

D'après le *Census of Construction Industries* le plus récent, il y avait 1,4 million d'entreprises de construction aux États-Unis en 1982, dont les trois quarts étaient des entreprises personnelles. Légèrement plus de 4 000 d'entre elles avaient des recettes annuelles de plus de 10 millions de dollars US et représentaient collectivement 36 % des produits d'exploitation de l'industrie. La "grande" entreprise moyenne (recettes annuelles supérieures à 10 millions de dollars US) avait un chiffre d'affaires de 22 millions de dollars US en 1982, montant qui a probablement atteint 25 à 30 millions de dollars US en 1988.

Lorsqu'on fait intervenir le facteur habituel de un dixième afin de tenir compte de la population relative, on constate que la structure de ce secteur au Canada est fort proche de celle des États-Unis. À titre d'exemple, en 1988, il y avait environ 130 000 entreprises de construction au Canada. Les 650 grandes sociétés (dont les ventes étaient supérieures à dix millions de dollars US) assurent 34 % du total des recettes de l'industrie. Ces "grandes" sociétés canadiennes ont, chacune, un chiffre d'affaires moyen de 20 à 25 millions de dollars US, montant très proche de celui de la "grande" société moyenne aux États-Unis. Étant donné le nombre appréciable de sociétés individuelles, la facturation annuelle moyenne d'une entreprise de construction canadienne est d'environ 300 000 \$ seulement, c'est-à-dire à peu près le même montant que celle de la société de construction américaine moyenne. Selon un entrepreneur canadien, les entreprises américaines sont prêtes à faire de plus longs déplacements que les sociétés canadiennes pour essayer d'obtenir des contrats, ce qui signifie que la concurrence est plus localisée dans notre pays. Cette opinion ne concorde cependant pas avec celle de certains cadres américains qui estiment que l'industrie américaine s'est

---

Y compris les promoteurs et les lotisseurs