programmes en matière d'expansion industrielle afin de mesurer leur impact sur la construction et les modifier, au besoin, afin de favoriser et faciliter le développement de l'industrie canadienne de la construction.

ANNEXE II

DOCUMENTATION AFFÉRENTE

- d) Réexaminer et modifier, au besoin, les règlements fiscaux qui régissent les gains et pertes de revenus à l'étranger, de façon à offrir des stimulants fiscaux pour inciter les sociétés canadiennes et les particuliers à devenir plus compétitifs sur les marchés extérieurs;
- e) Renforcer la représentation commerciale et diplomatique du Canada et établir des bureaux commerciaux dans les régions où les marchés se développent rapidement, notamment le Moyen-Orient, l'Amérique centrale et certaines régions du continent africain; en même temps, soutenir les bureaux commerciaux parrainés par l'industrie, là où les marchés semblent prometteurs;
- f) Mettre au point des mécanismes efficaces relativement au détachement, moyennant remboursement des frais, de conseillers commerciaux et d'experts du gouvernement canadien dans des pays en voie de développement dont la situation financière est saine et qui présentent pour l'industrie canadienne de la construction un potentiel intéressant (par exemple, l'Arabie saoudite, le Nigeria et l'Algérie). Ces conseillers aideraient les gouvernements étrangers à développer les techniques de gestion et la technologie en matière de construction. Leur présence pourrait amener les étrangers qui ont à prendre des décisions à s'approvisionner en biens et services au Canada;
- g) Entreprendre des pourparlers avec les autorités américaines dans des domaines d'intérêt mutuel tels que la réciprocité entre le Canada et les États-Unis en ce qui concerne l'accès aux produits et services reliés à la construction et leur acceptation. Parmi les exemples d'intérêt immédiat, mentionnons le fait d'accepter mutuellement une inspection d'usine officielle ainsi que des normes sur les constructions et les composants produits en usine.

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Recommandation: Que les gouvernements fédéral et provinciaux collaborent afin de formuler, d'appliquer et de promouvoir des politiques et des programmes qui favoriseront et faciliteront le développement des connaissances technologiques dans l'industrie de la construction. Cet élargissement des connaissances faciliterait les transferts de technologie à l'intérieur et à l'extérieur de l'industrie par l'application de la recherche en même temps qu'il favoriserait la mise au point et l'application de nouveaux procédés et de nouvelles méthodes améliorés. Les gouvernements devraient reconsidérer dès maintenant les programmes actuels d'incitation à la recherche et au développement tels que le Programme d'expansion des entreprises du ministère de l'Industrie et du Commerce, afin de s'assurer qu'ils correspondent bien aux besoins de l'industrie de la construction, particulièrement en ce qui touche cette question.

Le Groupe consultatif estime que la recherche et le développement en ce qui a trait à la construction incluent:

- la recherche et le développement empiriques et scientifiques;
- les travaux de recherche et de développement destinés à accroître la productivité par l'amélioration des méthodes de gestion et des procédés de construction, y compris des systèmes de conception et de gestion informatisés;
- le recours au logiciel (en matière de structure et de gestion de projets par exemple).

SYSTÈME D'INFORMATION SUR L'OFFRE ET LA DEMANDE

Recommandation: Que les gouvernements fédéral et provinciaux collaborent avec l'industrie afin de créer et d'utiliser un système centralisé d'information sur l'offre et la demande dans l'industrie de la construction qui servirait à établir des projections de la demande publique et privée en matière de construction sur une période de deux à cinq ans.

IMPÔT SUR LES INVESTISSEMENTS

Recommandation: Afin de favoriser les investissements au Canada et réduire les dépenses de capital entraînées par la fabrication, ainsi que l'exploitation des ressources et de l'énergie, et afin de freiner la hausse du prix des maisons et des loyers qui constitue un facteur d'augmentation du coût de la vie et des demandes salariales:

- a) Que les gouvernements fédéral et provinciaux éliminent ou du moins réduisent les taxes de vente sur les matériaux de construction; pour faire en sorte qu'elles exercent leur influence à long terme et pour en faciliter l'application, les réductions partielles devraient être sélectives, substantielles et permanentes, plutôt que temporaires, superficielles, et globales;
- b) Que les gouvernements provinciaux, afin d'encourager la productivité, exemptent l'industrie de la construction des taxes de vente sur le matériel servant à la production comme on le fait actuellement pour l'industrie manufacturière et celle de l'exploitation des richesses naturelles;
- c) Que le gouvernement fédéral applique à l'industrie de la construction les taux peu élevés d'impôt sur le revenu des corporations dont bénéficient les industries de de transformation et de fabrication.

RÉGLEMENTATION GOUVERNEMENTALE

Recommandation: Que l'on procède à une évaluation de l'impact de la réglementation gouvernementale sur le rendement et les coûts dans l'industrie de la construction et d'autres activités industrielles, afin d'y apporter des améliorations. L'industrie de la construction:

- a) Voit d'un bon oeil l'étude, par le Conseil économique du Canada, de la "réglementation économique à tous les niveaux de gouvernement", à la demande des premiers ministres, et attire l'attention du Conseil sur les bénéfices qui découleraient d'une harmonisation plus poussée des codes, normes, règlements et qualifications entre les provinces et même à l'intérieur de chacune d'entre elles; d'une rationalisation des besoins afin de protéger le milieu naturel et social, et enfin, d'une diminution de la paperasserie;
- b) Propose que tous les niveaux de gouvernement incluent des critères d'ordre social et économique pour l'évaluation des codes et normes visant l'industrie de la construction, et demande la publication d'états sur leur impact économique, qui expliquerait en détail les coûts pour l'industrie et ses clients, ainsi que les bénéfices qu'on prévoit retirer de chaque code ou norme;
- c) Félicite les gouvernements provinciaux d'avoir adopté le Code national du bâtiment ou des normes uniformes en matière de construction qui s'en inspirent et leur demande d'appliquer, le plus rapidement possible, les dernières modifications apportées au Code et d'adopter d'autres normes en matière de construction afin d'accroître la mobilité de l'industrie de la construction;
- d) Insiste auprès des gouvernements provinciaux sur la nécessité de rationaliser et limiter le nombre élevé d'approbations en matière d'aménagement du territoire, vu les longs délais, l'offre limitée et les coûts élevés qui en découlent. Cette démarche viserait également à réduire de façon significative les coûts qui, actuellement, sont à la charge des clients;
- e) Appuie les industries de transformation des richesses naturelles et les secteurs connexes qui voudraient qu'en appliquant la réglementation sur l'environnement, les gouvernements tiennent compte de l'effet cumulatif qu'entraînent les exigences législatives de tous les niveaux de gouvernement et de toutes leurs agences et qu'ils tiennent compte également de la situation de chaque société et de la région en cause.

PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX

Recommandation: Que les gouvernements fédéral et provinciaux réexaminent leur politiques et leurs programmes en matière d'expansion industrielle afin de mesurer leur impact sur la construction et les modifier, au besoin, afin de favoriser et faciliter le développement de l'industrie canadienne de la construction.

ANNEXE II

DOCUMENTATION AFFÉRENTE

RELATIONS INDUSTRIELLES ET EFFICACITÉ

Structures de négociation

Les relations industrielles dans le secteur de la construction sont plus complexes que dans d'autres secteurs étant donné l'existence d'une quinzaine de syndicats indépendants de métier et d'une multitude d'associations patronales. Bien que l'on ait réussi, dans la plupart des provinces, à réduire le nombre des conventions de travail en fusionnant des unités de négociation, une divergence de vues profonde existe, entre syndiqués et patrons, quant aux structures à adopter en matière de négociations collectives.

Les syndicats de métier défendent principalement le principe de la négociation pour chaque corps de métier pris individuellement, que ce soit au niveau local, régional, provincial ou national. Les syndicats soutiennent qu'il est essentiel que les associations patronales avec lesquelles ils négocient se limitent aux employeurs qui embauchent leurs membres et qui ont l'obligation et le mandat de négocier avec le syndicat. Ils estiment en outre que l'association patronale avec laquelle ils négocient devrait être tenue de conserver ses droits à la négociation et ne devrait pas pouvoir s'en départir ni pouvoir les céder à d'autres associations.

Par contre, les gestionnaires de l'industrie de la construction croient généralement que la négociation avec les différents syndicats de corps de métier, à l'intérieur d'un secteur déterminé de l'industrie de la construction, devrait être confiée à un organisme unique qui en assurerait l'entière coordination, ou encore rassembler tous les corps de métier et tous les entrepreneurs spécialisés sous la gouverne d'une seule agence patronale de négociation qui détiendrait tous les droits à la négociation des employeurs.

Efficacité industrielle

Il existe dans l'industrie de la construction un certain nombre de pratiques dont il faut tenir compte si l'on veut s'assurer que l'industrie soit en mesure de maintenir un niveau élevé de productivité. Mentionnons:

- a) l'impact des accords contractuels entre acheteurs et entrepreneurs;
- b) les méthodes de travail;
- c) les problèmes relatifs à la gestion des projets de construction et le contrôle que possède effectivement l'employeur sur le travail en cours;
- d) les clauses, conditions et règlements qui créent des difficultés additionnelles et qui font grimper les coûts de façon injustifiée;
- e) les problèmes de compétence entre les corps de métiers relativement à l'utilisation de nouvelles techniques et de nouveaux matériaux, à l'application des procédures lorsqu'il y a conflit (compétence globale par les architectes et les ingénieurs) et à l'affectation du travail.

Recommandation: Que le ministère fédéral du travail institue et dirige, de concert avec les ministères provinciaux du travail, des rencontres sur une base multi-provinciale ou nationale entre des représentants des gouvernements, du patronat et des syndicats, à la fois au niveau local et national, pour qu'il examinent en détail de nouvelles méthodes d'approche en ce qui a trait à la négociation collective et afin de faire en sorte que l'industrie de la construction continue d'accroître sa productivité.

FORMATION ET MOBILITÉ DE LA MAIN-D'OEUVRE

L'industrie de la construction emploie directement environ 7% de la main-d'oeuvre canadienne, soit quelque 750 000 personnes. De plus, beaucoup d'autres gens travaillent dans l'industrie à titre de gestionnaires ou de concepteurs. D'autres encore, tels les fournisseurs de matériaux et les conseillers dans différentes disciplines, tirent indirectement leur subsistance de la construction. Il est important pour l'industrie de la construction et l'économie qu'il y ait suffisamment d'ouvriers qualifiés disponibles et que la main-d'oeuvre soit utilisée avec efficacité. Une utilisation mieux pensée et plus généralisée des techniques de motivation et des programmes s'adressant à la main-d'oeuvre peuvent contribuer à accroître la productivité de cette industrie.

Il existe une variété de programmes de formation de la main-d'oeuvre au Canada qui sont particulièrement adaptés aux besoins des entreprises spécialisées. Les programmes existants bénéficient, à des degrés divers, de l'appui des syndicats, du patronat, des gouvernements provinciaux et du gouvernement fédéral. Toutefois, en dépit du système de cours destinés aux travailleurs de la construction, il arrive qu'il y ait pénurie de main-d'oeuvre dans certaines régions. De même, de grandes difficultés au niveau de l'approvisionnement en main-d'oeuvre spécialisée peuvent surgir à l'occasion de projets d'envergure de mise en valeur des richesses naturelles ou autres projets connexes.

Ce déséquilibre peut s'expliquer en partie par les difficultés d'évaluer les besoins en main-d'oeuvre dans l'industrie de la construction et aussi par le caractère particulier du travail, qui exige une grande mobilité de la part des travailleurs. L'industrie et le gouvernement reconnaissent que, pour satisfaire les besoins très régionaux des clients de la construction, il est essentiel que la main-d'oeuvre puisse toujours être mobile et qu'elle soit de plus en plus capable de se déplacer selon une demande qui évolue rapidement. Un Groupe de travail national mixte sur la mobilité de la main-d'oeuvre dans l'industrie de la construction, formé de représentants syndicaux et patronaux a été créé par la Commission canadienne de l'emploi et de l'immigration afin d'examiner la situation et de formuler des recommandations visant à faciliter la mobilité des travailleurs de la construction au Canada.

Il importe que les gouvernements et le secteur privé trouvent des moyens permettant de stabiliser les conditions d'emploi dans l'industrie de la construction en réduisant les fluctuations de la demande qui demeure très largement saisonnière et cyclique et en créant des mécanismes (tels que le Système d'information sur l'offre et la demande dans l'industrie de la construction) qui permettront à l'industrie de répondre plus efficacement aux demandes qui lui sont faites. Les longs délais que nécessitent l'apprentissage, de même que les fluctuations saisonnières et cycliques des besoins en main-d'oeuvre atténuent souvent le désir des travailleurs de la construction de participer à des programmes d'apprentissage, ce qui peut entraîner une pénurie de travailleurs qualifiés, surtout lorsque la demande est forte. Enfin, l'importation de travailleurs étrangers au moment où une main-d'oeuvre canadienne est disponible a pour conséquence de créer du chômage parmi les ouvriers canadiens de la construction et d'accroître l'inefficacité sociale et économique.

Recommandation: Afin d'utiliser plus efficacement la main-d'oeuvre canadienne dans le secteur de la construction:

- a) Que les gouvernements collaborent avec les représentants syndicaux et patronaux du secteur de la construction afin de mettre au point des procédés et des méthodes appropriés et souples pour favoriser l'établissement des programmes de formation et d'apprentissage nécessaires, aussi bien dans l'industrie que dans les institutions. L'application de telles mesures est jugée urgente et améliorerait la somme des compétences requises par l'industrie tout en créant de nouvelles possibilités pour les Canadiens et en réduisant notre dépendance traditionnelle vis-à-vis de la main-d'oeuvre étrangère spécialisée;

- b) Que les autorités gouvernementales chargées de fixer les normes de qualification des ouvriers du secteur de la construction relèvent le niveau de formation de la main-d'oeuvre et des exigences professionnelles;
- c) Que le gouvernement et l'industrie favorisent la mobilité des travailleurs de la construction sur le territoire canadien en appuyant les activités du Groupe de travail national mixte sur la mobilité de la main-d'oeuvre dans l'industrie de la construction et en leur prêtant une oreille attentive.

FORMATION DES GESTIONNAIRES

Plus tôt cette année, le Conseil pour l'expansion de l'industrie de la construction, en abordant encore une fois la question de la formation et de l'apprentissage des gestionnaires et des professionnels de la construction (le Conseil avait étudié la question en détail une première fois en 1973) recommandait la création d'un Institut national d'enseignement de l'industrie de la construction, avec l'assistance financière du gouvernement et de l'industrie afin de coordonner et d'améliorer la formation et l'apprentissage des gestionnaires de la construction.

L'Association canadienne de la construction (ACC), en raison de sa situation prédominante parmi les associations du secteur de la construction et de la crédibilité dont elle jouit auprès des entreprises de construction de toutes les régions du Canada, constitue l'organisme le plus en mesure de réaliser le projet de création de cet institut, à condition qu'il existe un partage approprié des coûts entre l'industrie et l'Etat.

Étant donné que bien des travaux et un grand nombre des programmes de l'Institut vont répondre à des besoins locaux et régionaux, on entend demander aux gouvernements provinciaux de collaborer, sur le plan financier et administratif, au fonctionnement de l'Institut. Le Secrétariat de l'Institut, logé dans les locaux de l'Association, répondrait aux besoins de formation d'un vaste échantillon représentatif de l'industrie aussi bien au niveau local et provincial que national. Sous la direction d'un Comité directeur multidisciplinaire, l'organisme serait aussi sensible que possible aux besoins en formation des professionnels, des techniciens et des gestionnaires de l'industrie. L'Institut jouit de l'appui des éducateurs, des corps de métier et de l'industrie. Une industrie de la construction mieux administrée, grâce à l'amélioration de la formation du personnel, accroîtra grandement sa productivité et son efficacité et rapportera des bénéfices substantiels à l'économie canadienne. Plus précisément, l'Institut:

- a) de concert avec les éducateurs et les groupes oeuvrant dans l'industrie, constituera une banque centrale de connaissances et de renseignements sur les cours et programmes existants qui répondent aux besoins en formation de l'industrie;
- b) améliorera l'accès, pour les gens qui oeuvrent normalement dans l'industrie et pour ceux qui pourraient être appelés à y travailler, à cette banque, de connaissances, par le biais de programmes de diffusion dans les localités et les régions;
- c) contribuera à créer un milieu susceptible de motiver les gens de l'industrie y compris les gestionnaires, surveillants, contremaîtres, professionnels et techniciens, à se perfectionner dans leur domaine;
- d) garantira que les connaissances disponibles correspondent aux besoins de l'utilisateur et que l'on insiste sur les aspects pratiques;
- e) appuiera, facilitera et renforcera l'utilisation, au travail, des connaissances existantes par les gens qui oeuvrent dans l'industrie;
- f) contribuera à faire reconnaître, à l'échelle nationale, les cours de gestion en construction comme faisant partie, individuellement ou collectivement, d'un programme officiel.

L'industrie de la construction compte au-delà de 100 000 personnes dans des postes techniques ou de direction. On estime que ce groupe devrait s'accroître de 4% par année environ et que, en outre, 3% des effectifs doivent être remplacés parce qu'ils prennent leur retraite ou quittent pour une autre raison. Cela signifie que les emplois professionnels, techniques et de gestion requièrent chaque année environ 700 000 nouveaux candidats. Les besoins en formation sont donc importants, surtout si l'on tient compte des programmes de recyclage et de perfectionnement à l'intérieur de l'ensemble du projet.

Recommandation: Que le gouvernement fédéral appuie le projet de création de l'Institut national d'enseignement de la construction, dans le cadre de l'Association canadienne de la construction, suivant un partage équitable des coûts entre le gouvernement et l'industrie, dans le but de coordonner la formation des gestionnaires de l'industrie de la construction partout au Canada en collaboration avec les provinces.

CAPACITÉ D'ENTREPRENDRE DES PROJETS D'ENVERGURE

Les industries de la construction et de la conception de projets au Canada rassemblent des entreprises compétentes qui ont fait la preuve de leur expérience dans des domaines tels que les mines, l'énergie hydro-électrique et nucléaire, les oléoducs, les forêts, les transports et les communications. L'industrie canadienne a également mis au point certaines techniques spécialisées pour effectuer des travaux sous le climat nordique. Bien souvent par contre, les entreprises contrôlées par des Canadiens n'ont pas toujours eu la chance, dans le passé, de réaliser des projets d'envergure, surtout dans les domaines des richesses naturelles, de l'énergie et de la pétrochimie.

Le gouvernement fédéral, de concert avec certains gouvernements provinciaux, a reconnu cette lacune et a établi des politiques industrielles avantageuses afin de porter au maximum la participation canadienne à des projets d'envergure, non seulement au niveau des entreprises de construction et de conception de projets mais aussi au niveau d'autres secteurs clés de l'industrie. Il est essentiel d'adopter une approche uniforme à l'échelle nationale afin que les efforts du gouvernement et de l'industrie visant à accroître les chances des entreprises canadiennes sur le marché intérieur portent fruit. Les achats des gouvernements, par exemple, représentent une part importante du marché canadien et l'adoption, par tous les niveaux de gouvernement, de politiques uniformes d'achats stimulerait beaucoup et faciliterait la création d'entreprises concurrentielles sur les marchés internationaux, ce qui permettrait à l'économie canadienne de réaliser des bénéfices industriels à long terme.

Certaines agences gouvernementales ont à leur service des experts dans plusieurs techniques spécialisées. Ces agences jouent souvent un rôle de premier plan en matière de conception technique, d'approvisionnement et de gestion pour des projets de travaux publics d'envergure réalisés au Canada. Parce que l'entreprise privée ne possède pas une expérience aussi vaste, il lui est impossible de se voir confier des projets de même envergure à l'étranger.

Au Canada même, les règles de la concurrence dans l'industrie de la construction sont souvent faussées par les politiques d'achats préférentielles des gouvernements dans plusieurs provinces, au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest; ces politiques entraînent une hausse des coûts de construction dans ces régions et paralysent les opérations à l'échelle nationale des entreprises de la construction.

Recommandation: Que les gouvernements fédéral et provinciaux:

- a) Collaborent afin de mettre sur pied à l'échelle nationale, des mécanismes favorisant, dans la mesure du possible, la participation de sociétés canadiennes et de personnes compétentes à des projets nationaux d'envergure, notamment dans les domaines des richesses naturelles, de l'énergie et de la pétrochimie;
- b) Instituent des méthodes judicieuses d'achats afin d'offrir de meilleures chances à l'industrie privée en matière de gestion d'ensemble de projets nationaux d'envergure (génie-achats-construction), de sorte que l'expérience acquise au Canada puisse servir à obtenir et à achever de façon rentable des projets de même envergure à l'étranger;
- c) Concertent leurs efforts afin que l'industrie puisse bénéficier des connaissances techniques des ministères gouvernementaux, des services publics et des sociétés de la Couronne. Cela supposerait la participation technique, si possible, d'agences gouvernementales à des projets importants de construction au Canada et à l'étranger lorsque l'industrie en ferait la demande;
- d) Favoriser l'achat de biens, de main-d'oeuvre et de services à des prix plus compétitifs, en éliminant certaines pratiques provinciales et territoriales directes et indirectes et, simultanément en mettant au point des mécanismes pour favoriser l'achat de biens et de services produits dans des régions à faible croissance économique lorsque ces biens et services peuvent être concurrentiels.

PRATIQUES D'ACHAT DU GOUVERNEMENT:

MOYEN D'ACCROÎTRE LA PRODUCTIVITÉ ET L'EFFICACITÉ DANS L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

Les gouvernements peuvent soutenir les efforts de l'industrie de la construction en vue d'accroître sa productivité par le biais des règles de conduite qu'ils adoptent lors de l'exécution de leurs programmes de construction de grande ampleur. Le gouvernement du Canada, par exemple, est le plus important acheteur individuel de biens et de services de construction au pays. Les gouvernements provinciaux, pris globalement, passent des contrats de construction d'une valeur totale encore plus élevée. Au niveau fédéral comme au niveau provincial, les contrats de construction sont de la responsabilité d'une multitude de ministères, de commissions hydro-électriques, d'organismes responsables du logement et d'autres agences de la Couronne. Le Groupe consultatif soutient que l'exécution efficace de ce travail peut profiter à toute l'industrie de la construction. Les organismes fédéraux et provinciaux en question adoptent généralement "la méthode des contrats" lors de l'exécution de leurs projets. Cela signifie qu'ils embauchent des architectes compétents et (ou) des ingénieurs-conseils pour concevoir le projet et des entrepreneurs pour le réaliser. De même, s'ils font appel à des chargés de projets ou à des gestionnaires de chantier ils invitent les entreprises privées qui ont à leur service des spécialistes du domaine à soumettre des offres. Dans certains cas cependant, il arrive que l'on ait recours au "personnel de la maison" pour accomplir ces tâches, non seulement dans le cas de travaux de réparation et d'entretien mais aussi pour de nouvelles constructions.

Cette méthode n'a pas la rigueur qui caractérise le marché concurrentiel et ne permet pas de bénéficier du souci d'économie des entreprises privées qui contribuent à accroître l'efficacité et à diminuer les coûts et qui, par ricochet, font épargner de l'argent aux contribuables. Les trois niveaux de gouvernement ont demandé à des experts comptables indépendants d'effectuer un certain nombre d'études sur la question. Ces études ont toujours démontré que les organismes publics n'arrivent pas à justifier tous leurs coûts réels lorsqu'ils réalisent des projets de construction avec leurs propres ressources et que l'utilisation de la méthode concurrentielle lors de l'adjudication des contrats sert l'intérêt public. Il a aussi été démontré que cette dernière méthode favorise le développement des capacités plus grandes des entreprises du secteur privé, ainsi que leur aptitude à obtenir des contrats de construction au Canada et à l'étranger. Les gouvernements et leurs agences devraient donc faire appel, autant que possible, au secteur privé pour la réalisation de leurs projets de construction.

En 1975, le Conseil du Trésor du Canada publiait un document sur la politique et les lignes directrices concernant les contrats du Gouvernement du Canada. Le premier énoncé établissait que les contrats du gouvernement devaient être accordés selon des critères qui assurent le meilleur rapport possible entre la qualité des travaux, le temps requis et les coûts globaux à long terme de l'acquisition. Plus loin dans les lignes directrices, les coûts à long terme étaient décrits de façon plus détaillée, mais on se limitait à attirer l'attention des ministères et des agences gouvernementales concernés plutôt que d'établir une procédure obligatoire.

Ce n'est pas sans raison que le gouvernement américain inclut depuis au moins une dizaine d'années, une disposition normalisée dite "Value Engineering Change Proposal" dans les contrats de construction de la General Services Administration et d'autres agences de l'État. La clause en question invite les entrepreneurs à soumettre des propositions visant à réduire les dépenses d'investissement ou les coûts à long terme des projets qu'ils réalisent et prévoit le remboursement à l'entrepreneur d'une partie substantielle des économies qui seront réalisées. En outre, depuis plusieurs années, la G.S.A. oblige ses experts-conseils affectés à des projets d'une certaine ampleur à participer, à ses frais, à un séminaire d'une durée de 40 heures sur l'évaluation des techniques avant d'entreprendre leurs travaux. Il a été démontré que les économies réalisées grâce à ces méthodes étaient beaucoup plus élevées que les dépenses qui en découlent. Les gouvernements fédéral et provinciaux pourraient tout aussi bien bénéficier de l'utilisation de ces méthodes lors de la conception et de la réalisation d'un grand nombre de projets et ainsi accroître l'efficacité générale de ces projets.

Certains projets mis de l'avant par les ministères et agences des gouvernements fédéral et provinciaux constituent des entreprises très importantes et extrêmement complexes. Au cours des dernières années, on a eu trop souvent tendance à entreprendre ces projets de façon précipitée, c'est-à-dire à commencer les travaux bien avant que la conception du projet soit très avancée. On prétend que la hausse de coûts de conception et de construction que cette façon d'agir entraîne est plus que compensée par le fait que les installations peuvent être utilisées plus tôt et que les frais de financement sont moindres.

Dans l'industrie, on a plutôt tendance à croire que, dans la pratique, il arrive rarement que l'on atteigne ces objectifs lors de l'exécution de projets gouvernementaux d'envergure. Peut-être cette situation s'explique-t-elle par le fait que la série d'autorisations nécessaires pour ces projets est telle que le processus de prise de décisions en est sérieusement retardé. Quoi qu'il en soit, il n'est pas certain que l'on réussisse à sauver du temps ou de l'argent; on peut même se demander si, en consacrant plus de temps à la conception du projet, il ne serait pas possible de terminer les travaux de construction dans des délais plus brefs. La productivité a toujours été sérieusement affectée lorsque des projets gouvernementaux d'envergure ont été réalisés de façon précipitée. En outre, le relâchement qui caractérise l'exécution de ces projets nuit à la productivité, puisque les travailleurs quittent le projet d'envergure pour d'autres chantiers de construction. Il est donc préférable d'éviter, en règle générale, les méthodes expéditives lors de projets d'envergure financés par les gouvernements.

La tradition veut, au gouvernement que l'année financière commence au printemps et c'est pourquoi les organismes publics ont eu tendance à lancer la majorité de leurs appels d'offres durant les mois d'été. Cette façon de faire a eu pour résultat d'accroître le caractère saisonnier d'une grande partie des travaux de construction. En outre, cette concentration des activités d'estimation n'est pas de nature à favoriser la présentation de chacune des offres. Certaines entreprises peuvent, en effet, ne pas être en mesure de soumissionner lors d'un projet quelconque, bien qu'elles auraient été disposées à le faire à un autre moment. De même, le fait d'entreprendre plusieurs projets à la fois et par conséquent de mettre simultanément en chantier un grand nombre de constructions peut très bien entraîner une pénurie relative des ressources, une hausse des coûts et une baisse de la productivité.

Recommandation: Que, à l'intérieur des programmes globaux de construction administrés par les agences et gouvernements fédéraux et provinciaux, une plus grande économie et efficacité soient réalisées dans l'exécution des projets de construction en:

- a) Exploitant au maximum, le jeu de la concurrence et en faisant appel aux services de dessinateurs et d'entrepreneurs privés responsables;
- b) Adoptant les principes relatifs à l'évaluation des techniques durant l'étape de la conception du projet et en envisageant l'adoption de stimulants à l'intention des entrepreneurs, pour l'étape de la construction;
- c) Évitant les procédés expéditifs lors de projets d'envergure et le recours à des méthodes plus traditionnelles telles que les contrats généraux comportant une somme forfaitaire;
- d) Réduisant le trop grand nombre de travaux d'évaluation et de construction qui existe traditionnellement en raison du fait que les appels d'offres ne sont souvent lancés que l'été.

Le fait de parvenir à réaliser de grandes économies et à accroître de la même façon l'efficacité, aurait certainement un effet bénéfique sur l'ensemble de l'industrie, surtout en tant que fournisseur du gouvernement.

CONCURRENCE INTERNATIONALE

Au cours des dix dernières années, mais plus particulièrement depuis quatre ou cinq ans, la demande mondiale a connu une hausse fantastique en ce qui concerne la construction d'installations industrielles et énergétiques, d'édifices et de bâtiments de toutes sortes. Les hausses les plus spectaculaires de la demande se sont produites dans les pays dont la balance commerciale est très largement excédentaire et qui ont consacré d'énormes sommes d'argent au développement de leur infrastructure industrielle et sociale.

L'industrie canadienne de la construction, tout en répondant encore davantage à la demande, n'obtient pas la part des contrats adjugés qui correspond à ses capacités.

La participation canadienne à des projets de construction à l'étranger revêt une importance considérable pour notre économie. Elle permet au Canada de faire des opérations rentables, d'améliorer sa balance commerciale, de contrecarrer partiellement les effets du caractère cyclique de la demande nationale et d'exporter des biens et services connexes à l'industrie canadienne de la construction.

Les sociétés de construction canadiennes qui oeuvrent sur les marchés internationaux sont désavantagées par rapport aux entreprises qui reçoivent une assistance spéciale de leur gouvernement. Ainsi, plusieurs gouvernements européens et asiatiques soutiennent les efforts de leur industrie de la construction sur les marchés d'exportation: en fournissant une assurance contre les fluctuations des devises; en accordant des dégrèvements fiscaux et des stimulants indirects sur les exportations, ainsi que des exemptions d'impôt sur les gains à l'exportation réalisés dans le cadre de projets de construction à l'étranger; en prévoyant une assurance contre les pertes encourues sur les marchés d'exportation; en offrant des stimulants à l'exportation sous forme de réduction directe d'impôts; en autorisant une exemption partielle ou totale de l'impôt sur les revenus des filiales à l'étranger, et en effectuant un report du calcul de l'impôt sur les exportations. Les sociétés canadiennes ne bénéficient que de deux de ces mesures incitatives, dont une partiellement: l'assurance contre les pertes subies sur les marchés d'exportation et le report partiel du calcul de l'impôt sur les exportations. On sait de bonnes sources que les entreprises de construction de certains pays européens, notamment la France et l'Allemagne, bénéficient de ces huit mesures incitatives et que les entreprises de construction en Union soviétique profitent de six d'entre elles. Cela permet aux entreprises de ces pays d'obtenir un plus grand volume des marchés d'exportation.

Bien que les sociétés canadiennes aient de bons clients aux États-Unis et dans d'autres pays, les nouveaux marchés d'importance se trouvent dans des pays en voie de développement où la présence du gouvernement canadien est relativement effacée. Dans certains de ces pays il n'existe pas de bureaux commerciaux canadiens; c'est le cas de l'Equateur, de Panama, de la région du golfe persique, etc. L'industrie soutient que, dans d'autres pays, le personnel capable de répondre à ses besoins est insuffisant, notamment en Arabie saoudite, au Nigeria et en Algérie.

Plusieurs gouvernements ont demandé au Canada de détacher des experts canadiens auprès de la fonction publique de leur pays; ces derniers s'engagent même à payer tous les frais à l'avance. Le gouvernement américain conclut fréquemment ce genre d'entente, financière et commerciale, surtout au Moyen-Orient. A l'heure actuelle, le gouvernement canadien ne possède pas de mécanismes capables de donner naissance à un programme de détachement de ce genre; l'Agence canadienne de développement international, par exemple, n'administre aucun programme prévoyant le remboursement des dépenses.

L'aide du gouvernement canadien à l'industrie de la construction, en plus d'être inférieure à celle qu'offre d'autres gouvernements étrangers à leur propre industrie, est aussi très fragmentée. Une entreprise de construction qui désire se prévaloir de l'aide fédérale à l'exportation peut avoir à traiter avec une multitude d'agences et de ministères qui poursuivent des objectifs très différents tels que la Société pour l'expansion des exportations, la Société commerciale du Canada, l'Agence canadienne de développement international, le ministère de l'Industrie et du Commerce (Direction des projets d'outre-mer, Direction de la construction et des services administratifs, etc.), le ministère du Revenu et ainsi de suite. Ce système engendre souvent la confusion et le découragement chez les entrepreneurs qui envisagent de s'attaquer aux marchés internationaux et l'industrie a fréquemment fait valoir que cette situation entravait ses efforts.

Les entreprises canadiennes n'ont pas eu d'occasions suffisantes d'assumer de grandes responsabilités, que ce soit en matière de génie, d'approvisionnement ou de construction, dans le cadre de projets de travaux publics d'envergure étant donné que les agences gouvernementales ont souvent détenu le rôle principal concernant ces travaux. Ce manque d'expérience a fait obstacle aux projets des entreprises canadiennes sur les marchés étrangers parce que les acheteurs de biens et services dans ce secteur jugent souvent les possibilités d'une entreprise suivant les travaux qu'elle réalise chez elle.

Recommandation: Que le gouvernement fédéral, de concert avec les gouvernements provinciaux, cherche des solutions permettant d'éliminer les obstacles auxquels l'industrie canadienne de la construction est confrontée sur les marchés internationaux. Les gouvernements devraient encourager et appuyer de façon dynamique l'industrie de la construction, aussi bien les associations que les entreprises, à participer davantage à des projets à l'étranger au niveau de la conception, de l'approvisionnement, de la construction et de la gestion. (Voir également la recommandation qui a trait à la "Capacité d'entreprendre des travaux d'envergure".)

Cette recommandation peut être appliquée comme suit:

- a) Rationaliser, réorganiser et coordonner les activités des agences et ministères gouvernementaux participant au développement des exportations, en vue d'encourager et de soutenir les efforts de l'industrie canadienne de la construction sur les marchés étrangers;
- b) Améliorer et élargir des méthodes de coopération entre le gouvernement et l'industrie afin d'obtenir et de mener à bien des projets à l'étranger et de répondre à la demande du marché;
Les domaines envisagés sont les suivants: des ententes intergouvernementales en matière d'administration et de surveillance des coûts, la création de consortiums, l'aide du gouvernement concernant les soumissions, les primes au rendement et le partage des risques avec l'entreprise privée;
- c) S'assurer que les stimulants gouvernementaux correspondent aux besoins de l'industrie et qu'ils sont accordés en tenant compte du caractère particulier des contrats de construction en pays étrangers. Les programmes de stimulants devraient être assez souples pour permettre certains ajustements ou certaines exceptions (par exemple le contenu canadien, le financement local des coûts) lorsque des circonstances exceptionnelles les justifient;
- d) Réexaminer et modifier, au besoin, les règlements fiscaux qui régissent les gains et pertes de revenus à l'étranger, de façon à offrir des stimulants fiscaux pour inciter les sociétés canadiennes et les particuliers à devenir plus compétitifs sur les marchés extérieurs;
- e) Renforcer la représentation commerciale et diplomatique du Canada et établir des bureaux commerciaux dans les régions où les marchés se développent rapidement, notamment le Moyen-Orient, l'Amérique centrale et certaines régions du continent africain; en même temps, soutenir les bureaux commerciaux parrainés par l'industrie, là où les marchés semblent prometteurs;
- f) Mettre au point des mécanismes efficaces relativement au détachement, moyennant remboursement des frais, de conseillers commerciaux et d'experts du gouvernement canadien dans les pays en voie de développement dont la situation financière est saine et qui représentent pour l'industrie canadienne de la construction un potentiel intéressant (par exemple l'Arabie saoudite, le Nigeria et l'Algérie). Ces conseillers aideraient les gouvernements étrangers à développer les techniques de gestion et la technologie en matière de construction. Leur présence pourrait amener les étrangers qui ont à prendre des décisions à s'approvisionner en biens et services au Canada;

- g) Entreprendre des pourparlers avec les autorités américaines dans des domaines d'intérêt mutuel tels que la réciprocité entre le Canada et les États-Unis en ce qui concerne l'accès aux produits et services reliés à la construction et leur acceptation. Parmi les exemples d'intérêt immédiat, mentionnons le fait d'accepter mutuellement une réglementation d'usine officielle ainsi que des normes sur les constructions et ses composants produits en usine.

LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT

D'une façon générale, on peut affirmer que, jusqu'à maintenant, la place qu'occupent la recherche et le développement dans l'industrie de la construction canadienne est très réduite par rapport aux autres secteurs industriels. De fait, très peu d'entreprises soutiennent un service de recherche de quelque importance. Dans le secteur de la construction, d'après les estimations, ce poste ne représente que 0,16% des dépenses annuelles du secteur. (Ce pourcentage tient compte des sommes que les gouvernement y consacrent.)

Cette situation contraste vivement avec celle qui prévaut dans beaucoup de pays industrialisés où les fonds affectés à la recherche et au développement (par les industries ou par le gouvernement) représentent de 1% à 3% de la valeur des bâtiments érigés chaque année.

De plus, les différences s'avèrent également frappantes d'une entreprise à l'autre. Par exemple, de nombreuses entreprises de construction qui traitent avec l'étranger possèdent des installations où la recherche et développement se font de façon scientifique ou empirique; ces services font partie intégrante et nécessaire des opérations de l'entreprise. D'ailleurs, ces sociétés ont, presque sans exception, obtenu des succès enviables, en menant à bien d'importants projets, dans leur pays et à l'étranger.

Dans cette perspective, de nombreux chefs d'entreprise chercheurs, directeurs d'association et autres importants représentants des secteurs privé et public de l'industrie canadienne de la construction réclament depuis des années, une augmentation de la recherche et du développement, dont la plus grande part serait prise en charge par l'industrie, pour subvenir à ses propres besoins.

Il semble, en effet, que les spécialistes, rompus à la pratique de la construction, qu'ils viennent de l'industrie ou du gouvernement, s'accordent à dire que l'élargissement de la recherche, particulièrement au niveau des sociétés, relèverait le système d'acquisition et de diffusion des connaissances dans l'industrie. Ce relèvement aurait plusieurs effets positifs dans l'avenir. Entre autres, les connaissances techniques et scientifiques progresseraient d'une façon mieux adaptée aux besoins de l'industrie. Ainsi, dans chaque société, une équipe de personnes spécialisées dans le domaine pourrait se constituer. Ces chercheurs pourraient parfaire le réseau de transmission des connaissances, en facilitant les transferts de technologies dans l'industrie. C'est dire que les techniques des autres secteurs industriels seraient transférées, puis appliquées à celui de la construction, (et vice-versa); il en irait de même pour les connaissances acquises grâce à la recherche dans des organismes comme la division de la Recherche sur le bâtiment du Conseil national de recherches.

On verrait ainsi les liens entre la recherche et la pratique se renforcer et se multiplier. En conséquence, l'industrie prendrait de plus en plus conscience de l'importance de la recherche et du développement. Sans compter que la recherche collerait sans doute davantage aux besoins de l'industrie, notamment dans les domaines de la construction d'hiver, de la conservation de l'énergie et des méthodes industrialisées.

Il ne faudrait pas oublier la très grande contribution apportée dans le passé, par la Division de la recherche sur le bâtiment, dont nous avons déjà parlé, et par d'autres institutions semblables. Cependant, l'application des résultats de la recherche et du développement en a toujours constitué une des principales difficultés. Bien entendu, comme nous l'avons dit plus haut, ce problème de mise en pratique serait atténué progressivement, à mesure que la recherche et le développement prendraient de l'expansion.

Lors de la présentation du dernier budget, le gouvernement fédéral a reconnu le besoin d'expansion de la recherche et du développement en accordant une déduction supplémentaire de 50% sur l'augmentation des dépenses engagées à ce titre. Compte tenu de la place limitée qu'ont tenue la recherche et le développement dans l'industrie de la construction, par le passé, cette mesure devrait s'avérer utile. Ces nouvelles propositions, ajoutées aux encouragements déjà existants, auraient pour effet de réduire à un peu plus de 20% la portion réelle que les entreprises de construction, à l'exception

des plus petites, auraient à déboursier au chapitre de l'augmentation des dépenses de recherche et de développement. Dans la région de l'Atlantique, la part ne serait que de 18%. On trouvera, en annexe, d'autres données qui illustrent les différentes conséquences de ces mesures, pour des sociétés se situant dans différentes tranches d'imposition.

Le gouvernement devrait, toutefois, réviser d'urgence les politiques existantes pour permettre la prolongation de programmes comme celui de l'expansion des entreprises (ministère de l'Industrie et du Commerce), en vue de répondre aux besoins de l'industrie de la construction en matière de recherche et de développement.

Recommandation: Que les gouvernements fédéral et provinciaux collaborent afin de formuler, d'appliquer et de promouvoir des politiques et des programmes qui favoriseront et faciliteront le développement des connaissances technologiques dans l'industrie de la construction. Cet élargissement des connaissances faciliterait les transferts de technologie à l'intérieur et à l'extérieur du secteur, par la mise en pratique de la recherche, aussi que la mise au point et l'application de nouveaux procédés et de nouvelles méthodes améliorés. Les gouvernements devraient reconsidérer dès maintenant les programmes actuels d'incitation à la recherche et au développement tels que le Programme d'expansion des entreprises du ministère de l'Industrie et du Commerce, afin de s'assurer qu'ils correspondent bien aux besoins de l'industrie de la construction, particulièrement en ce qui touche cette question.

Le Groupe consultatif estime que la recherche et le développement en ce qui a trait à la construction incluent:

- la recherche et le développement empiriques et scientifiques;
- les travaux de recherche et de développement destinés à accroître la productivité par l'amélioration des méthodes de gestion et des procédés de construction, y compris des systèmes de conception et de gestion informatisés;
- le recours au logiciel (en matière de structure et de gestion de projets par exemple).

Stimulant fiscal pour la recherche et le développement
Pour des dépenses supplémentaires de R. et D. de \$200 000

	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
	Déduction de 100% Aucun crédit d'impôt	Crédit d'impôt de 5% pour la R. et D.	Déduction de 150% sur investissements de R. et D.	Déduction de 150% Crédit d'impôt de 5%	Déduction de 150% Crédit d'impôt de 10%
I - Ventes	\$400 000	\$400 000	\$400 000	\$400 000	\$400 000
moins					
II - R. et D. totaux	\$200 000	\$190 000 ⁽¹⁾	\$200 000	\$190 000 ⁽¹⁾	\$180 000
III - 150% de revenu additionnel	--	--	\$100 000	\$100 000	\$100 000
IV - Revenu imposable	\$200 000	\$210 000	\$100 000	\$110 000	\$120 000
Impôt à payer (après déduction du crédit d'impôt) ⁽²⁾		Crédit d'impôt de \$10 000		Crédit d'impôt de \$10 000	Crédit d'impôt de \$20 000
A - 19%	\$ 38 000	\$ 29 900	\$ 19 000	\$ 10 900	\$ 2 800
B - 24%	\$ 48 000	\$ 40 000	\$ 24 000	\$ 16 400	\$ 8 800
C - 42%	\$ 84 000	\$ 78 200	\$ 42 000	\$ 36 200	\$ 30 400
D - 48%	\$ 96 000	\$ 90 800	\$ 48 000	\$ 42 800	\$ 37 600

- NOTA: (1) Le crédit d'impôt est imposable. Celui-ci doit donc être soustrait des dépenses totales de R. et D.
(2) Les taux utilisés sont ceux des gouvernements fédéral et ontarien réunis, de l'impôt sur les corporations, pour 1977.
A - Bénéfices de fabrication et de transformation admissibles aux fins de la déduction accordée aux petites entreprises - 19%
B - Bénéfices autres que de fabrication et de transformation admissibles aux fins de la déduction accordée aux petites entreprises - 24%
C - Bénéfices de fabrication et de transformation non admissibles aux fins de la déduction accordée aux petites entreprises - 42%
D - Autres - 48%
(3) La colonne (d) représente la déduction de 150% sur les dépenses supplémentaires de R. et D. et le crédit fiscal de 5% réunis.
(4) La colonne (e) montre la déduction de 150% sur les dépenses supplémentaires de R. et D. et le crédit fiscal de 10% réunis.

SYSTÈME D'INFORMATION SUR LA DEMANDE ET L'OFFRE

Depuis des décennies, les fluctuations de la demande constituent un important problème pour l'industrie de la construction. La demande dans la construction et l'aptitude de l'industrie à y répondre sont étroitement liées au rendement économique du Canada.

L'industrie de la construction ne peut pas influencer les cycles économiques; en revanche, ces derniers déterminent dans une large mesure le rendement de l'industrie sur le plan de l'efficacité et de la productivité. Contrairement au secteur manufacturier, la construction ne possède pas de moyens vraiment efficaces (comme la gestion des stocks) de faire face aux mouvements cycliques de l'économie. Elle peut, bien entendu, contrer l'instabilité, notamment en augmentant ses activités dans le domaine de l'exportation; mais quelque soit l'importance de cette action, elle ne peut compenser autant qu'on le voudrait ou qu'il le faudrait, le problème tenace que lui causent les fluctuations de la demande intérieure.

Certes, l'information sur la demande est abondante; toutefois, le regroupement de toutes ces données en un seul système de prévision de la demande, permettrait à l'industrie d'utiliser ses possibilités plus efficacement. De plus, les renseignements sur la demande future dans la construction permettraient aux établissements d'enseignement et aux syndicats de s'assurer que le nombre de travailleurs formés correspondra aux différents besoins des secteurs de l'industrie, à savoir les constructions domiciliaire, non domiciliaire et civile. Ces chiffres pourraient également être utiles à d'autres secteurs de l'économie canadienne en leur permettant de régler leurs capacités de production par rapport aux prévisions de la demande en biens et services, suscitée par l'activité de la construction.

L'expansion économique et industrielle relève à la fois des gouvernements fédéral et provinciaux. Le gouvernement fédéral, en collaboration avec les gouvernements provinciaux, devrait créer et subventionner un système d'information sur la demande dans la construction, en faisant connaître à l'avance ses grands projets d'immobilisation. Plus tard, les renseignements provenant des grandes régions métropolitaines devraient être incorporés au système.

Comme étape suivante dans l'amélioration du rendement de l'industrie de la construction, les hauts niveaux des gouvernements devraient examiner leurs projets d'investissement et convenir ensemble des dates de lancement de leurs principaux projets de construction, afin d'éviter les chevauchements qui imposent un fardeau onéreux à l'industrie et à l'économie.

Recommandation: Que les gouvernements fédéral et provinciaux collaborent avec l'industrie afin de créer et d'utiliser un système centralisé d'information sur l'offre et la demande dans l'industrie de la construction qui servirait à établir des projections de la demande publique et privée en matière de construction sur une période de deux à cinq ans.

EFFET DES IMPÔTS SUR LE CAPITAL

Les coûts de la construction, plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, constituent, selon certains secteurs clients (comme ceux de la pétrochimie, du papier, de l'acier, des métaux non ferreux, de la machinerie, des produits électriques) un facteur important dans le choix de l'endroit où ils investissent. De plus, la hausse des prix du logement grève l'indice du coût de la vie, qui lui-même constitue un élément majeur de la détermination, par négociations, des traitements et salaires.

À cet égard, le Groupe consultatif attire l'attention sur le lourd fardeau fiscal que tous les paliers de gouvernement imposent à l'industrie de la construction. Le coût de certains services administratifs nécessaires justifie une partie de ces charges; toutefois les effets en sont négatifs et une grande partie du fardeau doit être absorbée par la clientèle sous forme de hausses de prix. Il s'agit là, en réalité, d'impôts sur le capital.

Le fardeau fiscal cumulatif sur les intrants de la construction

Sans tenir compte de l'impôt sur le revenu des corporations, ni des différentes charges administratives imposées par les gouvernements, l'industrie de la construction paie des impôts sur les intrants qui, en s'additionnant, peuvent atteindre 9% du prix final des ouvrages construits.

Les cotisations obligatoires des employeurs aux régimes d'avantages sociaux des employés dans l'industrie de la construction, représentent en moyenne, une hausse de près de 5%¹ du coût des salaires et traitements. Ces chiffres ne tiennent pas compte des nombreux autres avantages et des sommes à payer en vertu d'accords ou de coutumes de l'industrie. Comme les coûts de main-d'oeuvre comptent pour près du tiers de la dépense totale, il s'ensuit que ces contributions obligatoires représentent une moyenne d'environ 1,5% des coûts totaux dans l'industrie. Outre ces taxes sur la paie, les gouvernements perçoivent des impôts indirects autres que sur les produits: taxes municipales, taxes d'affaires, taxes d'eau et immatriculation des véhicules, dont l'ensemble représente 0,4% des dépenses totales.

Bien que les données sur les taxes de vente et d'accise ne soient pas complètes, on constate que la taxe de vente fédérale qui a atteint \$356 millions de dollars en 1976-1977, équivalait à environ 1% de toute l'activité du secteur de la construction; et le fardeau des taxes de vente au détail est en fait plus élevé dans la plupart des provinces.

Cependant, les effets sont inégalement répartis. Pour la plupart des projets gouvernementaux, les matériaux font l'objet d'une exemption ou d'un dégrèvement, alors que les industries et les autres clients privés sont tenus de payer la taxe. D'ailleurs, le gouvernement reconnaît l'effet négatif de celle-ci, puisqu'il accorde une exonération sur les éléments entrant dans la préfabrication du béton préparé, de l'acier de structure, des produits de contre-plaqué, des articles d'aluminium, etc., qui, autrement, seraient l'objet de plus lourdes pénalités que les mêmes matériaux fabriqués sur les chantiers.

À cause de ces exonérations, et compte tenu du fait que les matériaux représentent plus de la moitié des intrants, l'augmentation des coûts de construction qu'impose la taxe fédérale dans le secteur privé atteint peut-être 1,5% à 2%. En outre, selon l'emplacement du chantier et le niveau des exonérations partielles, les taxes de vente provinciales de 5, 7, 8 ou 11% font monter les prix de la construction dans le secteur privé d'environ 1,5% à 4%, exception faite, bien sûr, de l'Alberta, où la taxe de vente au détail n'existe pas.

¹ Statistique Canada: Coûts de la main-d'oeuvre au Canada (72-61B) et Statistiques financières des sociétés (61-207).

Des taxes provinciales du même ordre imposées sur l'outillage ajoutent peut-être encore 0,5% à 1,0% au coût final. En somme, les charges imposées par les gouvernements sur la construction privée (sauf en Alberta) représentent, approximativement, entre 5 et 9% de l'ensemble des intrants, répartis comme suit:

INTRANTS IMPOSÉS PAR LES GOUVERNEMENTS
SUR LES COÛTS DE LA CONSTRUCTION DANS LE SECTEUR PRIVÉ

Par type d'imposition
En pourcentages des coûts totaux

<u>Types</u>	<u>Pourcentages</u>
Impôts que l'employeur doit déduire du salaire	1,5
Impôts indirects autres que sur les produits	0,4
Taxes de vente sur les matériaux - fédérales	1,5 - 2,0
- provinciales	1,5 - 4,0
Taxes de vente sur l'outillage - provinciales	0,5 - 1,0
TOTAL	5,4 - 8,9

Étant donné la forte augmentation des impositions sur la paie au cours des deux dernières années, notamment en ce qui concerne les cotisations aux régimes provinciaux d'assurance hospitalisation et d'assurance maladie, et vu que les impôts fonciers et autres taxes municipales ont accusé une hausse plus rapide que certains autres types de dépenses, il semblerait raisonnable que les taxes sur les intrants servent maintenant à payer une proportion encore plus importante des coûts totaux de la construction, que le démontrent les chiffres approximatifs ci-dessus.

En effet, les coûts en capital des structures, des usines et du logement augmenteront dans la mesure où ces dépenses, imposées pas les gouvernements, ne seront pas absorbées sous la forme de réductions des marges bénéficiaires, et qu'elles seront à la charge des consommateurs, des ménages ou des industries.

a) Taxes de vente sur les matériaux de construction

Pour les industries clients ces taxes apparaissent comme des coûts en capital supplémentaires et elles peuvent les porter à établir leurs usines et leurs bureaux dans d'autres pays. Par ailleurs, quand ces industries entreprennent des travaux malgré tout, les taxes entraînent une hausse des frais généraux, qui se répercute sur les prix des biens et services canadiens. Ces taxes, appliquées au secteur domiciliaire, font monter le prix du logement et les augmentations de salaire réclamées pour faire face à la hausse du coût de la vie.

Au cours de la période de croissance ayant marqué l'après-guerre, entre 1945 et 1963, le gouvernement a reconnu cet effet, en exonérant les matériaux de construction des taxes de vente fédérales. Bien que remises en vigueur en 1963, puis portées à 11% dès 1965, les taxes fédérales, prélevées au niveau du fabricant, ont effectivement été ramenées à 5% en 1976. De plus, les éléments entrant dans la préfabrication de bon nombre de matériaux, comme le béton préparé, ont été exonérés. Enfin, le dernier budget fédéral a subventionné de brèves réductions de 2% ou 3% des taxes de vente provinciales. Il est déjà arrivé à des gouvernements provinciaux de prendre des mesures pour exonérer les matériaux de construction des taxes de vente au détail. Le Nouveau-Brunswick, par exemple, a accordé une exemption importante (abolie au début d'avril 1978), tandis que la Nouvelle-Écosse a adopté un système d'allègements sur certains projets de logements à faible prix de revient. Comme nous l'avons dit plus haut, certains établissements, comme des écoles et

des hôpitaux, sont admissibles à des exemptions ou à des allègements fiscaux aux niveaux fédéral et provincial. Rappelons qu'en Alberta aucune taxe de vente n'est perçue.

En général, cependant, des taxes de vente sont perçues sur les matériaux de construction et leur éléments composants, utilisés dans le secteur privé de la construction, et elles constituent en fait un impôt appréciable sur les investissements. Comme telles, elles entrent en conflit direct avec des politiques gouvernementales conçues pour stimuler les dépenses de capital aux fins de la construction ou de l'agrandissement d'usines, de la construction de logements, etc.

b) Taxes de vente sur le matériel de construction

L'une des anomalies les plus flagrantes dans le domaine de la fiscalité, tient au fait que les industries manufacturière et celles axées sur la transformation des richesses naturelles profitent depuis longtemps d'une exemption des taxes de vente sur leur matériel de production, alors que l'industrie de la construction s'est vu imposer de lourds impôts chaque fois qu'elle a essayé d'augmenter sa productivité en achetant, ou même en louant, de l'outillage et du matériel plus efficaces.

En novembre 1974, le gouvernement fédéral reconnaissait enfin cette situation, en exonérant le matériel de construction de la taxe de vente prélevée au niveau du fabricant, qui était alors de 12%. Pour sa part, le gouvernement de l'Ontario a consenti en avril 1975, une exemption temporaire, sur le matériel et l'outillage de construction qui a expiré à la fin de 1977. En conséquence, dans neuf provinces, il existe une taxe de vente qui s'ajoute au prix de revient lorsqu'un entrepreneur achète du matériel plus efficace en vue d'augmenter sa productivité. Par exemple, au Québec, sur un article de \$100 000, il en coûte \$8 000 et, à Terre-Neuve, avant le dernier budget fédéral, il en coûtait \$11 000.

c) Ecarts entre les taxes d'une province à l'autre

Les taxes de vente provinciales ont souvent entravé les mouvements normaux d'entreprises et de travailleurs entre les provinces. La suppression des ces taux rétablirait donc, par ricochet, l'égalité des chances dans les appels d'offres inter-provinciaux. En effet, dans certaines provinces, comme la Colombie-Britannique et le Québec, les marchandises que les entrepreneurs manufacturiers font venir d'autres provinces sont taxées sur leur valeur en magasin (c'est-à-dire, y compris les frais de manutention, de transport, etc.), tandis que pour les sociétés dont les usines sont situées dans la même province, cette taxe n'est perçue que sur les éléments composants.

Cet écart est parfois appréciable et il peut annuler la position concurrentielle d'une société située dans une autre province. De même, la façon de calculer la taxe de vente sur le matériel de construction d'occasion qu'un entrepreneur achète dans une autre province, varie d'une province à l'autre. Cette différence est moins marquée qu'autrefois; cependant, en Colombie-Britannique, la taxe est perçue sur la valeur totale du matériel, même s'il ne se trouve dans la province que pour une courte période.

d) Taux d'impôt sur le revenu des corporations

On pourrait tenir un raisonnement semblable à celui que nous venons d'exposer sur les taxes de vente, au sujet du taux d'impôt sur le revenu des corporations, qui est plus élevé dans le secteur de la construction (36%) que dans celui de la fabrication (30%). Cet écart existe également pour les taux perçus des petites entreprises: 15% dans la construction et dans les autres secteurs, et 10% dans celui de la fabrication. La plupart des taux provinciaux s'appliquent sans distinction. Les analystes ne s'entendent pas toujours sur l'étendue des répercussions que les taxes sur les corporations ont sur les autres niveaux d'activité. Mais, compte tenu de la forte concurrence qui règne dans la plupart des domaines de l'industrie de la construction, on peut supposer raisonnablement qu'une réduction de taxe se reflèterait, en bonne partie, sur les prix payés par les consommateurs.

e) Déductions pour amortissement

Ces dernières années, le gouvernement fédéral a cherché à diminuer les déductions pour amortissement (DPA) accordées sur le matériel de construction, et de réduire la possibilité pour le contribuable d'appliquer les amortissements consentis sur les immeubles domiciliaires collectifs, à l'ensemble de ses revenus. Dans le dernier cas, les efforts du gouvernement

ont été bloqués. L'an dernier, les amortissements sur les meubles à logements multiples ont été maintenus, mais le taux des déductions pour amortissement sur les bâtiments à charpente de bois a été ramené à 5%, soit au même niveau que pour les autres bâtiments. Les taux de DPA applicables à la structure et au matériel sont importants pour l'industrie, et il est extrêmement souhaitable que ces déductions soient maintenues en tant que stimulants.

Recommandation: Afin de favoriser les investissements au Canada et réduire les dépenses de capital entraînées par la fabrication, ainsi que l'exploitation des ressources et de l'énergie, et afin de freiner la hausse du prix des maisons et des loyers qui constitue un facteur d'augmentation du coût de la vie et des demandes salariales:

- a) Que les gouvernements fédéral et provinciaux éliminent ou du moins réduisent les taxes de vente sur les matériaux de construction; pour faire en sorte qu'elles exercent leur influence à long terme et pour en faciliter l'application, les réductions partielles devraient être sélectives, substantielles et permanentes, plutôt que temporaires, superficielles, et globales;
- b) Que les gouvernements provinciaux, afin d'encourager la productivité, exemptent l'industrie de la construction des taxes de vente sur le matériel servant à la production comme on le fait actuellement pour l'industrie manufacturière et celle de l'exploitation des richesses naturelles;
- c) Que le gouvernement fédéral applique à l'industrie de la construction les taux peu élevés d'impôt sur le revenu des corporations dont bénéficient les industrie de transformation et de fabrication.

RÉGLEMENTATION GOUVERNEMENTALE

Règlements généraux

La plupart des règlements gouvernementaux ont été conçus expressément pour améliorer la sécurité ou pour protéger l'intérêt du public. Au moment de leur adoption il était présumé que chacun de ces règlements améliorerait le sort des groupes de citoyens qu'il touchait. On s'est trop peu préoccupé, toutefois, des effets secondaires et indirects, de même que du coût de la mise en oeuvre de ces règlements. Et, les années passant, on a négligé d'en réexaminer le coût et le rendement, pas plus, d'ailleurs, que les conséquences de leurs chevauchements au sein des différents services et paliers gouvernementaux.

Cependant, il y a peu de temps, le gouvernement fédéral a annoncé que tous les nouveaux règlements ayant trait à la santé, la sécurité et à l'équité devraient faire l'objet d'une évaluation de leur rapport coût-avantages; les résultats de ces études seraient rendus publics assez longtemps avant la promulgation des règlements pour permettre aux entreprises privées de faire valoir leurs arguments auprès des ministères parrains. L'Ontario et quelques autres provinces ont adopté des mesures semblables.

D'autre part, en février 1978, les premiers ministres ont adopté une résolution encore plus importante à savoir que "tout ce qui touche la réglementation économique, à tous les niveaux de gouvernement, sera porté à l'attention du Conseil économique du Canada qui fera ses recommandations en consultation avec les provinces et le secteur privé".¹ L'industrie de la construction prise cette initiative et désire attirer l'attention sur les avantages qu'offrirait: une meilleure coordination des codes, des normes et des règlements relatifs à la construction, ainsi que des exigences professionnelles; la rationalisation des exigences destinées à protéger et à améliorer l'environnement naturel et social; et la réduction de la paperasserie.

Le gouvernement fédéral et certains gouvernements provinciaux ont déjà commencé à réduire le nombre de formalités administratives, notamment celles qui touchent les petites entreprises. L'industrie de la construction, qui comporte une forte proportion de petites sociétés, souhaite, non seulement que l'on réduise la paperasserie, mais que l'on se serve plutôt de ces canaux pour diffuser de l'information utile sur les techniques et les marchés.

Mise en valeur de terrains en zone urbaine

Les répercussions des coûts, entraînés par les nombreuses autorisations en chaîne préalables à toute mise en valeur de terrains, sont source de profonde inquiétude dans le secteur domiciliaire de l'industrie. Il a été établi que dans certaines juridictions provinciales le processus d'approbation comprend jusqu'à 90 étapes. Non seulement les coûts d'administration imposés au gouvernement et aux promoteurs sont élevés, mais des frais d'administration appréciables s'accumulent et grèvent le prix des terrains; il faut parfois cinq ans ou plus pour recevoir toutes les autorisations. En fait, ces coûts éliminent la plupart des petits promoteurs qui ne possèdent pas les fonds de roulement suffisants pour atteindre aussi longtemps.

La restriction de l'offre de terrains à bâtir au Canada explique encore mieux pourquoi la hausse du prix des terrains résidentiels et industriels est beaucoup plus grande ici que dans la majeure partie des États-Unis. Dans la plupart des juridictions américaines, le prix réel que les constructeurs et les clients paient pour des terrains est beaucoup moindre qu'au Canada. En effet, l'offre de terrains à bâtir y est plus importante, et la procédure d'approbation peut prendre aussi peu que trois mois. Par exemple, un terrain

¹ Conférence fédérale-provinciale des Premiers ministres, Conclusions de la conférence.

résidentiel moyen, qui coûte de \$8 000 à \$10 000 aux États-Unis, coûterait de \$20 000 à \$25 000 au Canada. Les promoteurs et constructeurs canadiens démontrent leur esprit de concurrence et leur vive réaction à la situation du marché au Canada, en augmentant rapidement leurs activités aux États-Unis.

La situation qui prévaut chez nous reflète en partie l'attitude de groupes de pression, petits mais très écoutés, qui préconisent une "croissance zéro" ou une croissance ralentie, et qui tentent d'arriver à leurs fins en restreignant la mise en valeur foncière. La limitation de l'offre a pour effet de faire monter les prix des propriétés, anciennes ou nouvelles. Quels que soient les objectifs du système d'autorisation, il semble que les gouvernements, en particulier ceux des provinces, auraient grand avantage à réduire les exigences excessives imposées par les autorités locales, à fixer des limites aux procédures d'autorisation et, peut-être à éliminer certaines formalités en reconnaissant la réciprocité, là où les exigences se chevauchent.

Codes et normes de construction

Il faut féliciter les gouvernements provinciaux d'avoir unanimement adopté le Code national du bâtiment. Cependant, le code est constamment en révision pour tenir compte des progrès techniques ainsi que de certains facteurs économiques et sociaux. Mais seules certaines provinces ont pris les dispositions pour assurer une continuité dans l'adoption des modifications, tandis que d'autres, pour différentes raisons, n'approuvent pas les derniers changements. En conséquence, il existe, de fait, de nombreuses différences, dans les modalités d'application du Code national du bâtiment, entre les provinces et, parfois, à l'intérieur même d'une province.

Ces différences entraînent des coûts supplémentaires de planification et d'exécution pour les entrepreneurs et autres sociétés qui veulent exercer leurs activités dans plus d'une province. Ces écarts d'application des codes et règlements de sécurité, de prévention des incendies, etc. accentuent les obstacles et multiplient les frais que l'industrie doit absorber. Les gouvernements provinciaux, sont instamment priés d'adopter le plus tôt possible les codes et les normes de construction, élaborés par les organismes représentatifs nationaux, en reconnaissance des économies qui résulteraient d'une meilleure harmonisation.

De plus, il est recommandé que les critères d'élaboration des codes et normes soient élargis pour tenir compte de facteurs économiques et sociaux. Depuis toujours, dans l'industrie de la construction, ce sont les critères de sécurité, d'intégrité technique ou structurale et de cohérence juridique qui ont pris le pas sur les autres. Cependant, l'inflation, l'augmentation des coûts de l'énergie et de la construction, ainsi que des problèmes sociaux liés à l'environnement urbain, ont entraîné une prise de conscience des incidences sociales et économiques des règlements relatifs au bâtiment, ce qui ne signifie pas que ces facteurs doivent supplanter les autres, mais bien faire partie intégrante de l'analyse de départ.

Réglementation sur l'environnement

L'industrie de la construction partage le renouveau d'intérêt pour l'environnement naturel et social. Cependant, les gouvernements doivent se rendre compte des coûts appréciables qu'entraînent les modifications et les retards. Même si aucune modification n'est effectivement nécessaire, le temps que demandent les études et l'obtention des autorisations accroissent les coûts d'exploitation, surtout lorsque, dans un climat comme le nôtre, une saison de travail est perdue.

La réglementation visant à la protection de l'environnement naturel peut être particulièrement coûteuse pour les industries qui font l'extraction et la transformation des richesses naturelles, qui, en tant que pierre angulaire de l'économie canadienne, comptent parmi les principaux clients de l'industrie de la construction. D'importantes hausses de coûts et d'autres problèmes peuvent surgir quand des règlements entrent en conflit ou se chevauchent, ou que des exigences ne tiennent pas suffisamment compte de la concurrence ni des particularités des régions ou des entreprises. La poursuite des investissements dans le secteur des ressources naturelles est indispensable à la santé économique de la plupart des régions, tout comme à celle de l'ensemble du pays. Si des exigences irréalistes venaient fermer la voie à de tels investissements, ce sont des éléments importants de notre industrie de la construction qui seraient parmi les premiers à en souffrir.

Recommandation: Que l'on procède à une évaluation de l'impact de la réglementation gouvernementale sur le rendement et les coûts dans l'industrie de la construction et d'autres activités industrielles, afin d'y apporter des améliorations. L'industrie de la construction:

- a) Voit d'un bon oeil l'étude par le Conseil économique du Canada, de la "réglementation économique à tous les niveaux de gouvernement", à la demande des premiers ministres, et attire l'attention du Conseil sur les bénéfices qui découleraient d'une harmonisation plus poussée des codes, normes, règlements et qualifications entre les provinces et même à l'intérieur de chacune d'entre elles; d'une rationalisation des besoins afin de protéger le milieu naturel et social, et enfin, d'une diminution de la paperasserie;
- b) Propose que tous les niveaux de gouvernement incluent des critères d'ordre social et économique pour l'évaluation des codes et normes visant l'industrie de la construction, et demande la publication d'états sur leur impact économique, qui expliquerait en détail les coûts pour l'industrie et ses clients, ainsi que les bénéfices qu'on prévoit retirer de chaque code ou norme;
- c) Félicite les gouvernements provinciaux d'avoir adopté le Code national du bâtiment ou des normes uniformes en matière de construction qui s'en inspirent et leur demande d'appliquer, le plus rapidement possible, les dernières modifications apportées au Code et d'adopter d'autres normes en matière de construction afin d'accroître la mobilité de l'industrie de la construction;
- d) Insiste auprès des gouvernements provinciaux sur la nécessité de rationaliser et limiter le nombre élevé d'approbations en matière d'aménagement du territoire, vu les longs délais, l'offre limitée et les coûts élevés qui en découlent. Cette démarche viserait également à réduire de façon significative les coûts qui, actuellement, sont à la charge des clients;
- e) Appuie les industries de transformation des richesses naturelles et les secteurs connexes qui voudraient qu'en appliquant la réglementation sur l'environnement, les gouvernements tiennent compte de l'effet cumulatif qu'entraînent les exigences législatives de tous les niveaux de gouvernement et de toutes leurs agences et qu'ils tiennent compte également de la situation de chaque société et de la région en cause.

SUBVENTIONS GOUVERNEMENTALES

Différents programmes gouvernementaux d'encouragement et d'aide contribuent à soutenir une saine croissance industrielle au Canada. Ces programmes assurent un soutien financier à de nombreux types d'activités, comme la recherche et l'innovation, l'augmentation de la productivité, la promotion intérieure et l'expansion des exportations, l'avancement de la gestion et l'aide de transition. L'aide peut se donner sous forme de subventions en argent, d'assurances ou de garanties sur les prêts, ou encore de partage des coûts.

Beaucoup de ces programmes de soutien assurent une aide aux secteurs de la fabrication et de la transformation. Celui de la construction n'est pas admissible indépendamment à une aide financière accordée en vertu de programmes aussi importants que: le Programme d'expansion des entreprises (PEE) ou la Loi sur les subventions au développement régional. Quant au Programme de crédit d'impôt à l'emploi (projet de loi C-23), il vise avant tout les emplois réguliers, comme dans les industries manufacturières. L'industrie de la construction est admissible à l'aide accordée en vertu de ce programme; toutefois, l'entrepreneur qui aura maintenu sa main-d'oeuvre au travail pendant les périodes de faible demande n'en tirera pas autant d'avantages financiers que celui qui aura réduit le nombre de ses employés.

En créant la direction de la Construction et des services consultatifs (ministère de l'Industrie et du Commerce), le gouvernement fédéral a reconnu l'importance de la construction dans l'ensemble de l'économie. Il conviendrait que cette reconnaissance aille jusqu'à l'octroi d'aide et d'encouragements financiers.

Recommandation: Que les gouvernements fédéral et provinciaux réexaminent leurs politiques et leurs programmes en matière d'expansion industrielle afin de mesurer leur impact sur la construction et les modifier, au besoin, afin de favoriser et faciliter le développement de l'industrie canadienne de la construction.

PROFIL DE SECTEUR

**L'INDUSTRIE DE LA
CONSTRUCTION AU CANADA**

Ce profil de secteur a été établi par le Groupe d'étude sur l'industrie canadienne de la construction à partir d'un profil préparé par le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce.

L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION AU CANADA

INTRODUCTION

Le présent document étudie principalement les activités des entreprises et personnes engagées directement dans des travaux de construction, soit les promoteurs immobiliers, les entrepreneurs généraux et les entrepreneurs spécialisés. Le rôle des sociétés et institutions qui collaborent étroitement avec le secteur de la construction, ou en dépendent, — architecture, ingénierie, gestion de projets, enseignement, finance, approvisionnement, inspection et essais, n'est pas abordé en détails ici. Cependant, dans tout le texte on mentionne ces organismes parce qu'ils ont des liens très importants avec le processus de construction. Le document considère donc le secteur des entrepreneurs de l'industrie comme une industrie en soi.

L'industrie de la construction est un secteur important de l'économie canadienne pour l'emploi, la production et les salaires et comme utilisateur de produits finis. Elle influe aussi sur toutes les autres industries car on lui attribue quelque 25 à 30% des investissements dans le secteur secondaire et environ 60% des investissements au Canada. En 1977, la valeur totale de l'activité de construction se chiffrait à \$34,3 milliards et, selon des prévisions fiables, ce chiffre dépassera \$75 milliards par an (dollars courants) en 1985.

Par le passé les entreprises canadiennes de construction exerçaient, sauf quelques exceptions, seulement au Canada. Au cours des deux ou trois dernières années cependant, plusieurs entreprises ont étudié le marché étranger et obtenu des contrats. L'industrie désire de plus en plus exporter ses services, mais il faudra beaucoup se consacrer à l'étude des marchés et à la promotion avant d'obtenir une part raisonnable de l'important marché qui existe à l'étranger pour les biens et services liés à la construction.

La construction s'industrialise de plus en plus, c'est-à-dire, que les travaux sont davantage mécanisés, organisés et répétitifs. C'est pourquoi l'activité s'apparente beaucoup à celle du secteur secondaire. Dans ce contexte d'ailleurs, l'industrie de la construction, tout comme le secteur secondaire, est en mesure d'accroître sa productivité et son efficacité et ainsi avantager globalement l'économie nationale.

Compte tenu de l'importance de l'industrie de la construction pour l'économie du pays, des changements en cours dans l'industrie et des possibilités à l'étranger, il semble que le gouvernement devrait accorder à l'industrie plus d'importance et mettre à sa disposition de nouveaux programmes sur une base permanente pour l'aider à fournir un apport économique maximal.

DÉFINITION DE L'INDUSTRIE

D'après Statistique Canada le terme *construction* signifie l'érection, la rénovation, la réparation et la démolition d'un immeuble et l'aménagement de son environnement.

L'*industrie de la construction* comprend les entreprises et les personnes engagées surtout dans des travaux de construction.

L'*activité de construction* est la production de l'industrie et la construction et la production des travailleurs de la construction dans les autres industries.

STRUCTURE

La taille et l'importance de l'industrie

L'industrie canadienne de la construction est grande, diversifiée et complexe. Ses activités représentent environ 6% du produit national brut, contre 4% pour les mines, 3% pour l'agriculture et 23% pour le secteur secondaire. L'industrie emploie 700 000 travailleurs, soit environ 7% de la population active canadienne. De plus, 60% des immobilisations proviennent de l'industrie de la construction.

Les secteurs de l'industrie

Dans le contexte du présent document, l'industrie comprend deux secteurs principaux: la construction immobilière et la construction civile. Chacun d'eux comporte plusieurs branches. En 1976, la valeur des travaux effectués dans les deux secteurs s'établissait ainsi:

CLASSIFICATION D'APRÈS LA VALEUR DES TRAVAUX — 1976
(mises en chantier et réparations)

	Milliards de \$	% du total
CONSTRUCTION IMMOBILIÈRE		
Domiciliaire	11,6	36,4*
Industrielle	1,4	4,6
Commerciale	3,3	10,5
Institutionnelle	1,5	4,7
Autres constructions	1,2	3,7
TOTAL	19,0	59,9
CONSTRUCTION CIVILE		
Travaux maritimes	0,2	0,5
Routes et autoroutes	2,6	8,2
Travaux d'adduction d'eau	1,3	4,1
Barrages et travaux d'irrigation	0,1	0,4
Electricité	3,1	9,8
Chemin de fer, téléphone et télégraphe	1,2	3,8
Gaz et pétrole	2,3	7,3
Autres travaux civils	1,9	6,0
TOTAL	12,7	40,1
TOTAL DES DEUX SECTEURS	31,7	100,0

*Depuis quelques années la construction domiciliaire n'a jamais représenté moins de 30% de la valeur totale des travaux de construction.

Source: Statistique Canada, "Construction au Canada".

La taille et le type d'entreprises

L'industrie des entrepreneurs en construction regroupe environ 100 000 entreprises, dont 30 000 sont constituées en sociétés commerciales, mais la plupart sont petites: elles valent moins de \$2 millions et comptent moins de 50 salariés. Il y a quelques grandes sociétés, mais seulement les plus importantes ont beaucoup d'actions en circulation dans le public. Le tableau 1 de l'annexe classe pour 1973 les entreprises juridiquement constituées selon la taille et le type. La comparaison des sociétés d'après leur actif et leur chiffre d'affaires peut être trompeuse, car certaines d'entre elles louent leur équipement et d'autres l'achètent. Il convient de noter, toutefois, que seulement 1% des 30 000 sociétés commerciales ont un actif supérieur à \$5 millions, mais qu'elles exécutent environ 23% des travaux.

Environ 200 entreprises sont contrôlées par des étrangers et 60% d'entre elles appartiennent à des Américains. Quelque 60 d'entre elles ont un actif assez important (plus de \$5 millions). On estime qu'environ 15% des travaux de construction au Canada sont confiés à ces sociétés.

LES BRANCHES DE L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

Branche	1974 nombre d'entreprises	1974 chiffre d'affaires \$000 000
<i>Construction immobilière</i>		
<i>Domiciliaire</i>		
Promoteurs immobiliers	2595	2525,7
Entrepreneurs généraux	4498	390,8
Total partiel	7093	2916,5
<i>Non domiciliaire</i>		
Entrepreneurs généraux	3589	3539,2
Entrepreneurs spécialisés	15885	6119,5
Total partiel	19474	9658,7
<i>Construction civile</i>		
Ponts et chaussées	1250	1816,6
Autres constructions civiles	1961	2669,9
Total partiel	3211	4486,5
TOTAL	29,778	17,061,7

Source: Statistique Canada, publications 61-207, 64-204-208 et estimations de la Direction des services de consultation et de la construction.

Le tableau ci-dessus indique que 36,5% des constructeurs de logements effectuent 86% de la construction immobilière et que ce groupe est surtout composé de promoteurs immobiliers ayant un chiffre d'affaires de plus de \$500 000.

Pour ce qui concerne la branche non domiciliaire de l'industrie de la construction, on compte deux groupes principaux: les entrepreneurs généraux (18,3% des entreprises et 36,5% des travaux) et les entrepreneurs spécialisés (81,7% des entreprises et 63,5% des travaux).

Le secteur de la construction civile regroupe 10,8% des sociétés de construction et représente 26% des travaux de construction. Le nombre des entreprises dans cette branche est demeuré stable depuis quelques années malgré une augmentation du volume des travaux et du pourcentage par rapport à l'ensemble des travaux de construction.

La répartition régionale

La part d'une région dans les dépenses de construction dépend de sa population, de ses industries, de l'exploitation, des richesses naturelles et du rythme de son développement. Sauf dans le cas de projets importants ou spécialisés, les travaux de construction sont confiés à des entreprises locales. Le tableau ci-dessous indique que, même si la valeur des dépenses de construction a augmenté sensiblement dans les années 70, la part de chaque région n'a guère changé depuis 25 ans.

DÉPENSES DE CONSTRUCTION PAR RÉGION
(millions de \$)

	<i>Moyenne</i> 1951-70	1970	%	1973	%	1976	%
Région de l'Atlantique	8%	\$ 1,3	9,3	\$ 2,2	8,8	\$ 2,6	8,2
Québec	24%	2,8	20,2	5,6	22,7	7,4	23,7
Ontario	34%	5,0	36,2	8,5	34,4	9,8	31,2
Provinces des Prairies	22%	2,9	20,9	4,8	19,5	7,3	23,3
Colombie-Britannique	12%	1,8	13,4	3,6	14,6	4,3	13,6
	100%	\$13,8	100,0	\$24,7	100,0	\$31,4	100,0

Source: Statistique Canada.

Plus récemment, une part importante des dépenses de construction ont été effectuées dans les grands centres, surtout Montréal et Toronto, c'est là un effet de la rapide urbanisation du pays.

La construction dans l'économie

L'industrie de la construction est non seulement responsable d'une large part de la production de l'économie canadienne, mais elle est aussi un important acheteur de matériaux et de services des autres secteurs de l'économie.

Ainsi pour \$100 de production, l'industrie dépense environ \$39 pour des matériaux, \$36 pour les salaires, \$14 pour l'achat de services et \$11 pour les impôts et les investissements. De même, chaque fois qu'un dollar est versé en salaire, \$1,08 l'est pour des matériaux provenant surtout du secteur manufacturier. Le tableau 2 de l'annexe nous permet de comparer les données de la construction et celles d'autres secteurs de l'économie. Les achats de l'industrie influent surtout sur les secteurs suivants: fer, acier et produits métalliques, bois de construction et produits en bois, produits métalliques non ferreux et produits en ciment et en béton en plus d'autres produits non métalliques comme la brique, les produits d'amiante, etc. Le Québec et l'Ontario approvisionnent non seulement leur marché de matériaux de construction, mais aussi dans une large mesure celui des autres régions.

Chaque secteur industriel utilise les services de l'industrie de la construction dans la proportion suivante:

MARCHÉ CANADIEN DE LA CONSTRUCTION — 1976

	Valeur des constructions (millions de \$)			% du marché
	Construction immobilière	Construction civile	Total	
Agriculture et pêche	501	270	771	2,5
Forêt	17	115	132	0,4
Mines, carrières et puits de pétrole	359	2 679	3 038	9,7
Construction	102	1	103	0,3
Manufactures	1 060	919	1 979	6,3
Services publics	626	4 819	5 445	17,4
Grossistes et détaillants	404	19	423	1,3
Finance, assurance et opérations immobilières	1 444	136	1 580	5,0
Services commerciaux	562	9	571	1,8
Habitation	10 425	-	10 425	33,1
Institutions	1 386	13	1 399	4,4
Ministères gouvernementaux	1,149	4 434	5 583	17,8
	18 035	13 414	31 449	100,0

Source: Statistique Canada.

Les coûts de construction

Les coûts de construction représentent de 25 à 30% des investissements du secteur secondaire, et ils peuvent empêcher ou permettre au secteur secondaire de réaliser des projets d'expansion ou de concurrencer sur le marché national et étranger. Les coûts de construction influent aussi beaucoup sur

le choix de l'emplacement des établissements industriels dans une région donnée. Comme le démontre le tableau ci-dessous, les coûts de construction d'un seul établissement commercial ou industriel, moyen sans compter le prix du terrain, peuvent varier de 20% entre les divers centres urbains d'un bout à l'autre du pays. L'écart entre le prix des terrains peut être plus considérable. De plus, dans le cas de projets plus complexes, l'écart entre les régions peut s'élargir. Tout dépend de la possibilité d'obtenir sur place les ressources technologiques, les services, l'équipement, les matériaux et la main-d'œuvre.

Lorsqu'on compare les coûts de construction d'un établissement industriel moyen dans une ville canadienne avec ceux d'un établissement similaire dans une grande ville américaine, on note quelques différences. Par exemple les villes du nord des É.-U. ou les régions très développées comme Los Angeles ont généralement des coûts de construction comparables ou légèrement supérieurs à ceux de nos métropoles. Par contre, dans le cas des principaux centres urbains du sud des É.-U., les coûts sont inférieurs, et cette situation tient à plusieurs raisons: 1) la main-d'œuvre est abondante et peu syndiquée, donc moins bien rémunérée qu'au Canada, 2) le climat favorable ne nuit pas aux travaux de construction et les exigences concernant les fondations et l'isolation sont moins rigoureuses qu'au Canada. Enfin, le coût des différents permis à chacun des nombreux paliers d'autorité au Canada contribue aussi à creuser l'écart entre les deux pays alors qu'aux É.-U. les règlements sont moins complexes.

Dans le but d'établir des comparaisons générales, un indice (tableau ci-dessous) a été préparé pour un établissement industriel moyen de deux étages, avec charpente d'acier et murs en maçonnerie et ayant 40 000 pi² de superficie; le prix du terrain n'est pas inclus. Ce type de construction coûterait environ \$1 million à Toronto qui a été pris comme base. Les données sont pour le mois de juin 1977.

INDICE DES COÛTS DE CONSTRUCTION*
(en dollars canadiens)
Établissement industriel moyen

	CANADA		ÉTATS-UNIS				
Toronto	100,0	Winnipeg	106,4	Raleigh (Car. du Nord)	73,1	Denver	106,5
Windsor	102,3	Saint-Jean (N.-B.)	106,7	Houston	90,1	Seattle	112,4
Halifax	102,8	Sudbury	109,1	Miami	98,3	Los Angeles	112,4
Montréal	103,5	Regina	110,5	Chicago	104,2	Détroit	114,8
Ottawa	104,0	Vancouver	110,9	Kansas City	105,2	New York	118,3
Québec	104,5	Thunder Bay	116,0				
Calgary	106,1	Saint-Jean (Tn.-N.)	117,0				

*Ne comprend pas le coût du terrain

Dans le contexte du présent document, l'industrie de la construction ne contrôle directement que les coûts liés à la main-d'œuvre (peuvent représenter jusqu'à un tiers du coût total du projet sans le terrain) et les frais de gestion. L'entrepreneur ne se charge en principe que de l'érection ou mise en place des éléments de construction ou équipement dont les prix sont fixés à l'extérieur de l'industrie de la construction.

Dans l'ensemble les produits en ciment et en béton sont un peu moins coûteux aux É.-U. qu'au Canada. Les prix de l'acier sont presque identiques et le contreplaqué est moins cher du côté américain. On ne dispose pas de données globales, mais en général l'industrie de la construction considère que les matériaux, l'équipement et les accessoires sont moins coûteux aux É.-U. La taxe fédérale sur les ventes, qui n'existe pas aux É.-U., place les acheteurs canadiens de constructions, de charpentes, etc. comme les entreprises manufacturières dans une position désavantageuse face à leurs concurrents américains.

À l'étranger où la demande de construction progresse rapidement (par ex. au Moyen-Orient), les matériaux et équipements canadiens souvent ne peuvent concurrencer ceux de l'Europe et du Japon. Les frais de transport, de manutention et de distribution sont en général plus élevés au Canada que chez ses concurrents. Et dans la mesure où les contracteurs canadiens seraient enclins à utiliser, à l'étranger, des produits et des services canadiens, ces frais ne peuvent que rendre plus difficile la concurrence sur le marché international.

Les prix relativement élevés des matériaux et des équipements au Canada, en plus de gonfler les coûts de construction au pays, diminuent les chances des entrepreneurs canadiens pour l'obtention de

COÛT UNITAIRE DE CERTAINS MATÉRIAUX DE
CONSTRUCTION AU CANADA ET AUX É.-U. — PRINTEMPS 1977
(dollars canadiens)

	4000 lb/po2 v. cube de béton	8" standard bloc de béton	Contreplaqué de coffrage/pi2	Acier de charpente/ tonne	Barres d'armature coupées ou pliées/tonnes	Carreaux de vinyle/ pi2
<i>Canada*</i>						
Halifax	33,00	0,56	0,66	520	350	0,49
Montréal	34,78	0,44	0,63	540	360	0,42
Toronto	29,50	0,48	0,60	520	370	0,44
Vancouver	33,38	0,64	0,54	605	375	0,56
<i>É.-U.</i>						
New York	31,20	0,45	0,55	685	462	0,53
Raleigh	31,40	0,45	0,53	503	361	0,55
Chicago	29,10	0,49	0,54	543	364	0,52
Houston	29,00	0,45	0,47	523	357	0,63
Denver	33,10	0,50	0,54	590	351	0,65
Los Angeles	30,00	0,45	0,50	552	288	0,56

*Taxe fédérale de 5% incluse pour les matériaux canadiens.

contrats à l'étranger, et surtout lorsqu'il faut un certain contenu canadien pour bénéficier du financement, de l'assurance et d'autres stimulants du gouvernement.

Le problème de la différence de prix entre les régions a été analysé dans un rapport d'étude rédigé par la Direction des produits chimiques du ministère de l'Industrie et du Commerce. Dans ce rapport, l'indice du coût en capital pour les usines pétrochimiques dans trois régions canadiennes par rapport à celles de la région du Golfe du Mexique s'établit comme suit:

(Données 1975)
CAUSE DE L'AUGMENTATION NETTE (%)

	1,00	Main-d'œuvre	Matériaux	Ingénierie
Golfe du Mexique	1,00			
Sarnia	1,20	14	4	2
Montréal	1,30	23	5	2
Calgary	1,35	26	5	4

Bien que les frais liés à la main-d'œuvre ne représentent qu'un tiers du coût des nouvelles usines de ce genre, les deux tiers de l'écart leur sont attribuables.

À cause du haut niveau des salaires de base des travailleurs de la construction et des frais plus considérables dus aux conditions climatiques, les coûts sont plus élevés au Canada que dans le sud des É.-U. où la syndicalisation des travailleurs est peu répandue et le climat plus tempéré.

Pour comparer le taux horaire des deux groupes il faut tenir compte des facteurs comme le caractère saisonnier de certains emplois, les horaires irréguliers de travail et la fluctuation de la demande, qui réduisent le revenu annuel du travailleur de la construction. Dépendant du niveau d'activité dans la construction, les travailleurs de la construction travaillent en moyenne, de 1200 à 1400 heures au cours d'une année.

Pour ce qui concerne la rémunération des travailleurs de la construction au Canada, signalons que les taux horaires dépassent actuellement ceux du secteur secondaire de 30 à 45%. En 1951 pourtant, le salaire horaire des deux groupes de travailleurs était sensiblement le même, soit \$1.19 dans la construction et \$1.18 dans le secteur secondaire. Le tableau ci-dessous indique qu'en 1975 le taux horaire moyen dans la construction avait grimpé à \$7.50 et à \$5.06 dans le secteur secondaire, soit des augmentations respectives de 530% et 329%.

Les hausses salariales obtenues par les syndicats de la construction ont eu tendance à devancer les autres industries et ont créé ainsi des précédents aux yeux des syndicats d'autres secteurs.

Comme on peut l'observer sur le graphique 1 de l'annexe, "indices du coût de la main-d'œuvre et d'autres coûts", le taux horaire dans la construction a augmenté de 167% entre 1965 et 1975, les prix des matériaux de 75% et ceux de la machinerie et de l'équipement de 80%.

HEURES DE TRAVAIL ET RÉMUNÉRATION HORAIRE

	<i>Moyenne d'heures de travail hebdomadaire</i>		<i>Moyenne de la rémunération horaire</i>	
	1970	1975	1970	1975
	(heures)		(dollars de l'heure)	
Mines	41,0	40,0	\$3.71	\$6.51
Secteur secondaire — Total	39,7	38,6	3.01	5.06
Biens de consommation	39,3	38,0	2.77	4.68
Biens durables	40,2	39,1	3.25	5.41
Construction — Total	39,2	39,1	4.21	7.50
Immobilière	37,5	37,4	4.36	7.68
Civile	43,1	42,1	3.92	7.25

1) La rémunération inclue le salaire, les primes et les récompenses.

Source: Statistique Canada.

Le tableau ci-dessous nous indique la croissance moyenne de la rémunération horaire dans l'industrie de la construction au Canada par rapport à celle des É.-U. entre 1971 et 1976. On remarquera que si le taux horaire américain dépassait celui du Canada d'environ 16,5% en 1971, le taux canadien était de 13% supérieur au taux américain en 1976.

RÉMUNÉRATION HORAIRE MOYENNE DANS L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION AU CANADA ET AUX É.-U.

	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Canada	4.75	5.15	5.68	6.43	7.51	8.68
É.-U.	5.69	6.03	6.37	6.75	7.25	7.68

Source: U.S. Survey on Business; publications de Statistique Canada.

Il faut ajouter que les indices globaux du coût de la main-d'œuvre et des matériaux au Canada et aux É.-U. démontrent un taux de croissance plus élevé au Canada pour une période semblable.

Bien d'autres éléments entraînent des frais dans un projet de construction. Le degré de fragmentation des tâches entre le gouvernement et l'industrie nuit à la communication entre les deux groupes. De plus, la fragmentation de la structure de l'industrie et du secteur ouvrier entrave la bonne marche des négociations collectives amenant des retards et des abandons de projets sans oublier des contrats de travail de par trop généreux.

L'emploi et la main-d'œuvre

Sur les quelque 700 000 travailleurs de la construction dénombrés en 1975, entre 450 000 et 500 000 gens de métier et ouvriers travaillent en permanence dans le secteur de la construction. Les autres sont des occasionnels qui vont et viennent selon les cycles et les saisons. Ce dernier groupe de personnes peut être décrit comme une main-d'œuvre "complémentaire" et se compose surtout d'étudiants, de travailleurs d'autres industries et de gens de métier inactifs. Le tableau ci-dessous indique la proportion de travailleurs de la construction par rapport à la population active dans chacune des régions.

EMPLOI — 1975
(milliers de personnes)

	<i>Main-d'œuvre de la construction</i>	<i>Population active</i>	<i>Main-d'œuvre de la const. / population active</i>
Région de l'Atlantique	75	710	10,6
Québec	163	2,462	6,6
Ontario	242	3 581	6,8
Provinces des Prairies	138	1 528	9,0
Colombie-Britannique	88	1 027	8,6
Canada	706	9 308	7,6

Source: Statistique Canada — Construction au Canada; Revue statistique du Canada.

L'industrie de la construction compte depuis toujours sur l'immigration pour recruter ses travailleurs spécialisés, mais les nouveaux règlements visant à restreindre l'immigration ont fait diminuer l'offre de cette catégorie de travailleurs. Les programmes de formation de main-d'œuvre ne suffisent pas à combler le vide.

Comme la construction revêt un caractère régional, la main-d'œuvre doit constamment se déplacer. Mais beaucoup de travailleurs ne désirent guère le faire à moins d'y être encouragés par des avantages, pécuniaires ou autres.

PRINCIPAUX PROBLÈMES DE L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

La fragmentation

On compte quelque 200 associations de métiers ou professionnelles qui s'occupent de la construction au palier national, provincial ou municipal. De toute évidence la perception différente des problèmes de l'industrie d'un groupe à l'autre cause une fragmentation et empêche les divers intéressés d'avoir une position commune face au gouvernement. Chaque association ou groupe a, cependant, sa raison d'être et cela ne peut que bloquer le regroupement dans un avenir prévisible.

Il faut dire, toutefois, que plusieurs grandes associations nationales ont à peu près la même perception des contraintes de l'industrie sur le plan de l'efficacité. Des groupes comme l'Association canadienne de la construction, l'Association canadienne de l'habitation et du développement urbain, l'Association des ingénieurs-conseils du Canada, l'Institut royal d'architecture du Canada, la Construction Spécifications Canada, etc., représentant les grands sous-traitants, se sont donnés les moyens, ces dernières années, pour devenir devant le gouvernement des interlocuteurs valables lorsque sont abordés des problèmes d'intérêt général pour l'industrie.

La vive concurrence qui existe entre les entrepreneurs, fait naître des risques inconnus dans le secteur secondaire. Cette situation a donné lieu à un individualisme poussé chez les entrepreneurs, un phénomène accentué par l'éternel cloisonnement entre les acheteurs, les travailleurs, les entrepreneurs et les sous-traitants. Si on pouvait établir des contacts permanents entre les entrepreneurs généraux, les entrepreneurs spécialisés et les autres segments de l'industrie — manufacturiers, constructeurs, fournisseurs, etc. — au moins sur une base régionale, on pourrait réduire cette fragmentation même s'il est impossible de l'éliminer totalement. Une plus grande stabilité de la demande de produits et services favoriserait le genre de contacts permanents déjà mentionnés.

L'influence des gouvernements

Tous les paliers de gouvernement exercent directement ou indirectement une grande influence sur l'industrie de la construction. Les dépenses de construction des gouvernements portent sur environ un tiers de l'activité de construction, mais leur participation indirecte touche en plus un autre 20% des travaux de construction au Canada. Selon une étude du Conseil économique du Canada intitulée "Pour une croissance plus stable de la construction", les dépenses des gouvernements provoquent à peu près un tiers de l'instabilité du secteur. Le point saillant dégagé de l'étude du Conseil: dans aucune région les dépenses de construction des gouvernements ne sont allées à l'encontre du cycle au cours de la période visée. Les changements apportés par les gouvernements aux politiques monétaires et fiscales ont aussi beaucoup influé sur la demande de construction.

Les gouvernements exercent aussi une influence directe sur les travaux de construction et les normes qui les régissent en raison de leur responsabilité face aux règlements de planification et de construction, des codes du travail et autres lois. D'une certaine manière le processus de construction bénéficie de cette influence, par ex. grâce à la normalisation, pour la sécurité et le bien-être des gens, le contrôle de la qualité et une concurrence juste. Par contre l'efficacité est réduite par la lenteur du processus d'autorisation, surtout dans le cas de viabilisation des terrains, et la lenteur à autoriser des nouveaux produits et procédés de construction lorsqu'ils ne sont pas prévus dans les règlements.

Les gouvernements pourraient aider davantage, cependant, si certains programmes pouvaient également s'adresser à l'industrie de la construction. A cet égard s'il lui était plus facile de profiter du Programme d'expansion des entreprises du ministère de l'Industrie et du Commerce et de l'aide accordée par la Société pour l'expansion des exportations, cela aiderait l'industrie et lui ferait possiblement un grand bien. Remarque plus générale, les programmes d'aide et d'encouragement des

gouvernements seraient plus utiles aux entrepreneurs si le traitement des demandes était accéléré pour tenir compte des délais très courts dont disposent les entrepreneurs et surtout lorsqu'ils répondent à des appels d'offres.

PROBLÈMES AFFECTANT PLUSIEURS SECTEURS

Les cycles et l'activité saisonnière

La production, l'emploi et la rentabilité fluctuent de façon irrégulière dans l'industrie de la construction à cause d'une demande très instable.

Le tableau ci-dessous démontre la nature cyclique de l'activité de construction:

VALEUR DE L'ACTIVITÉ DE CONSTRUCTION

Année	Milliards de \$ courants	Changements par rapport à l'année précédente (%)	Milliards de \$ constants (1971)	Changements par rapport à l'année précédente (%)
1966	11,24	13,2	13,89	6,5
1967	11,62	3,4	13,81	-0,6
1968	12,21	5,1	14,32	3,7
1969	13,21	8,1	14,66	2,3
1970	13,78	4,3	14,61	-0,4
1971	15,86	15,1	15,86	8,6
1972	17,29	9,0	16,37	3,2
1973	20,17	16,7	17,38	6,2
1974	24,69	22,4	18,02	3,7
1975	28,13	14,9	18,19	1,0
1976	31,77	12,0	18,40	1,2
1977 est.	34,35	8,1		

Source: Statistique Canada "Construction au Canada".

Les dépenses de construction fluctuent beaucoup plus que celles de l'ensemble de l'économie (voir graphique 2 de l'annexe).

Cependant, l'utilisation de données nationales tend à minimiser la gravité de la situation parce que la majorité des entrepreneurs dépendent d'un marché régional à l'évolution cyclique peut-être plus prononcée que pour l'ensemble du pays. Par exemple, l'instabilité a été très supérieure à la moyenne nationale en Colombie-Britannique et au Québec, près de la moyenne dans les Prairies et inférieure dans les provinces de l'Atlantique.

Les vastes projets comme le pipeline trans-canadien, la Voie maritime du Saint-Laurent et ceux d'exploitation intensive des ressources dans les années 50 et 60 ont particulièrement contribué à l'instabilité du secteur de la construction.

L'instabilité cyclique accentue démesurément les relations syndico-patronales et ne favorise pas les négociations salariales rationnelles. Ce facteur, la fluctuation du prix des matériaux et la tendance des prix à se maintenir même en période de fléchissement de l'activité, font grimper les coûts de construction. Mais, un fait plus étonnant est à signaler: ces coûts, même dans le cas des maisons, ne peuvent reculer, car chaque fois que la demande augmente les salaires et les coûts des autres éléments (matériaux, équipement, terrains, etc.) grimpent, mais lorsque l'activité ralentit, on n'observe pas l'effet contraire.

Le Conseil économique du Canada a d'ailleurs mentionné que les "investissements" dans la construction contribuent depuis plusieurs décennies à l'instabilité de l'économie canadienne plus que tous les autres secteurs d'investissement réunis.

Le Conseil a aussi mentionné qu'en raison de l'interdépendance des divers secteurs de l'économie, l'instabilité de la demande s'aggrave pour toute l'économie lorsqu'elle se répercute de l'industrie de la construction sur les secteurs secondaire et autres.

Les facteurs saisonniers, surtout les rudes hivers canadiens, font aussi fluctuer beaucoup l'activité de construction. Malgré les nouvelles techniques de construction en hiver, le taux de chômage atteint

25% l'hiver (175 000 travailleurs), soit un chiffre de 3 à 4 fois supérieur à la moyenne des autres industries (voir graphique 3 de l'annexe).

Les relations professionnelles

Les travailleurs de la construction, sauf ceux du secteur domiciliaire et de certains travaux de construction civile, sont représentés par des syndicats nationaux ou internationaux forts qui ont réussi à obtenir des avantages considérables pour leurs membres. Les conditions de travail se sont beaucoup améliorées car les syndicats ont surtout obtenu des gains sur le plan des salaires et des avantages sociaux. De plus, le nombre de syndiqués ne cesse de croître probablement à cause du nombre de contrats devant être exécutés par des syndiqués et des avantages obtenus dans les conventions collectives. (Sauf pour le Québec où tous les travailleurs doivent être syndiqués, on estime qu'entre 60 et 80% des travailleurs de la construction commerciale, institutionnelle et industrielle sont syndiqués, qu'entre 40 et 45% des travailleurs du secteur des ponts et chaussées le sont tout comme 15 à 20% de ceux du secteur de la construction domiciliaire.)

Pour ce qui concerne les journées perdues lors de conflits de travail entre 1967 et 1975, le Canada vient en tête de liste des 19 pays industriels analysés par l'OCDE. L'industrie de la construction qui réunit environ 6-7% de la main-d'œuvre canadienne a été responsable jusqu'à 33% du nombre de journées-hommes perdues au cours d'une année (1970). Cependant, entre 1971 et 1976 les conflits de travail dans le domaine de la construction ont causé en moyenne 15,6% des journées-hommes perdues.

Les relations industrielles dans l'industrie de la construction sont plus complexes que dans les autres, en raison de l'existence d'environ quinze syndicats de métiers indépendants et d'une multitude de groupes négociateurs patronaux. Bien que, dans la majorité des provinces, des mesures aient été prises pour réduire le nombre des négociations par la fusion des groupes négociateurs, on note une importante divergence de vues entre les syndicats et la direction sur la question de savoir quelles sont les structures de négociation collective appropriées. Les syndicats de métiers maintiennent avant tout le principe de la négociation individuelle, que ce soit au niveau local, provincial ou national. Les syndicats affirment qu'il est essentiel que l'association patronale avec laquelle ils traitent se limite aux employeurs de leurs membres, qui sont dans l'obligation de négocier avec eux ou qui se sont engagés à le faire. Ils estiment en outre que l'association patronale qui négocie avec leur syndicat devrait être tenue de conserver ses droits de négociation, c'est-à-dire qu'elle ne devrait pas être forcée de les céder ni se les faire enlever.

D'autre part, les dirigeants de la construction estiment dans l'ensemble que les négociations avec les divers syndicats de métiers, au sein d'un secteur donné de l'industrie, doivent être entièrement coordonnées par un organisme désigné ou être menées dans un cadre multidisciplinaire par tous les corps de métier et tous les entrepreneurs spécialisés, "chapeautés" par un organisme patronal de négociation qui exercerait tous les droits de négociation des employeurs.

Tant qu'une amélioration acceptable de la structure de négociations n'aura pas été mise en oeuvre, les relations demeureront tendues dans l'industrie de la construction au Canada.

La gestion des entreprises de construction

Les gestionnaires dans le domaine de la construction sont souvent des "self made men" qui ont gravi les différents échelons du métier avant d'atteindre un poste d'administration. Ils connaissent habituellement bien la majorité des travaux car ils ont une vaste expérience des chantiers. Cependant, ils ont souvent des lacunes en matière de gestion financière, de commercialisation ou de relations professionnelles par faute d'une formation scolaire appropriée. On tente de remédier à cette situation en organisant avec leurs associations et le gouvernement des colloques et des cours dans les universités ou collèges.

L'intégration des entreprises de construction aux bureaux de design, fabricants et institutions financières pour créer des consortiums ou des sociétés en participation nécessaires à l'exécution de grands travaux, au Canada et à l'étranger, nécessitera beaucoup de gestionnaires connaissant les méthodes les plus modernes de gestion. Si l'industrie veut accroître sa productivité et relever les défis tant au pays qu'à l'étranger, il faudra parfaire considérablement les connaissances et la formation des gestionnaires œuvrant dans le domaine de la construction.

Une étude intitulée "Construction Industry Management Needs" entreprise en 1973 par le ministère de l'Industrie et du Commerce à la demande du Conseil pour l'expansion de l'industrie de la construction (CEIC)* concluait que:

1. nous disposons déjà d'une bonne partie des ressources pour former les administrateurs, mais qu'elles ne répondent pas tout à fait aux besoins de l'industrie;
2. aucun mécanisme n'existe pour favoriser la communication nécessaire à la solution de ce problème ou pour engager et coordonner la formation scolaire des gestionnaires;
3. les membres de l'industrie, les professeurs et les représentants des ministères provinciaux de l'Education appuient la création d'un institut d'enseignement de la construction.

L'institut d'enseignement recommandé dans l'étude n'a pas été mis sur pied, mais le ministère de l'Industrie et du Commerce n'a pas abandonné cette idée. La création d'un tel institut, peut être avec l'Association canadienne de la construction, semble un projet très valable pour répondre aux besoins de l'industrie.

Le commerce international

L'industrie canadienne de la construction possède dans nombre de domaines des compétences considérables qu'elle pourrait utiliser sur les marchés étrangers. On pense par exemple à la construction d'usines, de systèmes de communication, de centrales électriques, d'habitations et à certains types de construction civile. Même si l'industrie s'est toujours bornée au marché national et que la nature même de l'activité impose certaines contraintes, il semble que le Canada pourrait exporter beaucoup de compétences, tout comme des matériaux et des éléments préfabriqués.

Il n'existe pas de données exactes sur les exportations canadiennes touchant la construction. On estime cependant, qu'en 1976 la valeur des contrats de construction à l'étranger des entreprises canadiennes s'élevait à \$600 millions (soit 2% de l'activité domestique) dont \$400 pour des produits canadiens, surtout des éléments préfabriqués. On croit que les contrats à l'étranger pourraient représenter 5% de l'activité domestique d'ici 1980, soit \$2,5 milliards.

Si les entrepreneurs canadiens réalisaient effectivement des projets à l'étranger, ils assureraient aussi une présence canadienne "humaine", ce que les produits seuls ne peuvent faire. Cette présence, avec l'ouverture de bureaux et l'envoi de conseillers techniques à l'étranger, ferait mieux connaître et apprécier la technologie canadienne et pourrait ouvrir des marchés pour d'autres produits ou services canadiens.

Plusieurs pays ont demandé au Canada, par l'entremise d'une Commission économique conjointe ou d'autres façons, d'envoyer des experts canadiens qui se joindraient à leur fonction publique en vertu d'un accord selon lequel ils paieraient à l'avance tous les frais. Les Américains utilisent souvent cette formule (surtout au Moyen-Orient) dans le cadre de leur aide financière et commerciale. Il serait utile que le gouvernement canadien prévoie la mise sur pied d'un programme d'aide technique dont les coûts seraient remboursables.

Le marché des biens et services liés à la construction ne provient pas de nos partenaires commerciaux habituels comme les pays européens, les É.-U. ou le Japon, mais plutôt des régions où la présence du gouvernement canadien est limitée. Dans certains cas comme dans la région du Golfe Persique, en Equateur, à Panama, etc., le Canada n'a même pas un bureau commercial. Aussi serait-il utile pour l'industrie et pour le Canada de renforcer notre équipe de représentants commerciaux dans ces pays et dans d'autres comme l'Arabie Saoudite, le Nigeria, l'Algérie, etc., afin d'accroître nos exportations dans le domaine de la construction.

Les gouvernements américain, britannique, français, allemand, coréen et japonais ont des méthodes très efficaces pour obtenir des contrats de construction à l'étranger. Par exemple, le U.S. Corps of Engineers sera le maître d'œuvre de travaux d'une valeur de \$20 milliards en Arabie Saoudite au cours des cinq prochaines années. La JACORE (Joint Economic Commission U.S.A./Saudi Arabia) a 100 conseillers (rémunérés par les Saoudiens) qui travaillent au sein de la fonction publique saoudienne. Ils sont chargés d'élaborer des politiques, des normes, etc. qui soient acceptables dans les deux pays.

Les plans quinquennaux de l'Arabie Saoudite, de l'Iran et de l'Iraq représentent globalement des travaux de \$130 milliards, ce qui dépasse nettement les possibilités des industries locales de

*Le CEIC, composé de 30 personnes provenant d'entreprises, de syndicats et du gouvernement, est chargé de conseiller le ministre de l'Industrie et du Commerce pour les questions touchant l'industrie de la construction.

construction. Des entreprises canadiens seules ou en coopération avec des sociétés européennes bien établies sur ces marchés pourraient fournir une partie des services et matériaux. Récemment des entreprises canadiennes ont obtenu des contrats très intéressants à l'étranger, notamment pour des habitations et des écoles fabriquées en usine, mais la participation de nos entrepreneurs généraux pourraient être beaucoup plus importante. La demande est satisfaite graduellement du côté du Moyen-Orient et d'autres marchés comme ceux de l'Afrique, l'Amérique latine et le Sud-est asiatique se développent très rapidement.

Les négociations actuelles du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) ne touchent pas directement les services de construction mais portent sur le mouvement des produits entre les pays. Les réductions des droits de douane acceptées à ces négociations ne se répercutent guère sur l'industrie canadienne de la construction.

Les possibilités domestiques

A l'intérieur du pays, plusieurs entrepreneurs de projets importants, particulièrement ceux des compagnies multinationales, ont accordé des contrats en génie, en construction et en gestion de projet à des firmes étrangères sans avoir sollicité les firmes canadiennes.

L'impact de ce constant recours au désign, à l'achat et aux travaux de construction à l'étranger est fort étendu. Les entreprises canadiennes, particulièrement les filiales sous mainmise étrangère, se procurent une importante et toujours grandissante portion de leurs biens et services à l'étranger. L'étendue de ces importations entrave le développement de services comparables au pays, cause une sous-utilisation du potentiel de gestionnaires et de professionnels canadiens. Ces achats représentent des occasions d'emplois détournées vers d'autres pays et limitent la croissance des entreprises canadiennes. On a évalué à quelque \$500 millions en biens et services, dont \$200 millions de travaux en génie les importations annuelles. Cela représente 20 000 emplois de perdus, dont 7000, hautement spécialisés. Ces achats à l'étranger augmentent chaque année au rythme de 15 à 20% depuis dix ans.

Les investissements requis

L'activité de construction dépend des fonds disponibles et des taux d'intérêt. Généralement un prix forfaitaire est fixé pour les travaux et les paiements s'échelonnent sur toute la période d'exécution, mais les entrepreneurs doivent souvent payer leurs salariés et leurs matériaux dans des délais plus courts. Aussi les entrepreneurs doivent-ils avoir un fonds de roulement, souvent difficile à obtenir, pour résoudre ce problème de financement.

L'industrie de la construction investit moins de capitaux par travailleur que les autres industries; par exemple, entre 1970 et 1975 la valeur moyenne du poste "machinerie et équipement" dans ces autres industries était le double du chiffre relevé pour l'industrie de la construction, ceci est partiellement dû à la location d'équipements.

En effet en louant l'équipement les entrepreneurs peuvent diversifier leurs méthodes de travail et réduire leurs frais généraux. Par contre, dans certains cas comme les ponts et chaussées, les entrepreneurs doivent acheter les machines et les équipements, ce qui entraîne une charge financière importante.

Contrairement à l'industrie manufacturière, l'industrie de la construction obtient peu de ses capitaux des actionnaires ou des bénéficiaires non répartis. La majorité de ses capitaux proviennent d'emprunts. Même les activités spéculatives comme la construction d'appartements, de maisons, de tours de bureaux et petits immeubles sont financés par des prêts hypothécaires obtenus d'instructions financières avant la mise en chantier.

Les frais d'exploitation des sociétés de construction sont plus élevés que pour les entreprises manufacturières parce que les entrepreneurs doivent avoir des assurances plus considérables contre le vol, le feu et pour l'équipement, ainsi qu'une protection spéciale pour les dommages à autrui. Des sociétés spécialisées dans ce genre d'assurance ont été créées pour fournir une protection sous forme de cautionnement pour les soumissions, la main-d'œuvre, les matériaux et l'exécution. Ces sociétés peuvent aussi inspecter les immeubles et surveiller l'exécution des travaux pendant la période de construction. Ces exigences dans les domaines de l'assurance et des cautionnements sont particulièrement lourdes pour les petites entreprises.

La conservation d'énergie

La conservation de l'énergie pose un défi aux ingénieurs et aux architectes qui devront concevoir des bâtiments mieux isolés et aux entrepreneurs spécialisés pour l'installation de systèmes améliorés.

Cependant, on ne peut guère réduire la consommation d'énergie pendant la construction. Jusqu'à maintenant, l'industrie canadienne s'est peu intéressée, dans l'ensemble, à promouvoir une réduction de la consommation de pétrole sur les chantiers et dans les immeubles. Les initiatives devront provenir des acheteurs.

Les gouvernements ont un rôle à jouer dans la promotion de la conservation d'énergie en donnant l'exemple d'abord, puis en encourageant les autres par l'adoption de règlements pratiques. Les gouvernements peuvent aussi contribuer à la mise au point de nouvelles technologies en effectuant de la recherche et en informant la population sur les systèmes et techniques de conservation.

La recherche et le développement

Les dépenses de recherche et développement pour la construction et les matériaux étaient estimées à \$40 millions en 1975. Cela représente 0,16% de la valeur des travaux de construction, alors que, pour l'ensemble du pays, 1,1% des dépenses nationales brutes sont consacrées à la recherche et au développement.

La recherche est surtout effectuée par les gouvernements et les manufacturiers de matériaux de construction. L'industrie de la construction ne recourt guère aux programmes d'aide gouvernementaux parce qu'ils sont plus adaptés aux travaux répétitifs de l'industrie manufacturière qu'au processus de la construction.

Signalons aussi que la nature même des travaux de construction influence la conception, le design et l'approvisionnement. Dans une industrie manufacturière les décisions concernant le lancement de l'entreprise, la conception et la mise au point des produits, les installations de production et l'exploitation comme telle sont souvent centralisées. C'est différent dans la construction. Le lancement de projets, l'architecture, l'approvisionnement et l'érection des bâtiments sont l'œuvre de groupes différents dont la coordination et le contrôle doivent être prévus à chaque étape, habituellement par des arrangements contractuels. Donc, les conséquences en matière de communications, de transfert technologique et de recherche peuvent différer beaucoup entre les deux industries sur plusieurs points.

Même si les entrepreneurs ne semblent guère effectuer de recherche et développement, beaucoup d'améliorations sont apportées graduellement sur les chantiers. Les entrepreneurs canadiens adoptent rapidement les nouvelles méthodes ou techniques qui leur permettront d'économiser. Dans presque tous les domaines, les entrepreneurs canadiens n'ont rien à envier à leurs concurrents internationaux sur le plan de la compétence technique et de la qualité du travail.

Le conseil des sciences du Canada a mentionné que l'industrie se rend bien compte qu'il faut améliorer la communication entre les laboratoires de recherche et les entreprises qui utilisent leurs découvertes sur les chantiers. De même, les entrepreneurs pourraient faire connaître leurs besoins plus rapidement à ces centres de recherche.

EXÉCUTION DES TRAVAUX

Avant 1970 la production par travailleur dans l'industrie de la construction, qui compte une main-d'œuvre importante, se comparait à celle du secteur manufacturier. Ce n'est cependant plus le cas depuis, et surtout pendant la récente récession économique. (voir Fig. 4)

L'augmentation du rapport équipement/travailleur dans la plupart des industries est la principale raison de l'accroissement de production par travailleur. Les immobilisations par salarié dans la construction n'ont pas augmenté, comme le démontre le tableau ci-dessous, au même rythme que dans les autres industries. Cependant, le taux réel d'accroissement du rapport équipement/travailleur est plus élevé que ne l'indiquent les données parce que la formule de location d'équipement, qui est très populaire depuis 10 à 15 ans, ne nous permet pas de mesurer exactement l'utilisation d'équipement.

La productivité est un déterminant du coût unitaire de la main-d'œuvre, lequel est très important pour déterminer si l'industrie canadienne peut conserver sa part du marché de la construction d'installations manufacturières.

De 1951 à 1971 le coût unitaire de la main-d'œuvre dans la construction a augmenté en moyenne de 2,9% par an, contre 4% pour le secteur manufacturier et 3,2% dans l'ensemble de l'économie. Plus récemment, entre 1970 et 1975, cette augmentation a cependant été de 12,5% par an dans la construction et de 8,7% dans le secteur manufacturier comme l'indique le tableau ci-dessous.

La rentabilité

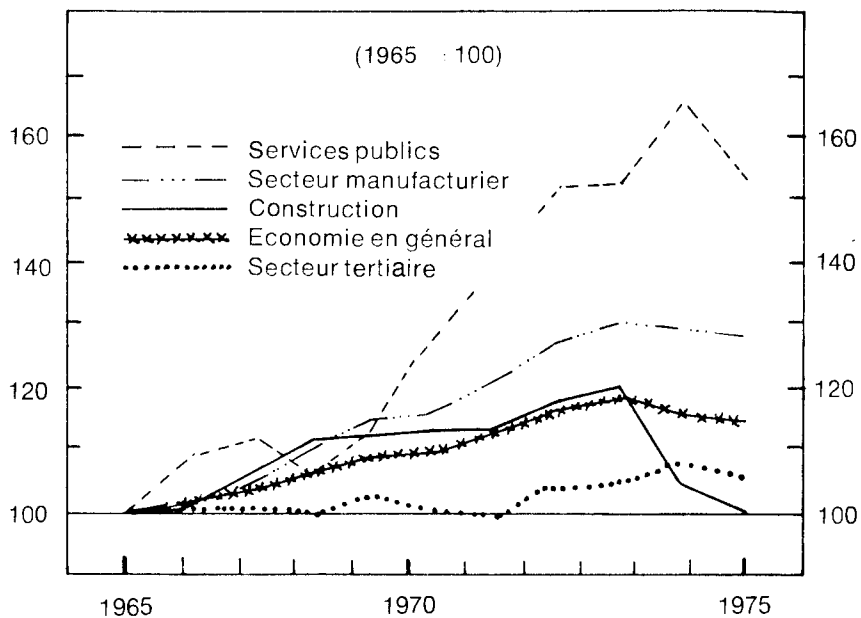
Lorsqu'on compare avec d'autres secteurs économiques, l'industrie de la construction a à peu près la même marge bénéficiaire qu'eux. Les bénéfices et le rendement sur l'avoir se comparent bien avec ces autres secteurs comme le démontre le tableau ci-dessous:

COMPARAISON ENTRE INDUSTRIES
(moyennes de 1970 à 1973)

	<i>Bénéfices nets / société</i>	<i>Bénéfices sur Revenu global</i>	<i>Rendement sur l'avoir avant impôts</i>	<i>Rendement sur l'avoir après impôts</i>
Construction	\$ 15 800	3,1%	19,3%	12,4%
Secteur manufacturier	\$205 100	6,8%	17,5%	10,6%
Exploitation forestière	\$ 26 200	6,5%	21,8%	12,9%
Mines	\$362 100	18,1%	12,4%	10,8%

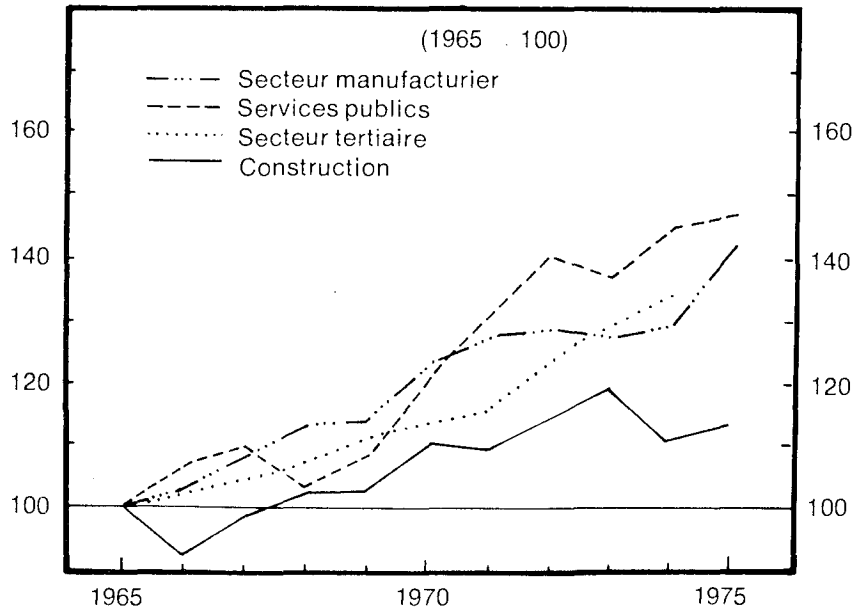
INDICES DE PRODUCTION PAR TRAVAILLEUR DANS QUELQUES INDUSTRIES

(produit national net par travailleur)



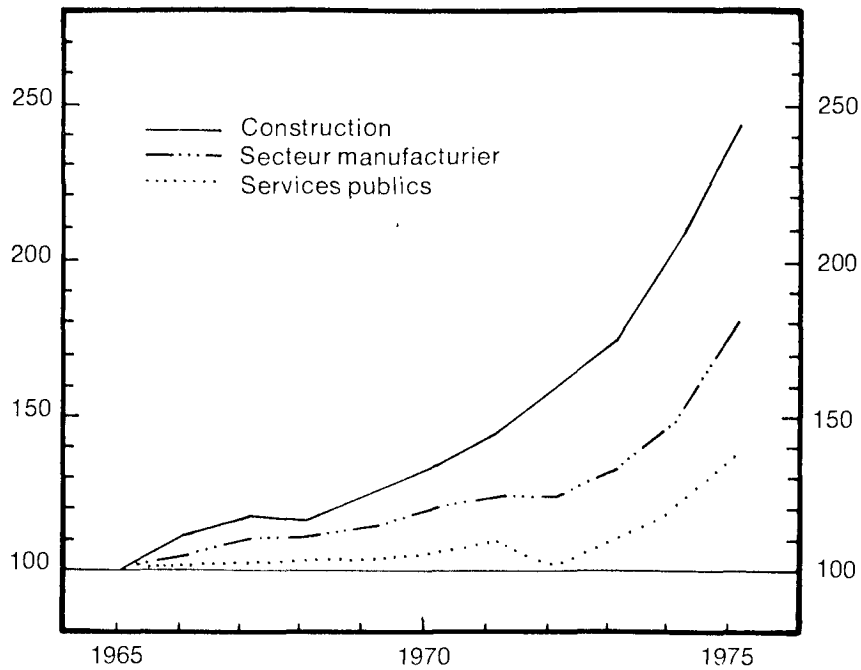
Source: données de Informetrica Ltd.

IMMOBILISATIONS PAR TRAVAILLEUR DANS QUELQUES INDUSTRIES



Source: Données de Informetrica Ltd.

COÛT UNITAIRE DE LA MAIN-D'OEUVRE DANS QUELQUES INDUSTRIES



Source: Données de Informetrica Ltd.

Comme l'indique le tableau ci-dessous, les bénéfiques et leur pourcentage par rapport au chiffre d'affaires ont fluctué au cours des 20 dernières années.

BÉNÉFICES DANS L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

<i>Année</i>	<i>Nombre de sociétés</i>	<i>Bénéfices nets avant impôts (millions de \$)</i>	<i>Bénéfices nets / chiffre d'affaires %</i>
1953	3 459	94	5,4
1954	4 263	84	4,1
1955	5 307	72	3,1
1956	6 502	97	3,2
1957	7 521	124	3,4
1958	8 703	160	4,2
1959	10 197	134	3,3
1960	11 171	78	1,8
1961	11 811	91	2,1
1962	12 716	71	1,6
1963	12 710	62	1,3
1964	13 844	181	1,6
1965	15 315	190	3,4
1966	14 846	269	3,8
1967	16 183	302	4,0
1968	17 694	277	3,6
1969	19 203	274	3,5
1970	19 974	219	2,5
1971	21 293	351	3,6
1972	22 997	375	3,4
1973	26 539	514	4,0
1974	29 778	733	4,4

Source: Statistique Canada.

Le graphique ci-dessous démontre comment la courbe des bénéfiques et celle des faillites suivent des trajectoires opposées. Lorsqu'il y a stagnation ou ralentissement de la construction, la surcapacité de production fait fléchir les bénéfiques et le rapport de dettes à court terme diminue pour provoquer plus de faillites et de fermetures. Le cycle comporte évidemment des phénomènes tardifs.

PERSPECTIVES POUR L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

Pour préciser l'ampleur des activités à l'avenir, le nombre de bâtiments au Canada devrait doubler dans les 25 prochaines années. La demande dans les pays en développement sera encore plus forte qu'au Canada. Il y a donc un défi à relever et d'incroyables possibilités pour l'industrie de la construction et cela accentue le besoin d'accroître notre productivité et notre efficacité.

Cependant, l'incertitude de la demande de construction immobilière nationale devrait s'accroître pour une période de 2 à 5 ans. Une demande limitée d'écoles, d'hôpitaux et de constructions continuera sans doute de prévaloir. Il existe actuellement un surplus d'immeubles commerciaux et résidentiels dans tout le Canada. Enfin, la demande de construction d'installations manufacturières fléchit, même si les prévisions étaient très prometteuses entre 1970 et 1976.

L'Association canadienne de la construction a préparé un résumé des perspectives de l'industrie de la construction pour 1977-1985 à partir des données fournies par Informetrica (voir tableau ci-dessous).

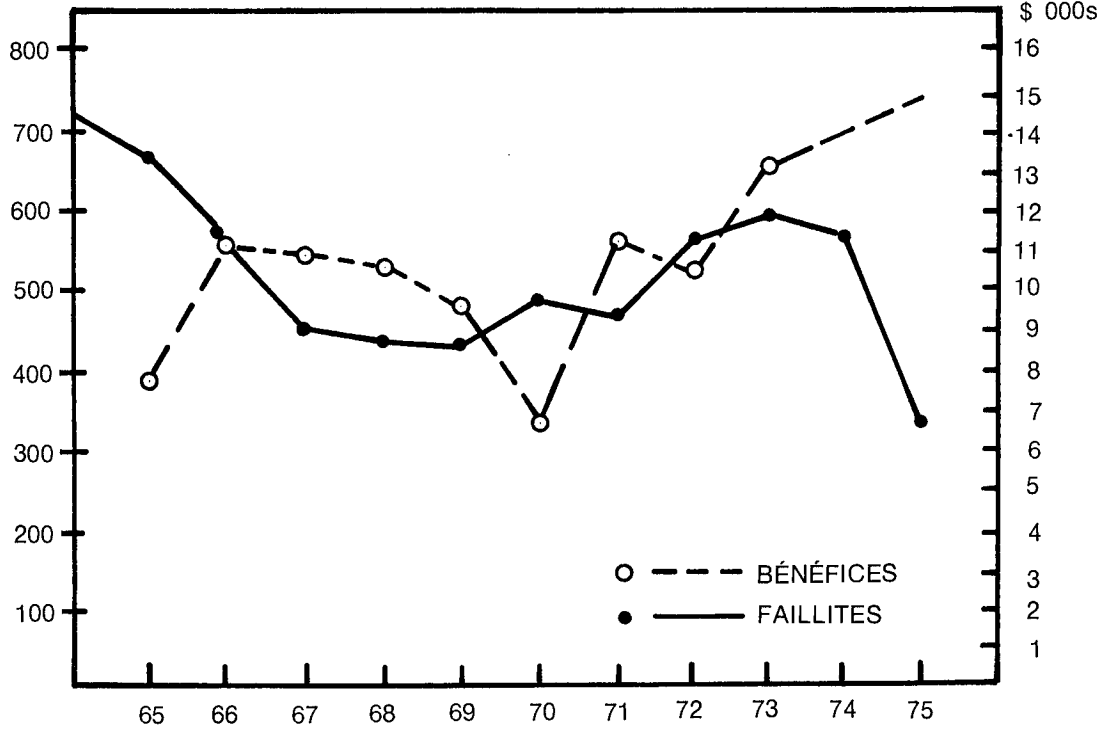
Les travaux de construction augmenteront entre 1978 et 1985, mais on ne prévoit pas un retour de l'activité florissante de 1974 avant 1985. D'ici 1980 nous traverserons une période de reprise et on notera une expansion réelle seulement après 1980. L'expansion dans le secteur non résidentiel sera plus forte que la moyenne et s'accélérera à partir de 1978 ou 1979. La construction d'un important pipeline devant acheminer le gaz de l'Arctique vers le sud fera accroître sensiblement mais temporairement la demande et pourrait entraîner des difficultés d'approvisionnement en matériaux,

COMPARAISON ENTRE LES DONNÉES SUR LES FAILLITES ET LES BÉNÉFICES

POUR LES ENTREPRISES DE CONSTRUCTION

NOMBRE DE
FAILLITES
PAR AN

BÉNÉFICES APRÈS
MOYENNE DES
IMPÔTS (\$ 000)



PERSPECTIVES DE CONSTRUCTION POUR 1977-1985
(en millions de \$)

	Projets 1977	Prévisions			
		1978	1979	1980	1981-85
Sources du travail					
Nouvelles constructions					
industries	10 250	10 500	12 350(2)	16 100	23 725
commerces (privés)	2 175	2 525	2 975	3 525	4 650
institutions et gouvernements	6 175	6 650	7 575	8 225	10 675
autres non résidentielles	750	825	850	1 000	1 350
habitations	9 250	8 900	9 350	10 400	12 525
Total des nouvelles constructions	28 600	29 400	33 100	39 250	52 925
Rénovations	5 200	5 700	6 325	7 000	9 175
Ajustement ¹	550	725	825	950	1 300
Total des constructions	34 350	35 825	40 250	47 200	63 400
% de changement, \$ courants	8,1	4,3	12,4	17,3	10,3

¹Représente un ajustement des données sur les investissements privés et publics avec celles sur les Comptes nationaux.

²La construction d'un important pipeline doit commencer en 1979 et être presque terminée en 1982.

tout dépendra de l'échéancier des travaux. Ce projet aura surtout des répercussions dans les provinces de l'Ouest, mais les fabricants de tuyaux de l'Ontario seront favorisés par des commandes importantes.

On estime à 256 000 le nombre de logements terminés en 1977 par rapport à 236 249 en 1976. Un nombre sans précédent de mises en chantier en 1976 (273 000) fera également grimper le nombre de logements terminés à un niveau record en 1977. Les mises en chantier en 1977 atteindront environ 245 000. Actuellement, beaucoup d'habitations sont terminées ou presque. Cela aide à stabiliser le prix des maisons après la rapide ascension ces dernières années.

A moyen terme, la demande d'habitations demeurera vraisemblablement assez forte et atteindra un sommet d'environ 250 000 unités en 1980. Après 1980, la demande s'affaiblira jusqu'en 1995 pour se situer alors au bas niveau de 160 000 unités. Par la suite, la demande reprendra lentement.

TABLEAU 1
RÉPARTITION DES SOCIÉTÉS DE CONSTRUCTION CONSTITUÉES,
SELON LA TAILLE ET LE TYPE RÉVISÉ EN 1973

	Nombre de sociétés			Millions de \$ d'actif net			
	moins de			(pourcentage de sociétés)			
Construction d'immeubles	9 744	73,0	19,7	6,1	0,7	0,5	100,0
Ponts et chaussées	1 161	57,3	27,2	12,8	1,5	1,2	100,0
Autres constructions	959	60,7	24,0	11,7	1,9	1,7	100,0
Entrepreneurs spécialisés	14 675	86,5	11,3	1,9	0,2	0,1	100,0
Toutes les sociétés	26 539	79,3	15,5	4,3	0,5	0,4	100,0
				(pourcentage du chiffre d'affaires)			
Construction d'immeubles	9 744	23,1	30,1	25,2	5,9	15,7	100,0
Ponts et chaussées	1 161	6,6	19,0	33,5	12,1	28,8	100,0
Autres constructions	959	6,6	16,9	29,9	9,8	36,8	100,0
Entrepreneurs spécialisés	14 675	39,1	30,2	19,3	5,5	5,9	100,0
Toutes les sociétés	26 539	25,5	27,6	24,3	6,9	15,7	100,0

Source: Statistique Canada.

TABLEAU 2
PART DE PRODUCTION DES PRINCIPAUX INTRANTS DANS LA
CONSTRUCTION, QUELQUES INDUSTRIES ET L'ÉCONOMIE TOTALE, 1966

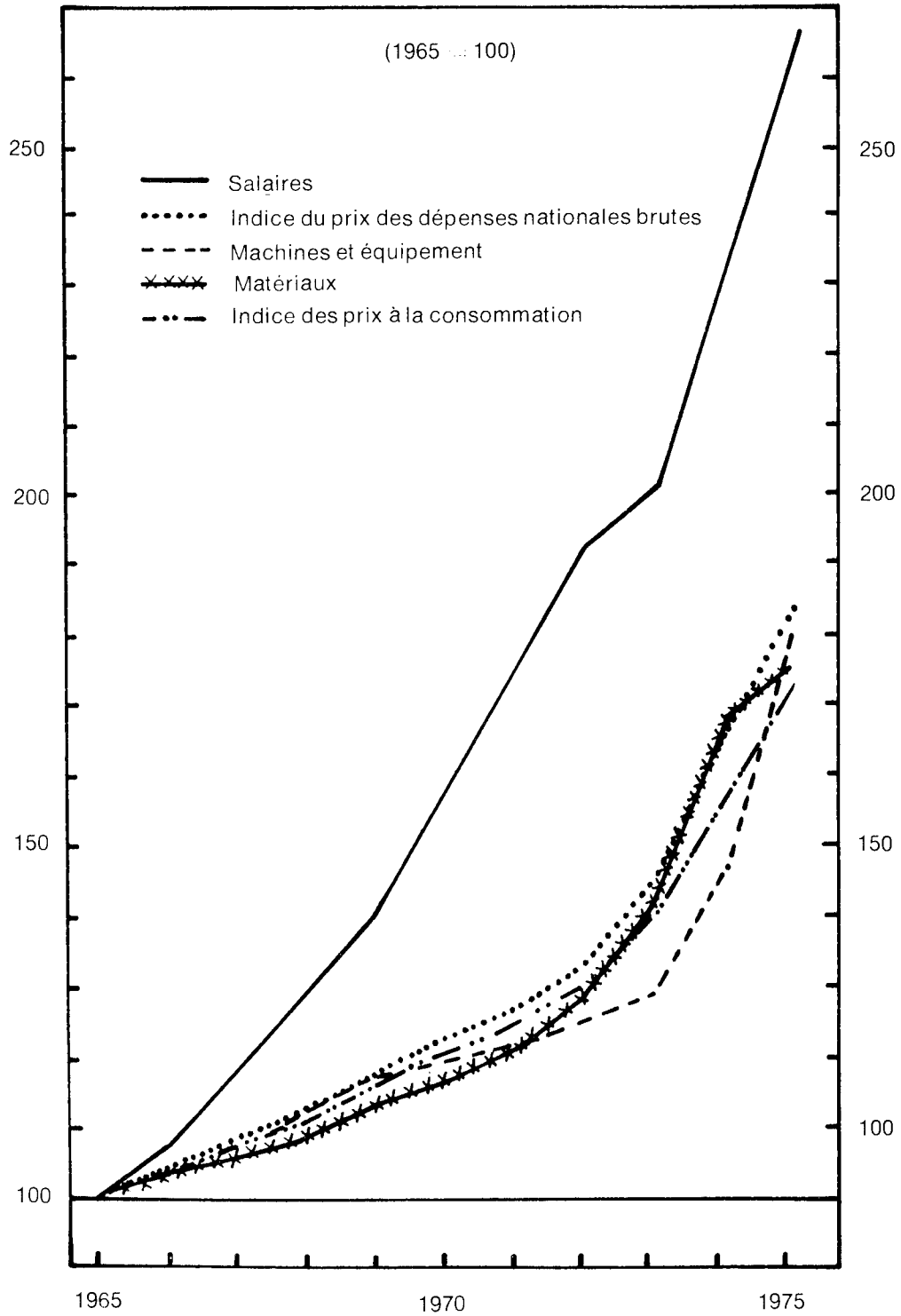
	<i>Industrie de la construction</i>	<i>Mines carrières puits de pétrole</i>	<i>Machinerie</i>	<i>Équipement de transport</i>	<i>Produits électriques</i>	<i>Électricité gaz et autres services publics</i>	<i>Économie totale</i>
Matériaux	38,6	8,8	41,2	55,5	44,5	3,8	29,6
Main-d'œuvre	35,6	23,4	28,6	23,1	29,6	22,2	30,3
Achats	14,5	25,7	14,7	12,9	13,6	12,8	21,8
Services gouvernementaux	5,7	1,3	0,8	0,8	0,8	3,0	3,5
Capital	5,6	40,8	14,7	7,7	11,5	58,2	14,8
Production totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: Structure par entrées-sorties de l'économie canadienne, 1961-1966, 15-505.

Les données sont tirées de la plus récente publication parue en janvier de 1976.

GRAPHIQUE 1

RÉMUNÉRATION DANS LA CONSTRUCTION ET INDICES DES PRIX

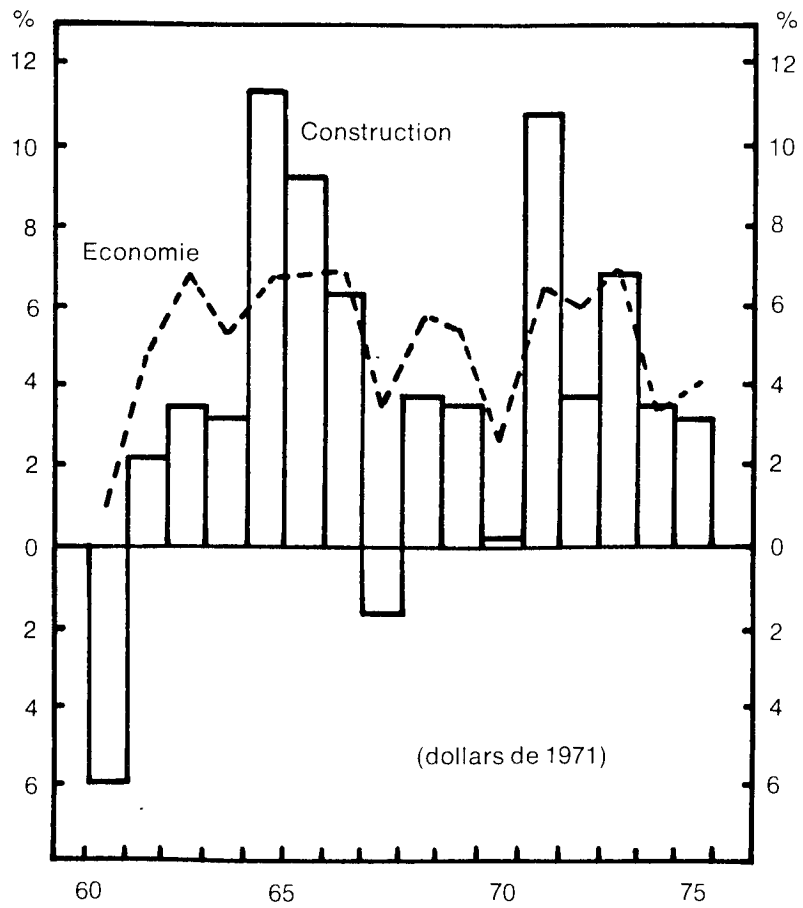


Source: Publications de Statistique Canada

GRAPHIQUE 2

CHANGEMENT ANNUEL AU PNB (%)

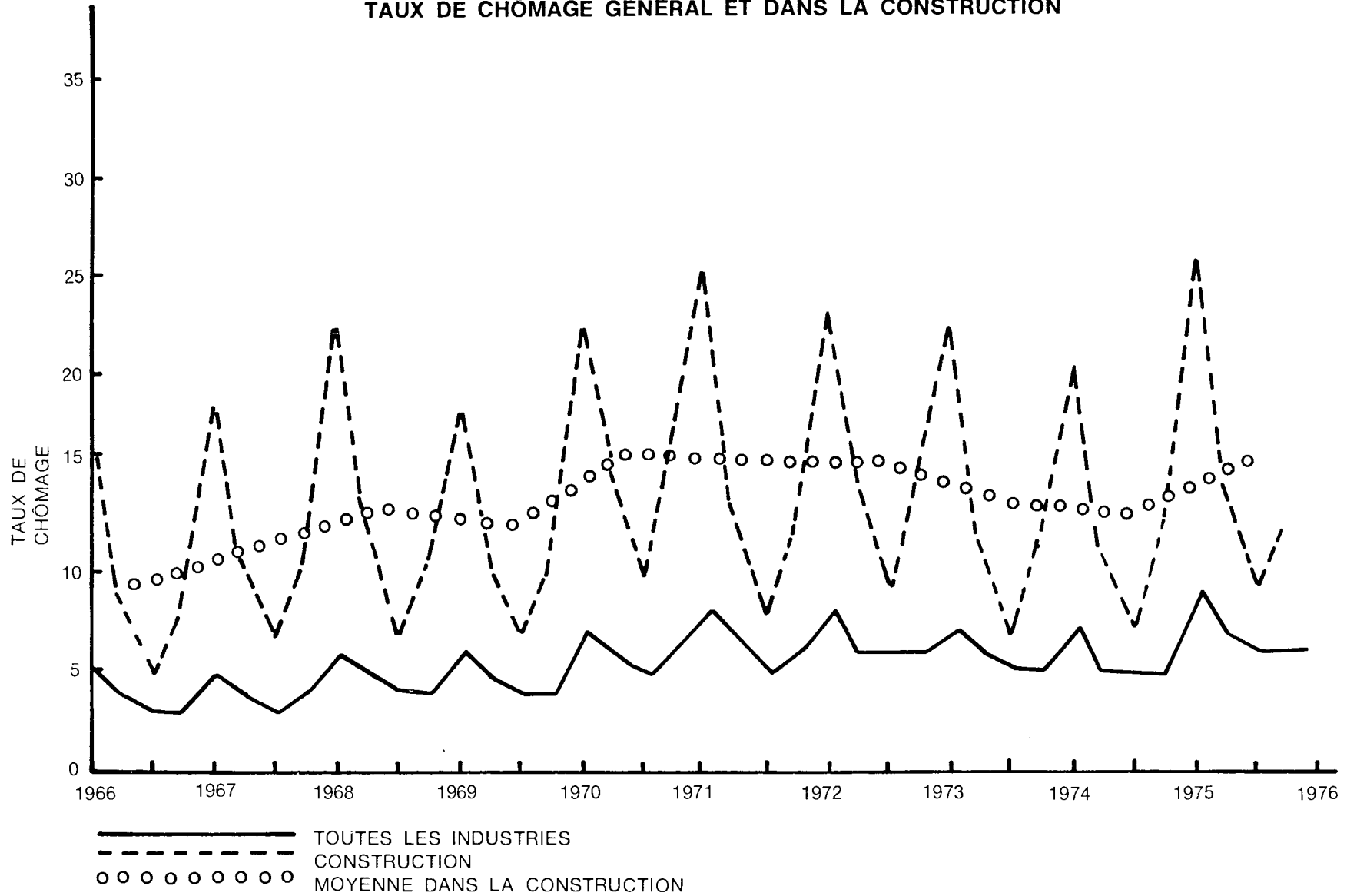
PRODUIT NATIONAL ET DÉPENSES DE CONSTRUCTION

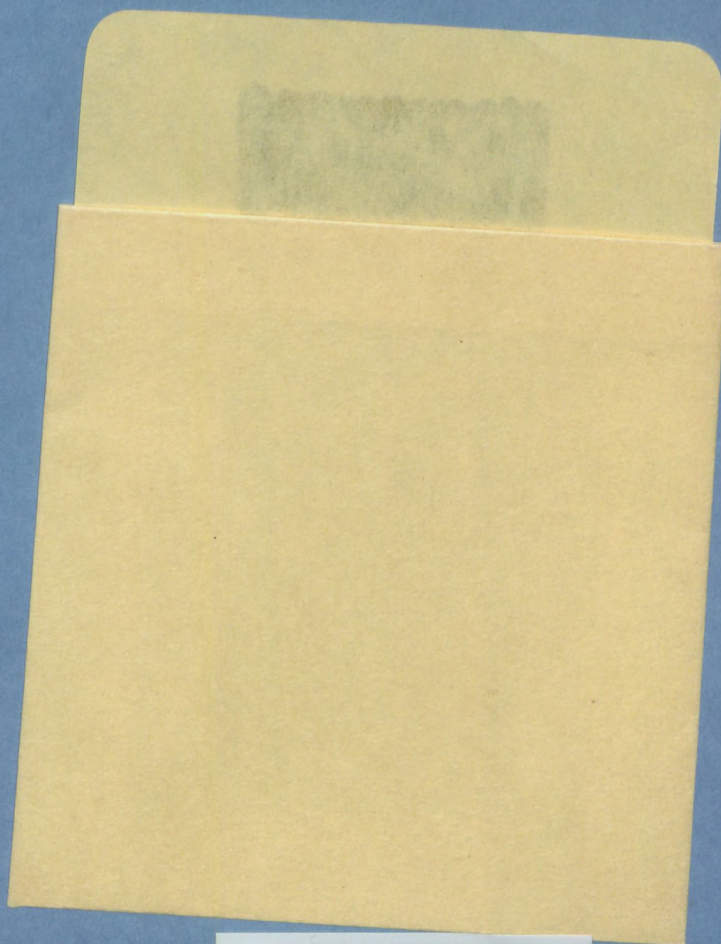


Source: Publications de Statistique Canada

GRAPHIQUE 3

TAUX DE CHÔMAGE GÉNÉRAL ET DANS LA CONSTRUCTION





INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



43414

ON PEUT SE PROCURER D'AUTRES COPIES DE CE RAPPORT
EN EN FAISANT LA DEMANDE A:
DIRECTION GÉNÉRALE DE L'INFORMATION ET DES RELATIONS PUBLIQUES
DIVISION DE L'IMPRESSION ET DE LA DISTRIBUTION
MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE
OTTAWA, CANADA, K1A 0H5

ALSO PUBLISHED IN ENGLISH