

VEUILLEZ RETOURNER A LA SECTION
DE REFERENCE - BUREAU DES
RELATIONS FEDERALES - PROVINCIALES
(8) - 7 - (2)
PLEASE RETURN TO REFERENCE
SECTION - FEDERAL - PROVINCIAL
RELATIONS OFFICE



RAPPORT
DE
LA COMMISSION ROYALE
D'ENQUÊTE
SUR LES GROUPEMENTS
DE SOCIÉTÉS

41 → C.P.M.
12 min R. Hoff

RAPPORT
DE
LA COMMISSION ROYALE D'ENQUÊTE
SUR
LES GROUPEMENTS DE SOCIÉTÉS

MARS 1978



© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1978

En vente par la poste:

Imprimerie et Édition
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada K1A 0S9

ou chez votre libraire.

N° de catalogue Z1-1975/1F
ISBN 0-660-01457-2

Canada: \$10
Autres Pays: \$12

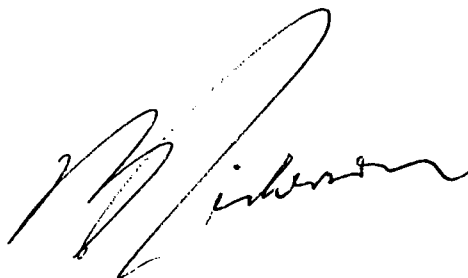
Prix sujet à changement sans avis préalable

À Son Excellence le
Gouverneur Général en Conseil

QU'IL PLAISE À VOTRE EXCELLENCE

Nous, les Commissaires, nommés sous le régime de la Partie I de la Loi sur les enquêtes et selon les dispositions des décrets du conseil C.P. 1975-999 du 1^{er} mai 1975 et C.P. 1975-879 du 22 avril 1975, pour faire enquête et rapport et formuler des recommandations concernant les groupements de sociétés au Canada,

AVONS L'HONNEUR DE PRÉSENTER À VOTRE EXCELLENCE LE
PRÉSENT RAPPORT



Robert W. V. Dickerson



Pierre A. Nadeau

Le 17 mars 1978

TABLE DES MATIÈRES

Préface	xxi
Chapitre I—Introduction et rétrospective	1
Le caractère unique de l'économie canadienne	3
L'état de l'économie	4
La puissance des grandes sociétés	7
L'intérêt public	10
La structure du présent rapport	10
Chapitre II—La taille et la concentration des entreprises	
Introduction	13
Résumé des constatations les plus importantes	13
Description de la structure industrielle	14
La taille des entreprises par rapport à l'ensemble de l'économie	15
Remarques préliminaires	15
Groupements de sociétés	16
Les plus grandes sociétés au Canada	20
Tendances de la concentration globale au cours des ans	20
Autres mesures de l'évolution récente de la concentration globale	25
Évolution de la composition du groupe des plus grandes corporations	26
Comparaison à l'échelle internationale	27
Données de Statistique Canada sur la concentration globale	28
Tendances de la concentration globale au Canada par rapport aux autres pays	33
Résumé	34
La taille des sociétés au sein des secteurs industriels	35
Remarques préliminaires	35
Mesure de la concentration industrielle	36
La concentration industrielle dans une perspective historique	37
Tendances de la concentration industrielle	38
La concentration dans les industries manufacturières canadiennes	41
Comparaison à l'échelle internationale de la concentration des industries manufacturières	43

La concentration dans certaines industries manufacturières	44
Résumé	46
Chapitre III—La taille des entreprises et les économies d'échelle	47
Le contexte économique	48
Analyse des économies d'échelle	51
Économies d'échelle au niveau du produit	52
Économies d'échelle au niveau de l'usine	54
Économies d'échelle au niveau de groupes d'usines	54
Économies d'échelle au niveau de l'entreprise	55
Mesure des économies d'échelle aux niveaux du produit, de l'usine et du groupe d'usines	57
Économies d'échelle aux niveaux de l'usine et du groupe d'usines	57
Économies d'échelle au niveau du produit	61
Économies d'échelle au niveau de l'entreprise	64
Recherche et développement	64
La gestion	68
Commercialisation	70
Économies d'échelle relatives à la publicité et à la distribution	70
Commercialisation internationale	72
Avantages financiers des grandes entreprises	74
Économies d'échelle relatives à la prise de risques	75
Résumé	76
Chapitre IV—La concurrence et l'oligopole	79
Le rôle des marchés	79
Les barrières à l'entrée	81
Les types de marchés	82
Structure, comportement et rendement	85
Deux thèses: la structure et le comportement	86
Comportement et rendement au sein des oligopoles	89
Établissement des prix dans un oligopole	89
Le <i>leadership</i> en matière de prix	91
L'entreprise dominante	92
Le parallélisme conscient	97
Le parallélisme conscient dans les cas de coalition	100
Concurrence virtuelle et fixation des prix par un oligopole	101
L'oligopole et la publicité	102

L'oligopole et l'évolution technologique	104
L'oligopole et l'inflation	106
Les tendances oligopolistes	110
La monopolisation conjointe	110
Le parallélisme conscient abusif	110
La déconcentration de l'industrie	113
Les options Hart, Neal et Kaysen-Turner	114
L'avis de la commission	115
Le besoin d'une révision périodique	117
Chapitre V—Les conglomérats: l'entreprise diversifiée au	
Canada	119
Origine et évolution des conglomérats au Canada	121
Structure et stratégie des entreprises au Canada	123
Motifs de diversification	127
Méthodes de diversification	130
Rendement des entreprises diversifiées au Canada	133
Répartition du capital	133
Rentabilité, risques et efficacité	133
Faibles structures financières	140
La concurrence d'entreprises étrangères	141
La concurrence	141
Restrictions possibles de la concurrence	143
Réciprocité	143
Exclusivité et ventes liées	145
Prix déloyaux	146
Financement compensatoire	147
Ententes d'abstention	149
Hausse des barrières à l'entrée	150
Perte d'information	150
Conclusion	151
Chapitre VI—Fusions et acquisitions	155
Le point de vue juridique	155
Concentration par fusion	156
Offres d'achat visant à la mainmise	157
Prime à la participation majoritaire acquise par voie de convention particulière	158
Opérations d'initiés	159
Données statistiques	160
Nombre de fusions	160
Répartition des fusions par industrie	164
Ventilation par type de fusion	167
Les caractéristiques des entreprises fusionnées	169

Les mécanismes de la fusion	169
Les motifs de fusion: théorie et constatations	169
Les motifs de l'acquéreur	171
Les motifs du vendeur	174
Conséquences économiques des fusions	176
Loi sur la concurrence et politique relative aux fusions	179
La loi sur la concurrence au Canada	179
La législation sur la concurrence et les fusions	181
Le Bill C-13	183
Normes minimales	183
Fusions horizontales	183
Fusions verticales	183
Fusions par conglomérat	183
Critères de révision (Commission de la concurrence)	184
Le droit d'appel	185
Procédure d'autorisation (Administrateur de la politique de la concurrence)	186
Ordonnances rendues sur consentement	188
Conclusions	189
Chapitre VII—Power et Argus	191
Power Corporation of Canada, Limited	192
Argus Corporation Limited	192
Rapports avec les filiales et les compagnies associées	195
L'offre d'achat visant à la mainmise	196
Notre point de vue	197
Aspects financiers	197
Certains aspects de la politique en matière de concurrence	199
Autres aspects	200
Le commerce international	200
Les institutions financières	200
Les communications	201
Taille et influence	202
Conclusion	203
Chapitre VIII—Les investissements directs en provenance de l'étranger	205
La nature et l'importance des investissements étrangers au Canada	207
Investissements directs en provenance de l'étranger	208

Effets sur la structure et le comportement des industries	219
L'inquiétude du public	221
La Commission Gordon (1957)	223
Le rapport Watkins (1968)	224
Le Comité Wahn (1970)	225
Le rapport Gray (1972)	225
Le débat engendré par ces rapports	226
La réaction du gouvernement	227
Politique à l'égard des secteurs clés de l'économie	227
Avantage appréciable pour le Canada	228
La souveraineté politique	230
Création d'entreprises nationales	231
Questions et politiques actuelles	231
Le marché des entreprises au Canada	231
La compétence technologique du Canada le rendement des filiales sous contrôle étranger	232
Conclusions	233
Chapitre IX—La concurrence pratique: conséquences économiques des groupements de sociétés	239
Les caractéristiques des marchés canadiens	239
Une saine concurrence	242
Conditions nécessaires à une concurrence pratique	243
Chapitre X—Les banques et autres institutions financières	249
La législation bancaire	249
La révision de la <i>Loi sur les banques</i> en 1967	250
Les banques et leurs affaires	251
La provenance des fonds	253
L'emploi des fonds	255
La circulation des fonds entre les régions	256
La rentabilité	256
Efficacité	260
Les succursales	261
Rapport entre les recettes nettes provenant des intérêts et l'avoir total	262
L'activité bancaire internationale	262
La concurrence	264
Les institutions financières en concurrence avec les banques	264
Les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires	264

Caisses populaires et <i>credit unions</i>	265
Les compagnies d'assurance-vie	265
Les régimes de retraite fiduciaires	267
Les sociétés financières	267
Les banques étrangères	267
Les institutions financières du secteur public	269
La concurrence sur le marché des dépôts	270
Les épargnes personnelles	271
Les dépôts « de gros »	272
La concurrence sur le marché des prêts	272
Le crédit à la consommation	272
Le prêt hypothécaire	273
Les prêts commerciaux	274
Nature de la concurrence entre les banques	276
Caractéristiques d'oligopoles	276
Les taux d'intérêt sur les dépôts	277
Les taux d'intérêt sur les prêts	277
La course aux comptes importants	278
L'interfinancement	280
L'accès au secteur bancaire	280
Conclusions générales sur la concurrence	281
Autres concurrents dans le secteur des services bancaires de détail	281
Concurrence livrée par de nouvelles banques	283
Les fusions	284
La divulgation de l'information financière	284
Le Poste d'Administrateur	286
Les conseils d'administration des banques	286
Le cumul des postes d'administrateur	287
Les administrateurs en tant qu'actionnaires	288
Les dirigeants des banques en tant qu'administrateurs d'autres compagnies	289
Chapitre XI—Croissance des entreprises et investissements	291
L'offre de capital de placement	293
Le capital-actions	296
L'offre de capitaux d'emprunt	301
L'offre de capital de risque	302
Le rôle des sociétés de capital de risque	303

Le rôle des banques à charte	305
Le rôle des investisseurs individuels	306
Le rôle des organismes gouvernementaux	306
Sociétés d'investissement dans la petite entreprise	307
Les compétences en matière de gestion et de technologie	309
La fiscalité	310
Impôt sur les gains en capital	312
Imposition du revenu tiré d'une entreprise	313
Chapitre XII—La propriété, le contrôle et la direction des grandes entreprises	321
Les droits des actionnaires	321
Les catégories d'actionnaires	322
Les particuliers	323
Les investisseurs institutionnels	324
Les corporations	325
Les catégories de contrôle	326
Le contrôle absolu	326
Le contrôle majoritaire	327
Le contrôle minoritaire	327
Le droit de vote	329
Le rôle des administrateurs	330
Modification du rôle des administrateurs	332
Recommandations	333
Diversité au sein du conseil d'administration	336
Les administrateurs publics	337
Les employés-administrateurs	339
Cumuls de postes d'administrateur	340
Contrôle exercé par la direction	343
Autres recommandations	344
a) Le régime des procurations	344
b) La mise en candidature	345
c) Les conflits d'intérêts	345
Chapitre XIII—La divulgation de renseignements par les corporations	351
L'obligation de divulguer des renseignements et de produire des rapports	352
1. Divulgence aux investisseurs	352
2. Divulgence aux actionnaires	354
3. Divulgence aux gouvernements	355
a) Aux fins d'enquêtes ou d'application des lois	356

b) A des fins statistiques	356
c) A des fins d'élaboration de politiques ou d'administration	356
i) Généralités	356
ii) Le régime CALURA	357
d) Aux fins de perception des impôts	358
Le « pour » et le « contre » d'une divulgation plus large	359
Le « pour »	359
Le « contre »	361
L'opinion de la commission	363
Vers une divulgation plus complète	364
L'importance d'une approche sectorielle	364
La formule 10-K des États-Unis	365
Les principes directeurs de l'OCDE	367
Les normes minimales	368
Le risque de nuire au jeu de la concurrence	368
Le coût de la divulgation	369
Utilisation des données par l'État	369
Les corporations et le caractère confidentiel des renseignements	370
Nécessité d'un centre de documentation	371
Révision périodique	372
Mécanisme de contrôle permanent	373
Les sociétés privées	374
Le groupe Irving	374
Rapports par sphères d'activité	376
Le facteur inflation	377
Le mot de la fin	379
Chapitre XIV—L'influence des grandes corporations	381
La participation des grandes entreprises aux décisions gouvernementales	382
Les contributions des entreprises aux partis politiques	386
L'influence des grandes entreprises sur les organisations charitables	388
L'activité commerciale en pays étrangers	390
La publicité des entreprises	391
La publicité de propagande	391
La publicité générale en faveur des produits	393
L'influence des sociétés sur l'opinion publique	394
La politique du CRTC	396

Chapitre XV—Taille des entreprises et conditions de travail	399
La répartition de l'emploi	401
Chances égales en matière d'emploi	402
Le salaire et les autres avantages	405
La santé et la sécurité des employés	408
Bureaucratie et aliénation	409
Taille et bureaucratie	410
Taille de l'entreprise et aliénation de l'employé	411
Pouvoir et influence	413
L'entreprise et les syndicats	413
Les conflits de travail	416
Chapitre XVI—Les entreprises et la société	419
Les conséquences sociales de la concentration des entreprises	419
Le sens et les origines de la « responsabilité sociale des entreprises »	423
Les critiques	425
L'avis de la commission	427
Attente et réponse	429
Conclusions	432
Codes de conduite	433
Communication de l'information sociale	435
Comptabilité sociale	436
Vérification sociale	437
Le rôle de la loi	437
Chapitre XVII—Le secteur réglementé et le mécanisme de réglementation	443
Le pourquoi de la réglementation	445
Les critiques de la réglementation directe	447
Conclusions	449
Chapitre XVIII—Conclusions générales	455
La concentration, la taille et la concurrence	455
Les fusions	457
Les investissements directs en provenance de l'étranger	458
L'activité bancaire	459
Les petites et moyennes entreprises	459
La fiscalité	459
Le contrôle des entreprises	460
La divulgation des renseignements	461
L'influence des sociétés	461
Les conditions de travail	462
La responsabilité sociale de l'entreprise	462
Les industries réglementées	463

Annexes

A.	Décrets du Conseil concernant la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés	465
B.	Les mémoires déposés auprès de notre commission	467
C.	Les témoins à nos audiences	473
D.	Études et analyses publiées par la commission	493
E.	Personnel de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés	499

Liste des tableaux et des graphiques

Chapitre II

Tableaux

2.1	Liste des 100 plus importantes sociétés canadiennes non financières (y compris leurs activités à l'étranger) 1975-1976, classées suivant leurs ventes ou leurs revenus	17
2.2	Liste des 25 plus importantes institutions financières canadiennes, 1975-1976, classées suivant leur actif	21
2.3	Changements dans la liste et l'actif total des 100 plus importantes corporations non financières canadiennes, de 1967 à 1971 et de 1971 à 1975	26
2.4	Changements dans la liste, l'actif total et le revenu global des 25 plus importantes institutions financières au Canada, de 1967 à 1971 et de 1971 à 1975	27
2.5	Concentration de 4 entreprises (nombre d'employés) dans les industries manufacturières canadiennes, de 1948 à 1972	40
2.6	Ratios de concentration de 4 entreprises (valeur des expéditions) dans les industries manufacturières canadiennes, 1972	42
2.7	Pourcentage cumulatif des industries manufacturières canadiennes, par déciles de ratios de concentration de 4 entreprises (valeur des expéditions), 1965 et 1972	43
2.8	Les vingt industries manufacturières canadiennes ayant le ratio de concentration de 4 entreprises le plus élevé (valeur des expéditions), 1972	44
2.9	Niveaux de concentration et tendances pour les neuf plus importantes industries manufacturières canadiennes, 1965 et 1972 (classement d'après la valeur ajoutée en 1972)	45

Graphiques

2.1	Actif des 100 plus importantes entreprises non financières en proportion du total du capital social, Canada, 1923, 1933, 1966, 1971 et 1975	23
2.2	Pourcentage du total national de l'actif et des ventes attribuable aux 100 plus importantes entreprises non financières, Canada 1966, 1971 et 1975	24
2.3	Pourcentage du total de l'actif et du revenu net attribuable aux 25 plus importantes sociétés financières, Canada, 1971 et 1975	25

2.4	Comparaison à l'échelle internationale de l'actif moyen des sociétés faisant partie des 100 plus importantes entreprises non financières au Canada, aux États-Unis et dans le reste du monde, dans certains secteurs, 1975	29
2.5	Comparaison à l'échelle internationale de l'actif moyen des 25 plus importantes institutions financières, au Canada, aux États-Unis et dans le reste du monde, 1975	30
2.6	Pourcentage de l'actif total attribuable au groupe situé entre le 25 ^e et le 200 ^e rang des plus importantes entreprises non financières, Canada, 1965, 1968 et 1973	32
2.7	Pourcentage de l'actif total attribuable aux 50 et aux 100 plus importantes sociétés financières, Canada, 1965, 1968 et 1973	32
2.8	Pourcentage du total national de l'actif et des ventes attribuable aux 100 plus importantes entreprises non financières, Canada et États-Unis, 1966, 1971 et 1975	34
2.9	Pourcentage du total de l'actif et des ventes attribuable aux 0,0049 % plus importantes entreprises, Canada et États-Unis, 1966, 1971 et 1975	35
2.10	Concentration (nombre d'employés) de 4 entreprises dans les industries manufacturières canadiennes, de 1948 à 1972	40

Chapitre III

Tableaux

3.1	Indices de la taille relative des usines, selon le nombre moyen d'employés dans les usines les plus importantes dont la production équivaut à 50 % du rendement global de tout leur secteur d'activité	57
3.2	Nombre d'usines de TME conciliables avec la consommation nationale canadienne, vers 1968	59
3.3	Taille des usines TME en tant que pourcentage de la taille de l'industrie, au Canada, en 1967	60

Chapitre V

Tableaux

5.1	Définition des diverses stratégies d'entreprises	125
5.2	Stratégie des 200 plus importantes compagnies publiques (1975), Canada, de 1960 à 1975	126
5.3	Stratégie des entreprises américaines 1949, 1959 et 1969	127

5.4	Caractéristiques financières des entreprises américaines selon les divers genres de stratégie, 1970	128
5.5	Part du marché d'un échantillon d'entreprises acquises par 10 conglomérats, Canada, de 1960 à 1975	130
5.6	Position sur le marché et niveau de concentration de l'industrie pour l'échantillon d'entreprises acquises par 10 conglomérats, Canada, de 1960 à 1975	131
5.7	Genre d'accroissement des avoirs des compagnies publiques faisant partie des 200 plus importantes entreprises (1975) Canada, de 1960 à 1975	131
5.8	Modes de financement pour les acquisitions exercés par les compagnies publiques canadiennes, de 1960 à 1975	132
5.9	Modifications de la rentabilité après l'acquisition d'entreprises du secteur manufacturier par les conglomérats de l'échantillon, États-Unis et Canada, de 1960 à 1973	134
5.10	Comparaison entre les 10 conglomérats d'après les portefeuilles reconstitués, Canada, de 1960 à 1975	135
5.11	Rendement des compagnies publiques faisant partie des 200 plus importantes (1975), Canada, de 1960 à 1975	136
5.12	Changements dans la position sur le marché des entreprises acquises par 10 conglomérats, Canada, de 1965 à 1975	144

Chapitre VI

Tableaux

6.1	Sommaire des fusions au Canada, 1945-1974	162
6.2	Ventilation des entreprises de fabrication absorbées selon l'industrie en cause—États-Unis et Canada	165
6.3	Fusions dans les industries de fabrication canadiennes 1945-1961 et 1972-1973	166
6.4	Répartition procentuelle des types de fusions au Canada et aux États-Unis	168
6.5	Taille et rentabilité relatives des entreprises absorbées et des entreprises absorbantes avant la fusion, Canada, 1945-1961 et 1970-1971	170

Graphique

6.1	Les variations dans le nombre des fusions au Canada et aux États-Unis, de 1945 à 1974	163
-----	---	-----

Chapitre VII

Tableau

7.1	Power Argus Placements importants réunis, au 25 mars 1975	198
-----	--	-----

Graphiques

7.1	Power Corporation of Canada, Limited Placements importants au 25 mars 1975	193
7.2	Argus Corporation Limited Placements importants au 25 mars 1975	195

Chapitre VIII

Tableaux

8.1	Facteurs contribuant aux modifications de la valeur comptable des investissements directs et à long terme en provenance de l'étranger, Canada, de 1945 à 1975	209
8.2	Valeur comptable estimative, propriété et contrôle du capital engagé dans les secteurs non financiers, Canada, de 1954 à 1974	214
8.3	Source des nouveaux investissements nets dans les secteurs non financiers au Canada, 1955-1974	215
8.4	Participation majoritaire détenue par des non-résidents dans des sociétés au Canada, mesurée selon les avoirs 1967 et 1974	216
8.5	Valeur comptable estimative et propriété du total des capitaux engagés dans l'industrie manufacturière et le secteur des ressources non renouvelables, Canada, 1967 et 1974	218
8.6	Attitudes du public canadien à l'endroit des investissements américains au Canada	222

Chapitre X

Tableaux

10.1	Caractéristiques des banques à charte du Canada	252
10.2	Actif et passif des banques à charte du Canada, 1967 et 1976	254
10.3	Affaires nationales et internationales des cinq plus importantes banques canadiennes, de 1970 à 1975	258
10.4	Succursales des banques à charte canadiennes à l'extérieur du pays au 31 mai 1977	264
10.5	Principales institutions financières au Canada	266
10.6	Marché monétaire de détail, Canada, 1967 et 1976	271
10.7	Fonds du marché monétaire, Canada, décembre 1976	273
10.8	Prêts commerciaux—Soldes à découvert de certains détenteurs (Canada), 1975	275

Graphique		
10.1	Comparaison des taux d'intérêts, Canada, 1968-1976	279
Chapitre XI		
Tableaux		
11.1	Source de l'épargne brute au Canada, 1970-1976 (constitution du capital brut national)	295
11.2	Nouvelles émissions nettes d'obligations et d'actions des sociétés, Canada, 1964-1976	297
11.3	Coût d'émission des titres offerts au public (à l'exclusion des valeurs minières), Canada, 1974-1977	299
11.4	Investissements dans les régimes de retraite enregistrés, les REER et les REEL, 1970-1976	300
Chapitre XIV		
Tableau		
14.1	Dons de charité des sociétés et des particuliers, au Canada et aux États-Unis, de 1958 à 1975	389
Chapitre XV		
Tableaux		
15.1	Répartition des employés du secteur manufacturier selon la taille des établissements au Canada, de 1949 à 1973	401
15.2	Indemnités totales versées aux employés, pour toutes les industries, par taille et par groupe, Canada, 1977	406
15.3	Taux des salaires et traitements selon la taille de l'établissement Industries sélectionnées au Canada, le 1 ^{er} octobre 1975	407
15.4	Proportion d'employés estimant être exposés à des dangers pour leur santé (États-Unis, 1972)	409
15.5	Concentration de quatre entreprises (valeur ajoutée) et degré de syndicalisation Industries manufacturières canadiennes, 1970	414
15.6	Taille de l'établissement et taux de syndicalisation Industries manufacturières canadiennes, 1970	415

Préface

Remarques préliminaires

La Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés a été créée en vertu de la Partie I de la *Loi sur les enquêtes*, par deux décrets approuvés respectivement les 22 avril et 1^{er} mai 1975 (annexe A). Elle avait pour mandat de « faire enquête et rapport et formuler des recommandations concernant :

- a) la nature et le rôle des principaux groupements de sociétés au Canada;
- b) les incidences économiques et sociales de ces groupements sur l'intérêt public; et
- c) l'existence de garanties ou leur nécessité éventuelle pour protéger l'intérêt public, eu égard à ces groupements. »

Bien que ce mandat prévoie une enquête de grande portée, la commission a pris naissance suite à un événement bien précis. Il s'agit de l'offre visant à la mainmise sur Argus Corporation Limited faite par Power Corporation of Canada, Limited, en mars et avril 1975, et dont nous parlons plus en détail au chapitre VII. Cette offre, finalement demeurée infructueuse, a fait couler beaucoup d'encre; elle aurait pu, en effet, aboutir à la formation d'une très vaste entreprise possédant d'importants intérêts dans bon nombre de grandes industries et qui aurait été le fruit d'une acquisition plutôt que de l'expansion interne, mais il ne paraissait pas évident que les lois actuelles régissant les fusions auraient suffi, dans ce cas, à protéger vraiment l'intérêt public. Le gouvernement s'est donc vu incapable d'évaluer toutes les répercussions d'une telle acquisition, parce qu'aucune étude ou analyse d'ensemble n'avait été faite au Canada sur les conséquences des fusions de grandes entreprises diversifiées, ni sur les effets des concentrations de pouvoir et de propriété entre les mains des sociétés.

Nous ne devons donc pas limiter notre enquête à la seule question des fusions par conglomérat. De fait, le mandat ne mentionne ni les conglomérats ni l'offre de Power visant à la mainmise sur Argus. Il nous était demandé

plutôt d'aborder des questions qui n'avaient pas encore été examinées à fond au Canada. Le mandat était très large, mais il nous imposait malgré tout certaines limites, car nous devons faire rapport dans un délai raisonnable. Nous nous sommes donc efforcés de ne pas prolonger nos travaux au-delà de deux ans.

En élaborant un cadre de travail pour l'analyse du problème qui nous était confié, nous nous sommes rendu compte que nous partagions une même conviction en ce qui concerne la société canadienne. Nous croyons en effet que notre système politique, qui accorde aux gouvernements et à l'entreprise privée un rôle prépondérant, tout en respectant et garantissant la liberté des individus, est fondamentalement sain et convient au Canada mieux que tout autre. Sauf pour quelques témoins qui ont réclamé un changement radical, la plupart de ceux qui se sont présentés devant la commission ont soutenu, ou semblaient croire, que notre société et notre économie pouvaient fonctionner efficacement et équitablement, sans modification essentielle des rôles et des rapports existants. Nous croyons d'ailleurs que c'est là l'opinion de la majorité des Canadiens et c'est pourquoi nous avons cherché à proposer des améliorations et fait des recommandations concernant le fonctionnement de nos institutions à l'intérieur du cadre actuel de notre société.

Notre mandat, quoique très général, ne nous autorisait pas à examiner et à évaluer le rôle des gouvernements ou des syndicats, ni les répercussions de leurs activités respectives, bien qu'il y ait là forte matière à réflexion. Sauf ces réserves, il visait pratiquement tous les aspects du monde des sociétés, pour peu qu'il fût question de concentration de pouvoir.

Nous avons voulu aborder notre tâche sans idées préconçues. Certaines questions des plus pertinentes avaient été peu discutées au Canada; d'autres avaient fait l'objet de recherches et d'analyses, surtout dans les milieux universitaires. Mais nous avons constaté que la plupart de ces questions avaient suscité bien peu d'enthousiasme ou d'intérêt parmi la population.

Nous avons décidé dès le début des travaux qu'il nous faudrait réduire le champ de notre enquête pour être mieux en mesure de rassembler et d'utiliser les ressources disponibles. Nous avons fait savoir, par exemple, qu'il nous paraissait inutile d'entreprendre l'examen de la politique de concurrence en général, étant donné que des conseillers compétents du gouvernement y travaillaient déjà depuis bien longtemps. Comme nous nous y attendions, nous sommes tombés malgré tout sur des questions touchant directement la politique existante ou proposée en matière de concurrence; c'est ce qui nous a amenés à formuler un certain nombre de remarques à ce sujet dans notre rapport. Nous avons dit également que nous ne répéterions pas les travaux des personnes chargées de l'examen et de la révision de la *Loi sur les banques* et que nous n'envisagions pas d'étudier en détail les dispositions de la loi actuelle, ni la réglementation des banques et du crédit bancaire. Néanmoins, il y a un certain nombre de questions liées aux banques, du point de vue du pouvoir qu'elles possèdent en tant que puissantes institutions, sur lesquelles nous nous sommes penchés; nous les abordons au chapitre x. Nous avons écarté l'idée de faire une étude spéciale du contrôle des entreprises canadiennes par des étrangers ou des sociétés multinationales, parce qu'on a déjà beaucoup écrit sur ce sujet, et que

la *Loi sur l'examen de l'investissement étranger* a pris effet en 1974. Nous avons toutefois examiné certains aspects du contrôle étranger qui se rattachent aux groupements de sociétés; nos observations à ce sujet figurent au chapitre VIII.

Un bon nombre de nouvelles lois ont été adoptées au cours des années soixante et soixante-dix, notamment en ce qui touche la création et la gestion des sociétés, les titres qu'elles offrent au public, l'information qu'elles doivent divulguer, leur comportement sur le plan de la concurrence, l'imposition de leur revenu et de celui de leurs actionnaires, les investissements que peuvent faire au Canada les sociétés dont le contrôle est entre des mains étrangères et bon nombre de questions connexes. De nouvelles lois d'application générale, et d'une importance considérable pour les entreprises, ont aussi été adoptées; elles concernent notamment la protection de l'environnement et du consommateur, la prévention de la discrimination en matière d'emploi et l'obligation de divulguer les contributions financières aux partis politiques.

Ces récentes modifications générales des lois touchant l'entreprise a placé la commission devant une tâche difficile, qui consistait à déterminer les cas où l'intérêt public pouvait être mal protégé contre les répercussions économiques et sociales des principaux groupements de sociétés. Nous avons choisi plusieurs sujets d'étude. L'un d'eux, les conséquences éventuelles, sur la population, de la création et de l'exploitation de vastes entreprises diversifiées (conglomérats), ne semblait pas avoir été suffisamment examiné dans le passé. Nous en parlons de façon générale au chapitre V et en termes plus précis au chapitre VII. En outre, nous examinons brièvement au chapitre VI les pratiques et les lois relatives aux fusions qui ont été à l'origine de beaucoup de grandes sociétés.

Nous traitons aussi d'autres questions qui se sont posées soit au cours de nos études, soit à la lecture des mémoires qui nous ont été soumis, ou encore, à l'audition des témoins qui se sont présentés devant la commission. Nous aimerions cependant préciser, dès l'abord, qu'une enquête dont le mandat est aussi général que le nôtre soulève nécessairement beaucoup plus de questions que nous ne pouvons prétendre en résoudre. C'est pourquoi, dans bon nombre de cas, nous nous contentons d'indiquer les problèmes qui, à notre avis, mériteraient une étude plus approfondie.

Une autre précision s'impose au départ. Il nous a été demandé d'examiner des questions d'intérêt public, et non pas d'enquêter sur l'administration de telle ou telle société. La commission n'a pas été créée pour jouer un rôle d'*ombudsman*; nous n'avons pas entendu de « parties au litige » au sens juridique du terme. Il était à prévoir cependant que, dans le cadre de nos travaux, il nous faudrait examiner de près l'activité de bon nombre de sociétés et des événements précis. Dans presque tous les cas, nous avons intégré cet examen à l'exposé de nos vues sur les grands problèmes dont traite le rapport.

Avis au lecteur

A moins d'indication contraire, les données dont nous faisons état ont été mises à jour en 1977. Notre rapport intéressera autant, sans doute, le profane que le spécialiste; aussi, nous avons évité le trop grand nombre de notes et de

renvois. Toutefois, nous engageons le lecteur à consulter, au besoin, les études plus détaillées qui sont publiées séparément et sur lesquelles, particulièrement dans ses aspects les plus techniques, s'appuie en partie le présent rapport.

Les travaux de la commission

Nous avons mené notre enquête sur quatre fronts qui, bien que différents, se recoupaient fatalement quelque peu.

i) Documentation existante

Nous avons d'abord regroupé et étudié la documentation portant sur un aspect ou l'autre de notre enquête. Ce premier travail, auquel les commissaires, le personnel et les experts-conseils se sont consacrés avec beaucoup d'ardeur, s'est poursuivi tout au long de l'enquête. La documentation sur les divers sujets à l'étude est moins abondante, au Canada, que nous l'aurions souhaité; celle qui provient d'autres pays, notamment des États-Unis, est beaucoup plus riche. Nous avons pris connaissance et discuté du plus grand nombre possible d'articles, d'études et autres documents pertinents.

ii) Mémoires du public

La deuxième étape a consisté à inviter la population à faire connaître ses vues sur les questions qu'on nous avait chargés d'examiner. Dans les deux mois qui ont suivi la création de la commission, nous avons énoncé publiquement nos projets et nous avons fait toute la publicité nécessaire pour inciter le plus grand nombre d'intéressés possible à nous faire part de leurs opinions. Nous avons répété l'invitation à plusieurs reprises en demandant au public, par la voie des journaux et autres publications, de présenter des mémoires ou des commentaires.

Nous avons reçu plus de 200 mémoires, allant de l'exposé de quelques paragraphes sur un seul sujet, au document très étoffé, présenté en plusieurs volumes et abordant bon nombre des questions visées par notre enquête. Les sociétés ont soumis 54 mémoires et les particuliers 75; sept sont l'œuvre de spécialistes à qui nous avons expressément demandé de nous préparer des mémoires ou des études, 62 d'associations, 6 de syndicats, 5 de partis politiques et 3 d'autres organisations ou de particuliers. Les mémoires nous sont parvenus de toutes les provinces et des Territoires, de grandes villes et de petits villages. Environ la moitié provenaient de l'Ontario, un cinquième du Québec et le reste d'auteurs répartis à peu près également entre les autres provinces. On trouvera à l'annexe B la liste complète de tous les mémoires présentés.

Nous conserverons ces mémoires en permanence et nous les mettrons à la disposition de quiconque voudra les examiner et les analyser. Les personnes et les organismes qui ont présenté des mémoires ont rendu un insigne service à la commission, et nous leur en sommes reconnaissants.

iii) Audiences publiques

Outre les mémoires déposés auprès de la commission, nous avons pu recueillir les vues de la population au cours d'audiences publiques. Bien que le

type d'audience que tiennent les commissions royales ne vise pas à effectuer des sondages scientifiques, elles constituent quand même une tribune où les gens peuvent exprimer des idées souvent très répandues; il nous a semblé que nos audiences (dont les comptes rendus comprennent quelque 8 000 pages) nous ont permis de connaître un large éventail d'opinions. Les dates et lieux de ces audiences, ainsi que les noms de ceux qui y ont participé, figurent à l'annexe C.

Nous avons tenu trois séries d'audiences publiques. Au cours de la première, qui s'est étalée sur une période de trois mois (novembre et décembre 1975, de même que janvier 1976), nous avons visité Montréal, Toronto, Ottawa, Winnipeg, Calgary et Vancouver et avons entendu les témoignages des personnes et des organisations qui avaient présenté des mémoires et exprimé le désir de se faire entendre. De façon générale, nous n'avions énoncé aucune règle quant au contenu des communications orales, et les témoins étaient libres de traiter de tout sujet afférent à notre mandat. Cette première série d'audiences avait deux objectifs principaux : d'abord, donner à la population toute liberté d'exprimer ses vues et deuxièmement, permettre aux commissaires de déterminer quels seraient vraisemblablement les sujets les plus importants à examiner. Ces audiences (comme celles qui ont suivi) ont été aussi simples que possible. Les témoins n'ont pas eu à prêter serment et, sauf une ou deux exceptions, n'étaient pas accompagnés de leurs avocats. Ils ont parlé de la question qui les intéressait; puis les commissaires et le conseiller juridique de la commission les ont interrogés pour obtenir plus de détails et faire préciser certaines de leurs idées.

A la fin de la première série d'audiences, et grâce aux autres travaux que nous avons entrepris, nous étions en mesure de déterminer les questions sur lesquelles il nous fallait entendre un plus grand nombre de témoignages et qui pourraient faire le sujet de la deuxième série. Pour certains autres problèmes, nous étions arrivés à la conclusion qu'il valait mieux les traiter autrement que dans le cadre de discussions publiques et qu'il fallait leur consacrer des travaux de recherche spécialisés. La deuxième série d'audiences s'est tenue en avril, en mai et en juin 1976, à Toronto, à Montréal et à Ottawa, parce que les personnes dont nous voulions entendre les témoignages résidaient dans l'une ou l'autre de ces villes, ou avaient consenti à s'y rendre. A cette occasion, nous avons fait une certaine sélection, ce dont nous ne nous étions pas préoccupés pour la première série; tout en gardant la même formule, nous avons invité des témoins particuliers à traiter certains sujets, limitant ainsi le champ de nos travaux.

Nous avons tenu une troisième série d'audiences parce qu'il nous a paru souhaitable d'obtenir un échantillon encore plus vaste des opinions des Canadiens. Nous estimions également qu'il nous fallait prendre toutes les dispositions raisonnables pour encourager les personnes dépourvues des ressources nécessaires à la préparation d'un mémoire, ou ne vivant pas dans de grands centres urbains, à se présenter et à nous faire connaître leurs vues. C'est pourquoi nous avons fixé, à diverses dates entre les mois de mai et de septembre 1976, un certain nombre d'audiences dépourvues de toute formalité. Toutes eurent lieu le soir, sous la direction d'un seul commissaire, assisté d'un

ou deux membres du personnel (les précédentes avaient été tenues par les trois commissaires et un personnel plus nombreux); les commissaires se sont eux-mêmes répartis la tâche. Ils ont tenu des audiences à Halifax, à Charlottetown, à Fredericton, à Saint-Jean, à Windsor, à London, à Sudbury, à Thunder Bay, à Sherbrooke, à Chicoutimi, à Trois-Rivières, à Québec, à Regina, à Edmonton, à Victoria, à Prince George et à Yellowknife. Nous avons souvent siégé tard dans la nuit et nous avons entendu aussi bien des interventions préparées que l'expression spontanée des vues de tout membre de l'assistance qui souhaitait prendre la parole. Au total, nous avons entendu 127 témoins lors de ces audiences, lesquelles nous ont été bien utiles, car elles nous ont permis de mieux saisir l'attitude des Canadiens face à un certain nombre de problèmes nationaux, régionaux et locaux. Ainsi, l'une de nos tâches les plus difficiles a consisté à évaluer les répercussions du pouvoir des sociétés sur le plan social. De ce point de vue, les audiences du soir nous ont été d'un précieux secours.

iv) Recherche

Il nous fallait mettre sur pied un programme de recherche assez important; nous en avons confié une partie à notre personnel, mais presque toutes les études ont été faites par des spécialistes engagés à contrat. Ce programme de recherche a été mis en œuvre à l'été de 1975; en 1977, nous avions tous les rapports en main. Il avait été conçu en vue de combler certaines carences de la documentation existante, de nous aider à tirer des conclusions et surtout, peut-être, de nous éclairer sur l'attitude des Canadiens dans plusieurs domaines importants. On trouvera, à l'annexe D du présent rapport, la liste complète des études publiées par la commission.

Nous avons tôt fait de nous rendre compte qu'il n'existe au Canada que bien peu de comptes rendus objectifs et analytiques de l'évolution d'entreprises canadiennes particulières. Une partie de notre tâche consistait à faire rapport sur la nature et le rôle des groupements de sociétés. Or, pour évaluer les répercussions de l'activité des sociétés, il fallait en bien comprendre les composantes. Nous avons donc commandé un certain nombre d'études portant essentiellement sur les aspects historiques, financiers et fonctionnels de certaines entreprises. Une douzaine ont donné lieu à des rapports d'analyses en placements, décrivant quelques-unes des entreprises diversifiées et des conglomerats les plus grands et les plus importants au Canada. Ces rapports sont fondés sur une information qui, bien qu'officiellement accessible, est réunie et analysée pour la première fois dans une même collection d'études et de monographies. Nous avons par ailleurs demandé à des économistes professionnels d'analyser certaines grandes entreprises essentiellement non diversifiées. Au nombre de celles-ci, signalons une grande compagnie de fabrication et de raffinage qui est très active outre-mer, une vaste entreprise du secteur primaire qui vend principalement sur le marché d'exportation et une grande société multinationale choisie dans un secteur de technologie de pointe. Les études sont évidemment la responsabilité de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement les vues des commissaires, ni même des compagnies.

Des travaux de recherche plus techniques ont également été entrepris. Ces études portent notamment sur 1° le rapport, mesuré quantitativement, qui existe entre la taille ou d'autres aspects de l'entreprise et son rendement économique; 2° les causes et les effets tant de la diversification des entreprises canadiennes que de l'emprise des grandes sociétés sur le marché; 3° la taille des entreprises et leur concentration dans l'industrie canadienne; 4° les accords d'achat réciproques; 5° l'influence de notre régime fiscal sur les fusions et sur les acquisitions; 6° divers modes d'évaluation des réseaux de contrôle des sociétés, analysés dans l'optique du cumul des fonctions d'administrateur ou de dirigeant.

Une troisième catégorie de travaux de recherche comportait des études plus générales, débordant la dimension économique ou technique et portant plus d'intérêt à l'aspect social. Parmi ces études, signalons celles qui traitent 1° de l'effet de la taille de l'organisation sur l'aliénation de l'individu; 2° des caractéristiques sociales des villes canadiennes bâties autour d'une seule industrie; 3° du dualisme des sociétés, c'est-à-dire de la relation qui existe entre les petites et les grandes compagnies d'un important secteur industriel et de ses répercussions; 4° de la notion de responsabilité sociale de l'entreprise au Canada; 5° des politiques et pratiques des très grandes entreprises à l'égard de leur personnel, comparativement à celles des entreprises moyennes; 6° du financement des partis politiques au Canada et de la loi qui le régit; 7° du rapport entre la taille de la compagnie et les relations de travail.

Les études mentionnées ci-dessus et les autres dont les titres figurent à l'annexe D seront publiées en même temps que le présent rapport. Un exemplaire de tous les travaux de recherche et de certaines études non publiées, des documents de travail de la commission, de tous les mémoires et de la transcription des témoignages sera déposé à la bibliothèque de l'assemblée législative de chaque province.

M. Robert B. Bryce

Nous tenons à exprimer ici notre profonde gratitude à M. Robert B. Bryce pour son importante participation aux travaux de la commission et à la préparation de son rapport. Avant sa démission le 15 avril 1977, pour des raisons de santé, il a dirigé la commission et son personnel avec grande intelligence et beaucoup de dévouement.

La commission a pu bénéficier de sa vaste expérience, acquise au cours de sa carrière au sein d'organismes publics. Il avait en effet été, entre autres, administrateur de la Banque mondiale, secrétaire du Conseil du Trésor, secrétaire du Cabinet et greffier du Conseil privé, sous-ministre des Finances et administrateur du Fonds monétaire international.

Au moment de la démission de M. Bryce, les audiences publiques de même que les travaux de recherche étaient terminés; nous étions donc déjà fort

avancés dans la mise au point des conclusions de la commission et la rédaction du rapport. M. Bryce n'ayant pas participé aux travaux de la commission depuis sa démission, les deux commissaires en poste en gardent toute la responsabilité.

Remerciements

Il nous aurait été impossible de préparer notre rapport sans la collaboration d'un personnel hautement compétent, diligent et dévoué. Nous remercions donc cordialement ces précieux collaborateurs et publions leurs noms à l'annexe E.

Conclusion

A notre avis, certaines des questions sur lesquelles nous avons donné notre opinion devront être réglées par voie législative, mais la plupart ne présentent pas cette exigence. Comme nous l'avons constaté, plusieurs des lois actuelles touchant certains domaines qui nous intéressent sont inspirées de pratiques qui se sont graduellement répandues et sont aujourd'hui généralement bien établies. Nous espérons que nos observations auront le même résultat. Nous souhaitons également que les témoignages et opinions qui ont pu être présentés, grâce aux activités de la commission, à la publication de son rapport et à la lumière qui aura ainsi été faite sur une question généralement peu discutée, provoquent des réactions et des réponses positives et suscitent des initiatives bienfaisantes.

Chapitre premier

Introduction et rétrospective

Les grandes entreprises et les industries concentrées ne sont pas des phénomènes nouveaux au Canada ni dans les autres pays industrialisés. Elles existent depuis au moins un siècle. Avant 1800, la plupart des industries manufacturières se composaient de petites entreprises dont l'exploitation était souvent assurée par un seul artisan ou par une famille. Avec la révolution industrielle, la taille des entreprises a augmenté de façon spectaculaire dans la plupart des secteurs d'activité, à mesure que les entrepreneurs accroissaient leurs investissements en capital d'exploitation pour mettre à profit les techniques nouvelles et tirer parti des économies d'échelle qu'elles permettaient de réaliser. Mais le volume du capital investi a aussi rendu les grandes entreprises plus vulnérables aux variations périodiques de la demande cyclique pour leurs produits, variations que ces investissements ont d'ailleurs intensifiées. Pour se protéger de ces variations cycliques et souvent catastrophiques des ventes et des bénéfices, les entreprises se sont fréquemment agrandies encore davantage en faisant l'acquisition de leurs concurrents, afin de maîtriser le marché et de réduire ce qu'elles considéraient comme « une concurrence ruineuse ». Ainsi, le fort accroissement des investissements et de la production provoqué par la révolution industrielle, qui nous a valu un niveau de vie jusqu'alors inconnu, a également provoqué la création de grandes entreprises ainsi que d'industries concentrées et oligopolistes. Vers la fin du XIX^e siècle, cette tendance à l'accroissement de la concentration et de la taille des entreprises a atteint un point tel que les gouvernements du Canada, des États-Unis, de l'Angleterre et d'autres pays industrialisés ont dû promulguer des lois destinées à mettre un frein au pouvoir des grandes corporations. De fait, en 1889, le Gouvernement du Canada a fait adopter par le Parlement une mesure législative qui, antérieure d'une année au *Sherman Act* des États-Unis, a abouti par la suite à la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*. Cette mesure reflétait l'inquiétude générale en face tant de la taille croissante des corporations que de leur puissance industrielle, laquelle risquait d'ouvrir la porte à des abus, par exemple, aux pratiques restrictives du commerce.

2 Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés

Le niveau de la concentration globale de l'économie canadienne a probablement diminué au cours de chacune des décennies prospères que nous avons connues depuis le tournant du siècle. Ainsi, en 1923, la Compagnie de chemins de fer du Canadien Pacifique possédait 21 % de l'actif total des 100 plus grandes sociétés du Canada; en 1975, la part du CP était tombée à 6 %. Dans la plupart des secteurs ou industries, la concentration semble avoir décliné au cours de cette période; ainsi que nous le verrons au chapitre II, elle a très peu changé entre 1967 et 1976, en dépit du grand nombre de fusions qui ont eu lieu au cours de ces années. Bien des gens s'inquiètent de plus en plus de l'impact économique, politique et social des grandes sociétés au Canada. Dans les industries concentrées, la taille elle-même de bien des entreprises, son effet sur leurs employés et sur les collectivités, le pouvoir économique dont elles peuvent user dans la fixation des prix, ainsi que la quantité et la qualité de leurs produits ont suscité une certaine appréhension dans le public et chez les gouvernements, car l'impact de la concentration va à l'encontre, croit-on, de la philosophie économique et politique sous-jacente au régime du libre marché. Ce libre marché, si éloquemment défendu par Adam Smith au XVIII^e siècle, devait apporter un stimulant à l'efficacité, des prix bas et flexibles, et la concurrence qui orienterait l'activité de la production de façon à porter le revenu national à son maximum. Or, les situations de libre marché, avec de nombreuses petites entreprises n'ayant pas le pouvoir d'influer sur le prix auquel se vendent leurs produits, n'ont probablement jamais existé dans une économie industrielle moderne. Quoique l'économie canadienne soit communément considérée comme une économie de libre entreprise, elle a toujours été composée, dans plusieurs de ses secteurs, de grandes entreprises et de marchés oligopolistes, et caractérisée par une importante intervention gouvernementale.

Depuis la Confédération et la « politique nationale » de sir John A. Macdonald, les gouvernements fédéral et provinciaux sont intervenus dans l'économie par le biais de lois, de sociétés de la Couronne, de barrières douanières, de subventions et d'autres moyens directs et indirects de soutenir les objectifs économiques fédéraux et provinciaux et de garder le Canada uni en tant que pays industriel. Les chemins de fer, par exemple, ont été construits vers l'est et l'ouest pour tenter de modifier les comportements commerciaux naturels et les courants de population, et le gouvernement fédéral a cédé des fonds, des terres, des cautionnements et des monopoles à leurs constructeurs. Des barrières douanières ont été établies pour protéger les industries manufacturières canadiennes contre la concurrence internationale et pour changer l'axe nord-sud des activités commerciales en un axe est-ouest, afin de promouvoir l'unité nationale et le développement du pays.

A compter de 1930, l'intervention directe du gouvernement a continué ou s'est intensifiée; il s'agissait de favoriser la croissance économique, d'établir des industries capables de prendre place sur les marchés internationaux et de réglementer les industries des « secteurs-clés », selon l'intérêt public. La Seconde Guerre mondiale et la période de forte demande de produits industriels qui l'a suivie ont donné un élan extraordinaire à la croissance de l'industrie manufacturière au Canada. Au cours des trente dernières années, le

Canada a graduellement abaissé ses barrières douanières, dans le sens des réductions à l'échelle mondiale qui ont été négociées en vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. En dépit de ces réductions, les tarifs douaniers du Canada sont, de façon générale, plus élevés que ceux des autres pays industrialisés (vestige de la « politique nationale »), quoique ses barrières non tarifaires, telles les contingentements, demeurent un peu plus basses. Le gouvernement a continué à subventionner des services de transport peu lucratifs et à offrir des stimulants à l'industrie afin qu'elle s'établisse ou croisse dans des régions moins développées; il voulait favoriser ainsi une meilleure répartition du bien-être économique entre toutes les provinces. Au cours de cette période, le gouvernement s'est de plus en plus efforcé d'assurer une meilleure distribution du revenu entre les différents groupes. Au début de 1977, la part de l'économie ayant été retirée du secteur privé par la mainmise du gouvernement ou par voie de réglementation directe avait atteint environ 25 % du produit national brut (PNB). L'intervention du gouvernement prend parfois la forme d'entreprises en coparticipation, telle Syncrude. D'une façon plus générale, la réglementation gouvernementale a porté de plus en plus sur la pollution, la sûreté des produits, les conditions de travail et les pratiques d'emploi.

Il se peut que, dans l'avenir, le gouvernement doive réglementer davantage l'économie. Il existe, dans notre société, un certain nombre de tâches que le gouvernement est souvent mieux en mesure de remplir que toute autre organisation (quoique, en bien des cas, de concert avec l'entreprise privée). Certains projets sont parfois trop vastes ou trop risqués pour être entrepris par des sociétés privées, sans aide gouvernementale. D'autres sont d'intérêt national, mais trop peu profitables pour attirer les capitaux privés. Ainsi, l'exploitation de nouvelles sources d'énergie qu'il est possible de mettre en place à mesure qu'approche la fin de l'ère du pétrole dépasse probablement les moyens dont dispose notre secteur privé, quelles que soient les prévisions du marché; il s'agit pourtant de projets d'intérêt public que le Canada se doit de mener à bonne fin.

Le caractère unique de l'économie canadienne

L'analyse économique et les recommandations que nous présentons dans ce rapport évoquent les caractéristiques propres à notre pays et à son économie. Plusieurs de ces caractéristiques sont décrites tout au long de notre exposé; nous résumons ici les plus importantes pour indiquer le contexte dans lequel notre rapport et nos recommandations doivent être examinés. Notre économie est constituée de petits marchés, dispersés sur une aire géographique très vaste. Le Canada possède un marché intérieur relativement limité, et c'est un des rares pays industriels dont les entreprises n'ont pas accès à une large zone de libre-échange. La faible étendue et la dispersion de leurs marchés empêchent souvent les producteurs canadiens de réaliser des économies d'échelle. Un grand établissement central ayant un niveau de production efficace fait souvent face à des frais de transport élevés, tandis que de petites usines régionales, dont les coûts de transport sont moindres, ne peuvent atteindre à des coûts de

production efficaces en raison de leur faible volume de production. Dans un cas comme dans l'autre, les producteurs canadiens ne peuvent parvenir, en de nombreux secteurs, à la productivité qu'obtiennent les entreprises disposant de marchés plus peuplés et moins dispersés. Néanmoins, la proportion du PNB que représentent les exportations du Canada est l'une des plus élevées parmi les principaux pays industrialisés. Étant donné le niveau élevé des salaires chez nous, nous devons entrer en concurrence non seulement avec des pays où les salaires sont bas, mais également avec des pays développés dont l'accès à de vastes marchés permet aux entreprises de réaliser des économies d'échelle aux niveaux de la production ainsi que de la recherche et du développement.

La dispersion et l'isolement des marchés canadiens ont également engendré des disparités considérables entre les revenus des diverses régions. Les différentes régions du Canada n'ont pas les mêmes bases économiques, de sorte que leurs intérêts sont souvent dissemblables et parfois même diamétralement opposés. Le Canada a des barrières tarifaires plus élevées que la plupart des autres pays industrialisés, mais ses barrières non tarifaires sont plus basses. Cette politique tarifaire prive partiellement les entreprises canadiennes du stimulant qu'offre la concurrence étrangère; néanmoins, leur taille jugée inefficace selon les normes internationales ne les empêche pas de demeurer rentables étant donné qu'elles peuvent établir des prix comparables à ceux des importations. Des entreprises étrangères ont investi au Canada pour contourner les barrières douanières; mais elles n'ont souvent alors établi qu'une version tronquée de leur grande exploitation à l'extérieur du Canada ou une réplique miniature bien que de taille inefficace.

L'industrie canadienne compte un pourcentage de propriété étrangère plus élevé que tout autre pays développé et la présence de ces capitaux étrangers et des filiales de compagnies étrangères au Canada contribue à rendre notre pays tributaire des investissements et des techniques d'autres pays. Le rapatriement des dividendes et intérêts, qui est de l'ordre de 2,5 milliards de dollars par an, réduit la croissance des mises en commun nationales de capitaux. Grâce à l'appui de leur société mère, les filiales des multinationales ont souvent la possibilité d'obtenir des capitaux au Canada à de meilleures conditions que les entreprises canadiennes de même taille. Les techniques sont souvent importées au lieu d'être mises au point au Canada parce qu'il est moins coûteux et moins risqué pour une société d'obtenir ou d'acheter des licences d'une entreprise étrangère que de poursuivre ses propres travaux de recherche et de développement.

L'état de l'économie

C'est dans la conjoncture difficile que traverse actuellement l'économie canadienne que nous avons rédigé notre rapport. Le Canada a connu, tout au cours de la présente décennie, un fort taux d'inflation qui a été quelque peu contenu à certains moments par des mesures fiscales et monétaires et, plus récemment, par le programme de contrôle de la Commission de lutte contre l'inflation, mais aucune solution au problème n'est encore en vue. L'inflation a

eu des effets très préjudiciables sur notre économie et sur notre aptitude à soutenir la concurrence internationale. Depuis 1970, le coût unitaire de la main-d'œuvre canadienne a augmenté au même rythme que celui de notre principal partenaire commercial, les États-Unis, sans qu'il ait pour autant grimpé plus rapidement que celui d'autres pays développés. L'inflation s'est récemment accompagnée d'un taux de chômage grave en dépit des mesures compensatoires prises par le gouvernement, et en particulier de ses interventions pour réduire ou alléger le chômage et en amortir les effets sur les travailleurs sans emploi.

Le point le plus faible de notre économie se trouve dans le secteur industriel. Les coûts élevés, l'inflation, la durée des contrôles des prix et des salaires, les prédictions sur le comportement des prix et des salaires une fois terminée la période de contrôle, l'avenir politique du Québec, la tendance croissante des gouvernements à intervenir directement dans l'activité du secteur privé et les conflits entre les instances fédérales et celles des provinces au sujet des impôts et redevances, voilà autant d'éléments d'incertitude qui ont contribué à réduire les dépenses de capital et les nouveaux investissements et ont amené nombre d'entreprises à faire passer outre-frontière une partie de leur exploitation. En 1976, il s'est produit pour la première fois une fuite marquée des capitaux étrangers et tout semble indiquer qu'il en a été de même l'an dernier.

Ces dernières années, le Canada a enregistré un déficit carrément défavorable de son compte courant avec le reste du monde. Ce déficit a augmenté, puisque nous sommes passés d'une balance positive de 96 millions de dollars, en 1973, à un déficit de 4,2 milliards en 1976 et qu'on évalue à 4,3 milliards le déficit de 1977, estimé selon un excédent d'environ 2 milliards au chapitre du commerce des marchandises, d'un excédent de 0,4 milliard de paiements de péréquation, et d'un déficit, au compte des services, d'environ 6,7 milliards. Notre excédent commercial s'est détérioré depuis 1971, bien que les prix des exportations aient augmenté plus rapidement que ceux des importations. La valeur comptable de la balance canadienne des dettes et créances internationales (y compris l'augmentation des revenus des non-résidents) est passée de 28,5 milliards à la fin de 1970 à 48,5 milliards à la fin de 1976. Le Canada a été, en 1976, le plus gros emprunteur sur les marchés internationaux. Au cours de la période allant de 1960 à 1975, les exportations canadiennes ont comporté de plus en plus de produits agricoles, ainsi que de matières premières et de produits semi-finis provenant en grande partie de ressources naturelles non renouvelables. Les produits manufacturés qui sont exportés contiennent de plus en plus d'éléments de nos ressources non renouvelables. La dépréciation du dollar canadien qui a débuté en novembre 1976 devrait éventuellement faire augmenter les exportations et faire baisser les importations, et ainsi améliorer la balance commerciale au chapitre des denrées. Mais elle accentuera aussi l'inflation, du fait de l'augmentation du prix des produits importés.

Les sociétés ont été gravement touchées par les perturbations de l'économie canadienne. A peu d'exceptions près, les revenus réels des entreprises, dans la plupart des industries, sont trop bas pour engendrer l'épargne interne ou

l'apport de nouveaux capitaux nécessaires pour remplacer, moderniser et agrandir les établissements et les ensembles de matériel qui permettraient d'augmenter la production, l'emploi, ainsi que le revenu réel des Canadiens. Les bénéficiaires déclarés ne donnent pas une image exacte de la situation parce qu'ils ne tiennent pas compte des effets de l'inflation sur le coût réel de remplacement du stock et des capitaux engagés. Il est prévu qu'au cours de la période de 1977 à 1983, les besoins en capitaux du Canada seront de l'ordre de 460 à 520 milliards de dollars courants, ce qui veut dire que les investissements devront passer d'une moyenne de 22,5 % du PNB dans le passé, à une moyenne d'environ 25 % du PNB projeté pour la période de 1977 à 1983.

Les coûts d'exploitation et de main-d'œuvre ont augmenté rapidement au Canada. Cette conséquence naturelle de la croissance économique ainsi que de l'augmentation des salaires se retrouve dans la plupart des pays développés. Mais ce phénomène doit être compensé par une plus grande productivité. Les difficultés que rencontre notre pays à s'ajuster à une production exigeant une main-d'œuvre mieux payée deviennent encore plus aiguës du fait que notre main-d'œuvre tend à se spécialiser en fonction de sa situation géographique et que de grands déplacements sont nécessaires pour diriger les travailleurs en chômage vers les régions jouissant d'un haut niveau d'emploi. Ces régions sont de plus en plus axées sur les richesses naturelles et offrent peu d'attrait pour les travailleurs urbains en chômage. Le vaste substrat de richesses naturelles du Canada a aussi soutenu le change à un taux plus élevé qu'il n'est nécessaire pour rendre un bon nombre de secteurs industriels vraiment concurrentiels sur le plan international. La chute du dollar canadien au cours de l'année 1977 devrait cependant aider à alléger ce problème. Le Canada dispose d'abondantes richesses naturelles renouvelables et non renouvelables. Quoiqu'il ne suffise pas à ses propres besoins en produits alimentaires, il demeure certainement un pays exportateur et devrait le rester. Bien que nous ne puissions plus suffire à nos propres besoins en pétrole, nos possibilités de production d'énergie sont prometteuses, mais le coût en sera beaucoup plus élevé qu'aujourd'hui. Nous comptons parmi les pays les plus riches en combustible de remplacement d'origine fossile, en technologie nucléaire, en approvisionnements d'uranium et en énergie hydro-électrique.

Par ailleurs, le Canada a investi, au cours de la dernière décennie, des sommes énormes dans le domaine de l'éducation. Grâce à ses ressources humaines et à ses spécialistes, le Canada pourra justement développer les industries qui requièrent une forte proportion de science et de connaissances technologiques et qui sont appelées à connaître la plus forte croissance.

C'est à la lumière de tels problèmes et de telles perspectives que nous examinons les effets sociaux et économiques des principaux groupements de sociétés, tout en restant conscients qu'aussi bien en 1975 lors de la création de la commission, qu'au moment de terminer nos travaux en fin 1977, la question des groupements de sociétés, bien qu'importante à maints égards, demeurait une préoccupation bien secondaire de la plupart des Canadiens.

La puissance des grandes sociétés

Le concept de « puissance des grandes sociétés » revient à plusieurs reprises dans notre rapport; il faut donc le préciser dès le départ. La puissance a déjà été définie comme la possession du contrôle, de l'autorité ou de l'influence. A en juger par les mémoires et les témoignages qu'a reçus la commission, ainsi que par les éléments qu'on peut dégager des ouvrages économiques, sociaux et politiques, la puissance des sociétés semble comporter, du point de vue du public, deux éléments principaux, soit le pouvoir économique et le pouvoir politique, auxquels il faut en ajouter un troisième qui est le pouvoir social découlant en partie des deux premiers. On estime qu'une société a un pouvoir économique si elle peut contrôler le prix auquel ses produits sont offerts, la quantité de produits manufacturés et, grâce à son aptitude à supporter les pertes du fait de sa taille, influencer sur les prix auxquels elle se procure main-d'œuvre, capitaux et matières premières. Quant à son pouvoir politique, il consiste à disposer de ressources et de moyens d'informer et de persuader les hommes politiques et les fonctionnaires qui prennent les décisions au sein du gouvernement. Les entreprises ont un pouvoir d'ordre social si elles peuvent exercer une influence directe sur leurs employés, une influence indirecte sur les consommateurs touchés par leurs décisions et, en certains cas, une influence, à titre de propriétaire ou autre, sur les media d'information.

Dans les mémoires qui nous ont été présentés, nombre de sociétés canadiennes importantes ont nié qu'elles disposaient de toute forme de pouvoir. D'autres mémoires et témoignages ont manifesté de l'inquiétude au sujet de la puissance des grandes entreprises sous toutes ses formes et souhaitaient que les gouvernements interviennent. Le pouvoir économique des grandes entreprises et l'abus possible ou supposé qu'elles en font ne semblent pas considérés comme simple fonction de la taille véritable ou de la concentration de l'industrie. Le fait que la richesse et le pouvoir soient aux mains d'un petit nombre de gens est jugé comme incompatible avec les principes égalitaires et démocratiques. Bien des termes et des analogies employés pour exprimer cette inquiétude au sujet du pouvoir économique des entreprises étaient repris au cours de nos audiences pour décrire leur pouvoir politique et social.

On peut trouver certaines indications de ce que le public pense des grandes entreprises comparativement aux autres institutions importantes dans les résultats d'un sondage publiés récemment par l'Institut canadien d'opinion publique. Ses enquêtes montrent de façon constante que les répondants se soucient plus de la puissance des grands syndicats et des gouvernements que de celle des grandes entreprises. Une question posée en mai 1971 et reprise en mars 1976 se rattache directement au mandat de la commission:

Le premier ministre Trudeau a déclaré qu'à son avis, les grands syndicats et les grandes entreprises avaient trop de pouvoir économique et qu'il faudra y mettre un frein si les Canadiens veulent avoir une économie où le chômage soit bas et les prix stables. Pensez-vous que ce soit vrai des grands syndicats ou des grandes entreprises, ou des deux?

8 Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés

	Grands syndicats seulement	Grandes sociétés seulement	Les deux	Ni les uns ni les autres	Indécis
1971	13 %	4 %	55 %	12 %	16 %
1976	16 %	8 %	53 %	9 %	14 %

Une autre question posée en 1972 et 1975 concernait la menace possible que représentait la puissance des syndicats, celle des grandes entreprises et celle du gouvernement.

A votre avis, lesquelles des organisations suivantes constitueront dans l'avenir la plus grande menace pour le pays : les grandes sociétés, les grands syndicats ou les gouvernements?

	Grandes sociétés	Grands syndicats	Gouverne- ments	Sans opinion
1972	27 %	36 %	22 %	18 %
1975	20 %	36 %	29 %	16 %

N.B. Par suite de réponses multiples, les totaux peuvent dépasser 100 %.

Il est possible que ces conclusions reflètent simplement le sentiment général d'impuissance croissante des individus dans une société de plus en plus dominée par de gros blocs de pouvoir. Il existe des remèdes auxquels les individus peuvent parfois recourir en face de ces blocs de pouvoir, mais ce sont des moyens coûteux, qui prennent du temps et sont souvent inefficaces. Nous n'avons établi dans ce rapport aucun parallèle entre les grandes sociétés, les grands syndicats et les gouvernements, car notre mandat se limite aux entreprises, à leur groupement ou à leur concentration, mais nombre des problèmes que nous étudions sont liés à la société et à toutes les institutions qui la composent.

Il existe certaines contraintes destinées à protéger la société contre une utilisation préjudiciable du pouvoir économique des grandes entreprises. Le moyen de contrainte le plus important, signalé par de nombreux témoins, réside dans le fonctionnement même du système de marché; les compétiteurs, tant étrangers que nationaux, doivent se montrer disposés à augmenter le volume de leurs ventes, leur part du marché ou leurs profits en abaissant leurs prix ou en améliorant la qualité et la variété de leurs produits. Cette contrainte est quelque peu conditionnée par une politique de tarifs protectionnistes et par la concentration de nombreuses industries canadiennes, mais de façon générale, la concurrence en elle-même restreint, dans une certaine mesure, l'exercice d'un pouvoir excessif sur le marché.

En second lieu, le pouvoir des syndicats fait contrepoids à celui des grandes entreprises. Ce pouvoir leur vient du droit qu'ils ont d'exiger des entreprises qu'elles s'engagent dans des négociations collectives, ainsi que du fait qu'ils ne sont pas soumis aux lois proscrivant les ententes en vue de réduire

la concurrence et d'augmenter les prix. Les syndicats ont solidement établi leurs droits de négocier au nom des employés de la plupart des sociétés non financières et des services gouvernementaux et continuent de recruter des membres dans le secteur financier. Les conventions entre les grandes entreprises et les syndicats jouent un rôle important, au sein de l'économie, en ce qui concerne les tendances salariales et les courbes de bénéfices; ces dernières années, les conventions mettant en cause les employés du secteur public ont aussi, parfois, servi de modèle. Tout en protégeant leurs membres, les syndicats font contrepoids au pouvoir des grandes sociétés ou des organismes gouvernementaux; mais ils peuvent, du même coup, amplifier le pouvoir qu'ont ces organisations sur les consommateurs de leurs biens et services, car toutes les entreprises d'une même industrie devront dès lors faire face à une même augmentation des coûts de main-d'œuvre qu'elles pourront ensuite, de concert, faire assumer par les consommateurs.

Le troisième genre de restriction du pouvoir des sociétés est celui qui est imposé par le gouvernement et sa législation. Voilà probablement la contrainte la plus complexe et la plus difficile à apprécier; on a beaucoup discuté de son efficacité au cours de nos audiences. Des témoins du monde des affaires ont soutenu que le poids de l'intervention gouvernementale opprimait déjà fortement les entreprises de toutes tailles, tandis que d'autres estimaient que le pouvoir des sociétés devrait être assujéti à des restrictions encore plus sévères.

Une autre contrainte que le gouvernement exerce sur le pouvoir des sociétés réside dans les obligations qu'il impose à l'économie canadienne, en concurrence avec le secteur privé. En un temps où le chômage et l'inflation sont élevés, il n'est pas facile de départager les problèmes que crée cette rivalité. Mais nous avons entendu un grand nombre de témoins exprimer leur inquiétude à propos de l'envergure des dépenses de l'État et des impôts, ainsi que de la portée des mesures et des politiques du gouvernement, lequel est jugé responsable d'avoir créé de trop fortes pressions, diminué la motivation au travail, conclu avec les employés des ententes salariales « excessives » et affecté une large part de l'épargne disponible au financement de ses déficits. Le gouvernement a pour ligne de conduite de restreindre à son niveau actuel la part du PNB qui lui est attribuable.

Toutes ces contraintes nous convainquent davantage que, dans notre société, les pouvoirs des entreprises, du gouvernement, des travailleurs et d'autres groupes s'équilibrent les uns les autres. Il existe évidemment, au sein de chacun de ces groupes, de nombreux sous-groupes qui ont chacun leurs pouvoirs et leurs intérêts propres. Les citoyens, en tant qu'individus, se sentent souvent désemparés lorsqu'ils doivent traiter avec ces groupes. Si l'un d'eux en arrivait à exercer un pouvoir sans contrainte, rompant ainsi l'équilibre social, tout l'édifice se trouverait menacé. Il est probablement vrai aussi qu'une forme de pouvoir en engendre une autre, que la puissance des grandes entreprises entraînera l'expansion des structures syndicales et gouvernementales. Le présent rapport évalue donc l'évolution du rôle et de la force des grandes entreprises et fait les recommandations nécessaires en vue d'améliorer l'efficacité des rouages de l'économie et de la société canadiennes.

L'intérêt public

L'expression « intérêt public » figure dans notre mandat et est fréquemment utilisée dans le présent rapport. Une entreprise n'a pas qu'un seul public, mais bien plusieurs publics qui rivalisent entre eux; cela est d'ailleurs vrai de toute institution. Les « publics » d'une société comprennent ses actionnaires, ses créanciers, ses employés, ses clients, ses fournisseurs, les gouvernements, et les collectivités régionales, nationales et même internationales. A l'intérieur de ces groupes et sous-groupes, il existe toute une diversité d'intérêts; un individu peut d'ailleurs appartenir en même temps à plusieurs groupes dont les intérêts sont peut-être en conflit.

Ainsi, les actionnaires se préoccupent d'abord de la valeur des actions et de leur rendement; les créanciers veulent obtenir une rentabilité élevée avec un minimum de risques; les employés ont surtout en vue la qualité de leur vie au travail, leurs salaires et autres bénéfices, ainsi que, peut-être, l'importance sociale de leur emploi; les consommateurs veulent de bons prix, de la qualité, un service excellent, de l'information et une certaine protection contre les produits défectueux et dangereux; les fournisseurs négocient avec l'entreprise sur des questions de qualité, de prix, de compétence, de fiabilité et de capacité; les gouvernements prélèvent les impôts, réglementent, procurent une aide et des subventions directes et indirectes, contrôlent la sécurité ainsi que le respect de l'environnement, et stimulent l'emploi.

Pour accorder davantage à un de ses publics, une société qui a des ressources limitées doit habituellement diminuer la part des autres. L'augmentation du rendement aux actionnaires peut signifier la diminution des salaires des travailleurs. Améliorer la qualité du service aux consommateurs peut obliger l'entreprise à imposer des règlements plus sévères à ses employés ou à accepter des bénéfices moins élevés. Assurer une meilleure protection de l'environnement peut entraîner une augmentation des coûts et des prix et une diminution du nombre d'emplois dans un établissement donné.

Les publics concurrents cherchent à atteindre leurs fins par le truchement du système de marché ainsi que par des tractations politiques susceptibles d'aboutir à la modification des lois ou à de nouvelles façons de les interpréter et de les appliquer. Nous ne prétendons pas indiquer ici quel est le meilleur moyen de répartir les ressources d'une société entre ses divers publics. On peut se demander qui, dans l'entreprise ou à l'extérieur, devrait décider de cette répartition et comment elle devrait se faire; la question est valable, mais nous ne postulons *a priori* aucun mode de répartition comme étant le meilleur du point de vue de l'intérêt public.

La structure du présent rapport

Le rapport comprend 18 chapitres. Nous avons pour mandat d'étudier les conséquences sociales et économiques des groupements de sociétés. Nous reconnaissons qu'il existe un chevauchement et une interaction considérables entre les conséquences sociales et les conséquences économiques de la concentration des grandes entreprises, mais, pour mieux en faire l'analyse et la description, nous les étudions séparément. Dans les chapitres II à IX, nous

traitons essentiellement de l'aspect économique et plus spécialement de la concentration dans l'économie canadienne, des économies d'échelle, de l'existence et des effets de l'oligopole, des conglomérats et de leur rendement, des fusions et acquisitions, et de la portée des investissements directs en provenance de l'étranger. La partie relative à l'économie se termine avec le chapitre IX qui présente des propositions pour la mise en place d'une concurrence pratique selon le contexte et la structure de notre économie actuelle.

Les chapitres X et XI traitent des banques et des institutions financières ainsi que des problèmes relatifs à la gestion, aux finances, etc., que rencontrent les moyennes et petites entreprises. Dans les cinq chapitres suivants, nous nous attachons surtout à l'aspect social de notre mandat et traitons plus particulièrement des cas spéciaux de contrôle exercé par les grandes entreprises, de la divulgation des données, de l'influence des sociétés, des conditions de travail et autres effets sociaux des groupements de sociétés. Le chapitre XVII examine le rôle des industries réglementées et des sociétés de la Couronne. Le chapitre XVIII donne un résumé de nos conclusions générales.

* * *

Le Canada vit sous un régime d'économie mixte où règne, par ailleurs, une très forte concentration industrielle. Ces deux caractéristiques sont certainement appelées à se maintenir. Dans notre rapport, nous considérons cette situation comme relativement inévitable pour un pays industriel, et non pas comme un phénomène nouveau qui peut ou doit être contrecarré par des mesures gouvernementales. Nous proposerons donc des mesures en vue d'accroître les avantages que le Canada peut retirer des ressources dont il dispose, en nous inspirant des formes d'organisation industrielle et d'intervention gouvernementale les mieux adaptées à la conjoncture actuelle.

La taille et la concentration des entreprises

Le mandat de la commission lui prescrivait d'examiner, entre autres, « la nature et le rôle des principaux groupements de sociétés au Canada ». A cette fin, elle a tout d'abord entrepris l'étude de diverses grandes sociétés, particulièrement les mieux connues, afin d'avoir un aperçu du processus de croissance de ces sociétés et de leur comportement. En outre, la commission a demandé à Christian Marfels de préparer une analyse de la concentration industrielle au Canada. Nous voulons, dans le présent chapitre, résumer et prolonger nos recherches préliminaires en examinant la taille et le nombre des grandes sociétés et groupes de sociétés qui exercent leur activité au sein de l'économie canadienne, et fournir ainsi l'arrière-plan nécessaire au reste du présent rapport, où sont évalués l'existence et les effets de la puissance industrielle et financière au Canada.

Nous présentons ici diverses données concernant la structure de l'industrie canadienne et offrons d'abord un résumé des constatations les plus importantes; puis nous passons à l'étude des recherches détaillées qui les ont inspirées.

Résumé des constatations les plus importantes

Nos principales constatations, d'ordre empirique, se résument comme suit :

1. La concentration globale (c'est-à-dire le pourcentage de l'activité économique exercé par les plus grandes sociétés au Canada) a diminué au cours de la période de 1923 à 1975; cependant, le gros de cette baisse se situe avant 1966. Depuis 1966, la concentration globale, au pays, est demeurée relativement constante.
2. Au Canada, la taille moyenne des 100 sociétés non financières les plus importantes et celle des 25 sociétés financières les plus importantes sont bien moins considérables que celles de leurs homologues des États-Unis et d'autres pays industrialisés.

3. La concentration globale est plus forte au Canada qu'aux États-Unis.
4. La concentration industrielle (c'est-à-dire la fraction de l'activité totale de telle ou telle industrie qui est attribuable à un nombre donné des plus grandes sociétés qui exercent dans cette industrie) a augmenté dans les industries manufacturières canadiennes au cours de la période de 1948 à 1972. Le gros de l'augmentation se situe entre 1948 et 1954. Le niveau de concentration industrielle est demeuré assez stable au cours des années 1965 à 1972.
5. Au Canada, les niveaux de concentration industrielle sont sensiblement plus élevés que les niveaux comparables aux États-Unis.

A tout prendre, ces conclusions portent à croire que, même si les compagnies canadiennes sont petites par rapport aux plus grandes sociétés qui exercent à travers le monde, elles sont grandes relativement à la taille globale de l'économie canadienne ou à celle d'industries particulières. Ces conclusions montrent l'énigme qui se pose, au départ, à ceux qui façonnent les politiques au Canada : bien que la taille moyenne des entreprises, dans bien des industries canadiennes, soit inférieure à « l'échelle mondiale », les politiques visant à encourager les sociétés à croître risquent d'aggraver les problèmes auxquels peuvent donner lieu les niveaux déjà élevés de concentration industrielle à l'intérieur du pays.

La description de l'industrie canadienne que renferme le présent chapitre pose un premier jalon dans l'analyse de la puissance commerciale virtuelle des grandes entreprises au Canada. Le reste du rapport est consacré à la tâche qui consiste à analyser les données relatives aux répercussions économiques et sociales des groupements des sociétés.

Description de la structure industrielle

Aucun ensemble distinct de données statistiques ne reflète vraiment le jeu complexe des influences qui s'exercent entre les corporations et les autres participants à l'activité économique et qui sont susceptibles d'intéresser quiconque étudie la structure et l'organisation des sociétés. Plusieurs types de mesures existent déjà et nous allons en faire état.

La description de la structure industrielle d'une économie peut se faire à deux niveaux. D'abord, au niveau global, où le secteur des sociétés, c'est-à-dire les plus grandes corporations, est comparé à l'économie entière. Ou bien au niveau du secteur, où les sociétés sont comparées à l'ensemble de l'industrie où elles se situent. Nous employons ici les deux méthodes.

Deux mesures peuvent servir à analyser l'organisation industrielle au niveau global. La première, c'est le degré de concentration globale, à savoir jusqu'à quel point l'activité économique totale est dirigée par les sociétés les plus importantes. La mesure classique de la concentration globale est le coefficient de concentration, c'est-à-dire la fraction de l'activité totale (normalement, l'actif ou les ventes) exercée par le groupe (ordinairement de 100) des sociétés les plus importantes. La seconde mesure est simplement la taille des

plus grandes sociétés elles-mêmes, par rapport à l'économie et à d'autres grandes sociétés à travers le monde.

Il existe plusieurs dimensions quantifiables de la structure de l'industrie, y compris le degré de concentration, la facilité d'accéder au secteur ou d'en sortir, la taille des sociétés dans une industrie, le degré de concurrence exercée par l'importation, le rythme de croissance de l'industrie et son taux d'innovation technologique. Des études empiriques ont montré que des dimensions différentes s'accompagnent de comportements différents. Le présent chapitre présente des données sur un certain nombre de dimensions structurales, mais il a surtout recours, comme mesure, au coefficient de concentration de la structure industrielle.

Si nous insistons sur les coefficients de concentration, c'est essentiellement en raison du rôle important qu'ils jouent dans l'administration et l'application des politiques de concurrence au Canada et à l'étranger. Aux États-Unis, des coefficients de concentration ont été incorporés à la législation anti-trust et sont souvent cités dans la jurisprudence. Il en a aussi été prévu récemment au Canada, dans les modifications projetées à la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*. Des coefficients de concentration ont également été mentionnés dans les cas importants de monopoles et de fusions au Canada et constituent une part importante de la jurisprudence en Grande-Bretagne, en Suède, en France et en Allemagne de l'Ouest.

La raison fondamentale des efforts tentés pour décrire la structure du secteur des sociétés se trouve dans la « doctrine de la concentration du marché », selon laquelle la structure industrielle est un facteur déterminant du comportement et du rendement des industries; elle démontre, en particulier, que plus le nombre de grandes entreprises se partageant une partie importante de l'activité économique est limité, plus est grande la probabilité de les voir entraver la libre concurrence.

LA TAILLE DES ENTREPRISES PAR RAPPORT À L'ENSEMBLE DE L'ÉCONOMIE

Remarques préliminaires

Si le haut degré de concentration globale et la taille des grandes entreprises sont des sources d'inquiétude, c'est surtout parce que ces sociétés ont le pouvoir de prendre des décisions qui peuvent fort bien aller au-delà de tel ou tel marché et qui, en plus des effets économiques, peuvent avoir des répercussions politiques et sociales. Les préoccupations d'ordre économique à propos de la taille absolue des grandes entreprises viennent de ce qu'elle peut conduire à des abus du régime de concurrence, tels que l'indulgence mutuelle, les prix malhonnêtes et la réciprocité, que seules, prétend-on, des entreprises toutes puissantes peuvent se permettre. (Ces pratiques sont décrites dans le chapitre v.) Les avantages dont peuvent bénéficier les entreprises puissantes à cause de leur taille absolue découlent d'économies d'échelle dans des domaines comme le financement, la recherche et le développement, la gestion et les risques.

Groupements de sociétés

Certaines grandes sociétés qui fonctionnent au sein de l'économie canadienne, tout en étant, par définition, des entités distinctes, sont plus précisément des membres de groupes de sociétés liées entre elles par des contrôles communs. Dans la description de la concentration globale de la puissance industrielle et financière, ces entreprises doivent être classées comme membres d'un grand groupe de sociétés et non comme des entités distinctes. La difficulté, c'est de formuler une définition du contrôle intersociétés qui faciliterait l'identification de tous ces groupes, étant donné que le contrôle réel d'une société par une autre peut se réaliser de diverses façons et que les mêmes instruments d'analyse peuvent indiquer un contrôle dans un cas et non dans un autre. Cependant, plutôt que d'entreprendre une analyse de chaque entreprise canadienne, nous sommes convenus de considérer qu'une société est effectivement contrôlée par une autre lorsque celle-ci possède 50 % ou plus de ses actions donnant droit de vote.

Une société est un établissement ou groupe d'établissements assujettis à un même contrôle. Selon la définition qu'en donne Statistique Canada, un établissement est la plus petite unité exploitante en mesure de communiquer des renseignements. Dans le secteur manufacturier, un établissement équivaut à peu près à une usine.

La commission a dressé une liste des plus grandes corporations au Canada. Comment mesurer la taille des corporations dans le présent contexte? Voilà qui pose certains problèmes. Étant donné que nous faisons la somme globale des divers produits et services que fournissent ces groupes de sociétés, nous pourrions mesurer l'importance d'un groupe selon la valeur totale de toutes ses ventes et services (ou son revenu net), la valeur de tous les actifs qu'il engage, le nombre d'employés à son service ou la valeur ajoutée de ses activités. Cependant, la nature des données utilisées nous a imposé certaines contraintes dans le choix d'une mesure de la taille des sociétés et nous a limités à l'actif ou aux ventes. Les données concernant les grands groupes de sociétés sont utiles pour deux raisons : elles facilitent l'analyse des plus importants groupes de sociétés au Canada sur des périodes déterminées et permettent de comparer la taille des groupes canadiens à celle de groupes d'autres pays.

Bien qu'il soit possible de mesurer globalement les ventes des corporations dans la plupart des industries, les sociétés financières nous ont posé un problème; il n'y a évidemment pas de tels chiffres de ventes dans le cas des institutions financières. Il a donc fallu dresser deux listes d'entreprises : une liste des 100 plus importantes sociétés non financières et une liste des 25 plus importantes sociétés financières. Cette dernière liste range les sociétés selon leur actif.

Les listes figurant aux tableaux 2.1 et 2.2 présentent certains problèmes et certaines anomalies. Par exemple, en raison de la définition du contrôle que nous avons adoptée, Argus Corporation Limited n'apparaît pas dans le groupe des 100 sociétés non financières les plus importantes. Si nous supposons que Argus contrôle réellement les trois grandes sociétés qui figurent séparément sur la liste et dans lesquelles elle possède d'importants intérêts minoritaires (Mas-

sey-Ferguson Limited, Domtar Limitée et Les Magasins Dominion Ltée), cette société viendrait en tête des 100 groupes de sociétés non financières. Power Corporation se range quatre-vingt-dix-huitième parmi les groupes de sociétés les plus importants. Mais cela ne tient pas compte de sa participation aux sociétés financières qu'elle contrôle. Plusieurs des sociétés financières de Power apparaissent sur notre liste des groupes financiers les plus importants. L'exclusion de ces sociétés financières du groupe Power est conforme à la pratique en vigueur lorsqu'il s'agit de ranger les sociétés non financières par ordre d'importance.

La liste des sociétés non financières sous-estime la taille de certains groupes de sociétés en ce que les rapports d'appartenance entre les sociétés constituées au Canada ne sont parfois visibles que chez la société mère étrangère, établie dans un autre pays. Ce rapport d'appartenance est illustré par Ford Motor Company of Canada, Limited, et par Ensite, toutes deux filiales de Ford Motor Company des États-Unis.

Étant donné ces nombreuses réserves, il est probable que les tableaux sous-estiment la taille d'un bon nombre de corporations.

Tableau 2.1

Liste des 100 plus importantes sociétés canadiennes non financières
(y compris leurs activités à l'étranger¹)
1975-1976, classées suivant leurs ventes ou leurs revenus
(en milliers de dollars)

Rang	Compagnie	Ventes ou revenus	Actif	Revenu net (perte) après impôts
1	George Weston Limited	5 046 693	1 247 681	18 723
2	Ford Motor Company of Canada, Limited	4 437 900	1 591 100	119 800
3	General Motors of Canada Limited**	4 335 209	1 107 212	111 230
4	Compagnie pétrolière Impériale Ltée**	4 047 000	2 950 000	250 000
5	Canadien Pacifique Limitée**	3 651 273	6 235 832	174 863
6	Bell Canada	2 988 116	6 588 298	266 784
7	Massey-Ferguson Limited	2 513 302	1 982 206	94 677
8	Chrysler Canada Ltd	2 473 547	605 470	19 471
9	Alcan Aluminium Limitée**	2 301 453	3 011 781	22 570
10	Les magasins Dominion Ltée	1 913 986	262 946	20 437
11	Canada Safeway Limited	1 877 021	436 312	34 110
12	Shell Canada Limitée	1 868 375	1 549 072	144 771
13	Compagnie des Chemins de fer nationaux	1 846 729	4 952 538	(57 175)
14	Gulf Oil Canada Limited	1 701 200	1 726 500	176 600
15	Inco Limited	1 694 768	3 025 675	186 889
16	Simpsons-Sears Limited	1 548 600	1 050 597	32 118
17	Canada Packers Limited**	1 453 749	310 045	21 531
18	Steinberg's Limited	1 430 195	417 674	11 460
19	The T. Eaton Company Limited*	1 300 000	1 150 000	39 000
20	MacMillan Bloedel Limited	1 296 689	1 197 903	(18 943)
21	The Steel Company of Canada, Limited	1 201 756	1 678 261	88 774
22	Hudson's Bay Company	1 178 831	821 895	22 004
23	Brascan Limited	1 157 451	2 247 333	95 113

18 Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés

Rang	Compagnie	Ventes ou revenu	Actif	Revenu net (perte) après impôts
24	Noranda Mines Limited**	1 156 423	1 980 117	50 525
25	Ontario Hydro	1 070 595	8 593 301	(60 866)
26	M. Loeb Limited	1 048 338	150 568	3 419
27	The Oshawa Group Limited	1 023 857	254 682	7 196
28	Moore Corporation Limited	1 005 610	737 153	69 512
29	The Seagram Company Ltd	977 430	1 991 314	74 120
30	Air Canada	957 180	1 297 628	(12 473)
31	Hydro-Québec	922 089	7 068 285	229 750
32	TransCanada PipeLines Limited	920 389	1 572 218	66 297
33	Texaco Canada Limited	846 543	771 722	51 135
34	F. W. Woolworth Co. Limited	841 834	329 622	15 332
35	Compagnie Générale Électrique du Canada Ltée	822 134	602 435	36 232
36	Domtar Limitée	815 221	721 368	35 288
37	Compagnie de papier Abitibi Ltée	764 384	870 924	13 329
38	Dominion Foundries and Steel, Limited	738 083	944 405	55 473
39	Canadian International Paper Co.	725 000	550 000	50 000
40	Genstar Limitée	720 000	704 608	47 156
41	IBM Canada Ltée	719 327	460 422	69 817
42	International Harvester Company of Canada, Limited	713 994	488 922	22 109
43	Mitsubishi Canada Limited**	667 349	82 899	1 391
44	Consolidated-Bathurst Limitée	643 719	662 369	32 599
45	Burns Foods Limited	622 083	135 427	4 772
46	Les Compagnies Molson Limitée	613 632	407 052	19 620
47	Mitsui & Co. (Canada), Ltd**	604 532	90 849	1 529
48	Woodward Stores Limited	596 058	251 508	11 781
49	Canadian Industries Limited	594 908	390 226	42 638
50	John Labatt Limited	594 191	426 150	22 176
51	Canadian Tire Corporation Limited	561 032	358 516	25 276
52	Imasco Limited	559 618	364 696	29 422
53	Simpsons, Limited	547 940	562 285	22 190
54	The Agro Company of Canada Ltd**	522 249	14 832	1 254
55	Hiram Walker-Gooderham & Worts Limited	509 105	913 166	50 647
56	S. S. Kresge Company Limited	491 290	190 179	15 704
57	BP Canada Limited	488 351	552 500	30 480
58	Ressources énergétiques Norcen Limitée	479 102	915 754	33 408
59	Provigo Inc.	478 139	76 644	5 585
60	Iron Ore Company of Canada**	472 844	845 558	(696)
61	La Corporation de développement du Canada	469 605	1 277 537	26 050
62	Mobil Oil Canada Ltd**	467 160	497 716	78 832
63	La Compagnie Rothmans de Pall Mall Canada Limitée	464 345	403 065	15 436
64	Dominion Bridge Company, Limited	459 316	326 994	24 442
65	Husky Oil Ltd	454 391	431 548	36 018
66	Swift Canadian Co., Limited	452 467	115 467	3 456
67	Westinghouse Canada Limited	451 642	222 572	15 703
68	Anglo-Canadian Telephone Company	445 007	1 578 795	23 654
69	Falconbridge Nickel Mines Limited	429 481	763 099	3 221
70	British Columbia Hydro and Power Authority	425 270	3 556 085	3 349
71	Westcoast Transmission Company Limited	416 677	675 189	33 019

Rang	Compagnie	Ventes ou revenus	Actif	Revenu net (perte) après impôts
72	Du Pont du Canada Limitée	410 219	411 048	3 714
73	Ciments Canada Lafarge Ltée	398 919	515 669	24 337
74	Petrofina Canada Ltée	396 467	520 427	32 766
75	The Consumers Gas Company	380 077	740 679	32 634
76	Amoco Canada Petroleum Company Ltd**	379 831	704 175	81 622
77	Union Carbide Canada Limited	378 172	431 852	43 136
78	Irving Oil Limited ²	376 905	277 716	13 815
79	Zeller's Limited	369 891	165 260	7 078
80	Les Papiers Reed Ltée	369 067	413 400	12 309
81	Rio Algom Limited	367 382	541 115	30 032
82	Canron Limited	365 950	182 716	13 565
83	Hawker Siddeley Canada Ltd	365 234	282 207	10 348
84	Ensite Limited	363 241	204 378	14 046
85	The Great Atlantic and Pacific Tea Company, Limited	358 536	88 032	3 146
86	Westburne International Industries Ltd	357 513	263 858	7 693
87	Maple Leaf Mills Limited	354 790	148 736	10 365
88	Ulramar Canada Limited	338 709	353 644	2 325
89	Dow Chemical of Canada, Limited	337 000	414 000	36 000
90	Goodyear Canada Inc.	329 229	244 938	5 187
91	Kraft Foods Limited	320 746	111 279	11 713
92	General Foods, Limited	316 880	147 177	11 441
93	Sun Oil Company Limited	315 018	491 118	12 396
94	The Proctor & Gamble Company of Canada Limited**	313 686	237 160	16 359
95	Canadian Hydrocarbons Limited	301 200	214 101	6 860
96	Crown Zellerbach Canada Limited	296 362	290 149	13 270
97	Canadian Fuel Marketers Ltd †	295 107	133 592	2 612
98	Power Corporation of Canada, Limited ³	293 104	579 341	32 164
99	Pacific Petroleum, Ltd	288 040	639 940	57 267
100	Standard Brands Limited**	279 994	167 671	9 806

Source : — A moins d'indication contraire (voir sources, ci-bas), les chiffres proviennent du *Financial Post*, «The Financial Post 300» (été 1976).

* — Estimations établies d'après les recherches de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés.

** — *Canadian Business*, «The Top 200 plus The Next 200 of Canada's Largest Companies» (juillet 1976).

† — Les chiffres sont ceux qui ont été fournis à la commission par la compagnie elle-même.

— Les chiffres concernant les ventes et l'actif des sociétés de la Couronne ont été tirés des comptes publics du Canada, vol. III (1976); *Public Accounts of British Columbia* (année financière terminée en mars 1975); *Ontario Public Accounts, 1975-1976*, vol. II; États financiers des entreprises du gouvernement du Québec, 1975-1976.

Notes : ¹ Y compris les activités à l'étranger des sociétés de propriété canadienne, mais non les activités non canadiennes des sociétés mères de filiales n'appartenant pas à des Canadiens mais ayant des activités dans notre pays.

² Irving Oil Limited est contrôlée par la famille Irving, laquelle contrôle également un certain nombre d'entreprises canadiennes par le truchement de sociétés de portefeuille. Nous estimons que si l'actif de toutes ces entreprises était inclus, l'ensemble des compagnies Irving se classerait parmi les 30 plus importantes sociétés dans notre liste.

³ Les chiffres concernant Power Corporation of Canada, Limited n'incluent pas les filiales financières.

Les plus grandes sociétés au Canada

Les listes des groupes de sociétés financières et non financières servent de base au calcul des coefficients globaux de concentration industrielle et financière. Comme nous l'avons déjà mentionné, ces coefficients indiquent le pourcentage du total de l'actif, des ventes ou du revenu dans une économie que se partagent les 25, 50, 100 ou 200 sociétés les plus importantes. Nous utilisons ensuite le coefficient pour déterminer l'importance des plus grandes sociétés par rapport à toutes les entreprises du pays et aux groupes analogues de sociétés aux États-Unis et dans le monde entier. Nous examinons aussi jusqu'à quel point l'importance relative de ces groupes a évolué au cours des années, par rapport à la croissance de toutes les sociétés sur le plan national.

Aux fins de comparaisons spécifiques entre des sociétés canadiennes et étrangères, les sociétés canadiennes ont été réparties en grands secteurs d'activité économique conformément à la Classification des activités économiques (CAE). Ces classements sont cependant très larges et ne permettent pas de comparer les groupes de sociétés dans des secteurs d'activité ou des marchés de produits particuliers.

Tendances de la concentration globale au cours des ans

C'est dans le rapport de la Commission royale d'enquête sur les écarts de prix (1937) que nous avons trouvé les données les plus anciennes sur la concentration globale au Canada. Cette commission a déclaré que le total de l'actif des 100 sociétés non financières les plus importantes (classées suivant leur actif) était d'environ 5 milliards de dollars en 1923 et d'un peu plus de 7 milliards en 1933. La commission n'a pu déterminer le chiffre de l'actif de toutes les corporations et, par conséquent, n'a pu comparer l'actif des 100 sociétés non financières les plus importantes à celui de l'ensemble des corporations. Elle a donc décidé de comparer l'actif du groupe des sociétés les plus importantes 1° à l'actif de toutes les sociétés dont il était possible d'obtenir le bilan, 2° au total des capitaux engagés dans l'industrie canadienne et, 3° à la richesse nationale. Tout en se rendant compte de la faiblesse de cette méthode, la Commission d'enquête sur les écarts de prix a déclaré :

On peut admettre que ce chiffre de capitaux engagés dans les placements n'est pas du tout comparable à l'actif brut des sociétés et il semble donc que deux choses différentes sont comparées. Si le pourcentage absolu était considéré comme significatif, cette approche serait fort critiquable. Tout ce qui nous intéresse ici, c'est de constater la croissance relative des grandes sociétés en comparaison avec les activités économiques en général. C'est la tendance qui est significative, et elle peut être déterminée parce que les capitaux placés sont comparables d'une année à l'autre pendant toute la période; le Bureau des statistiques a présenté la série comme homogène pour la période. Par conséquent, le résultat peut servir pour les besoins immédiats.

Tableau 2.2

Liste des 25 plus importantes institutions financières canadiennes,
1975-1976, classées suivant leur actif
(en milliers de dollars)

Rang	Compagnie	Actif total	Revenu net après impôts
1	Banque Royale du Canada	25 211 131	86 742
2	Banque Canadienne Impériale de Commerce	22 259 053	93 943
3	Banque de Montréal	18 242 634	81 135
4	Banque de Nouvelle-Écosse	16 005 998	64 702
5	Banque Toronto-Dominion	13 576 569	59 610
6	Banque Canadienne Nationale	4 871 971	16 157
7	Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie	4 699 301	n.d.
8	Trust Royal	3 435 709	18 945
9	The Manufacturers Life Insurance Co.	3 083 250	s.o.
10	Banque Provinciale du Canada	3 059 145	8 192
11	Canada Permanent Mortgage Corporation	2 726 390	14 358
12	The Huron & Erie Mortgage Corporation and The Canada Trust Company (Canada Trustco Mortgage Company)	2 626 301	14 079
13	London Life Insurance Company	2 392 256	7 422
14	IAC Limited	2 390 847	30 450
15	La Great-West, compagnie d'assurance-vie	2 348 819	22 785
16	The Canada Life Assurance Company	1 887 429	n.d.
17	La Mutuelle du Canada, Cie d'assurance sur la vie	1 781 723	n.d.
18	Confederation Life Insurance Company	1 485 332	6 423
19	General Motors Acceptance Corporation of Canada Ltd	1 308 299	9 483
20	Victoria and Grey Trust Company	1 295 556	8 335
21	La Banque Mercantile du Canada	1 288 163	8 902
22	Crown Life Insurance Company	1 204 809	5 453
23	National Trust Company, Limited	1 162 975	7 427
24	Guaranty Trust Company of Canada	1 086 179	1 863
25	North American Life Assurance Company	1 023 800	15 597

Source : « The Top 200 plus the Next 200 of Canada's Largest Companies », *Canadian Business* (juillet 1976).

s.o. : Ne s'applique pas aux compagnies mutuelles d'assurance-vie.

Bien que nous n'ayons pas constaté la même carence de données en ce qui concerne les années plus récentes (c'est-à-dire après 1966), nous avons quand même dû trouver une base logique de comparaison entre nos données et celles de la Commission d'enquête sur les écarts de prix. Des problèmes de définition nous ont empêchés d'utiliser les données fondamentales de cette commission relatives aux « capitaux investis » dans les industries canadiennes. Dans notre analyse, nous avons comparé l'actif des sociétés non financières les plus importantes aux chiffres du « capital-actions net à la mi-année », lesquels ont été établis estimativement par Statistique Canada de façon régulière depuis 1926 (nous avons fait nous-mêmes le calcul estimatif pour l'année 1923).

Ayant constaté que l'actif non financier représentait une fraction plus ou moins constante de l'actif total, nous avons pu, aux fins de notre thèse, comparer le « capital-actions net à la mi-année » aux chiffres de l'« actif total des sociétés ». Comme la Commission d'enquête sur les écarts de prix, nous nous sommes moins préoccupés de rechercher des pourcentages absolus que de déceler les tendances, s'il en est, de la concentration globale. Nous avons utilisé les documents de travail de la Commission d'enquête sur les écarts de prix afin de calculer la rectification requise pour rattacher l'actif des sociétés aux seules activités nationales. Nos estimations ont révélé que l'actif des 100 sociétés les plus importantes ne devait être réduit que de 0,1 % en 1923 et 2,4 % en 1933, afin d'exclure les avoirs se rattachant à l'activité déployée à l'étranger.

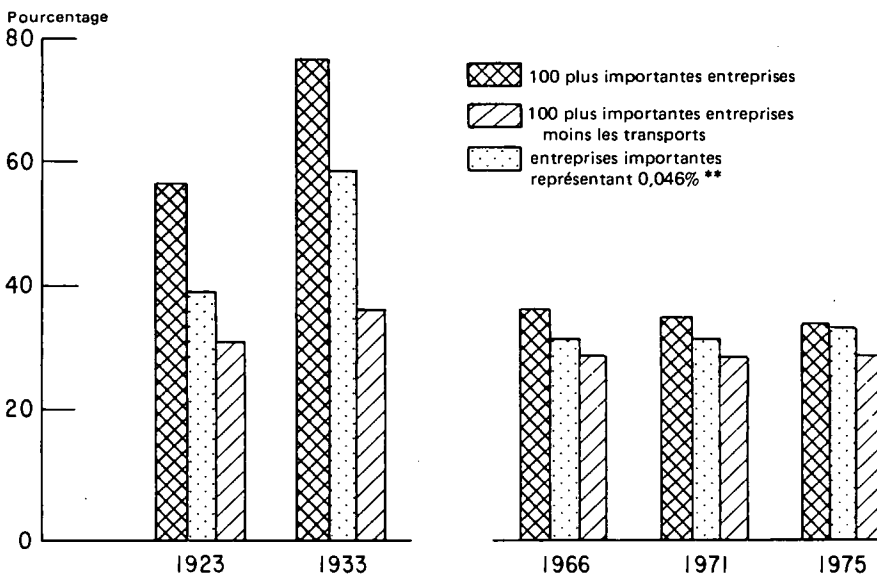
Notre analyse révèle qu'il y a eu une baisse marquée de la concentration globale des sociétés non financières entre 1923 et 1975 (graphique 2.1). Le déclin semble avoir été le plus spectaculaire de 1933 à 1966, mais la concentration a aussi baissé durant chaque année observée, de 1966 à 1975. Mesurée le plus uniformément possible, selon le pourcentage d'actif contrôlé par les 100 plus grandes sociétés (c'est-à-dire le mode de calcul de la concentration globale le plus communément utilisé), la tendance est, semble-t-il, à une plus faible concentration, en ce qui concerne les sociétés non financières au Canada.

Cependant, ces résultats n'offrent pas une preuve probante du déclin constant de la concentration globale depuis 1933. Telle ou telle année observée entre 1933 et 1966 a bien pu accuser un niveau moins élevé de concentration globale que l'année 1966, ce qui signifierait qu'il y a eu augmentation en 1966, par rapport à l'année en cause. Mais cela est très peu probable, étant donné, d'autre part, que les années de guerre (1939-1945) ont sans doute accentué l'importance économique des grandes sociétés par rapport aux sociétés de moyenne ou petite tailles. Nous trouvons une preuve à l'appui de cette thèse dans le document du ministère de la Consommation et des Corporations intitulé *Concentration dans les industries manufacturières du Canada* (1971). L'étude compare l'actif net total des 94 plus grandes sociétés non financières en 1958 et en 1965. Les auteurs constatent que l'actif net attribuable aux 94 sociétés non financières les plus importantes est tombé de 40,6 % par rapport à l'actif net total de toutes les sociétés non financières, en 1958, à 37,6 % en 1965.

De plus, même si nous tenons compte du fait que, les premières années, les sociétés de transport ne représentaient pas un type commun de grande corporation et même si nous considérons l'année 1933 comme atypique en raison des effets de la crise économique sur les petites entreprises, le graphique 2.1 indique que la tendance à la baisse de la concentration globale s'est maintenue. Elle est assez marquée pour que les rajustements statistiques n'en changent pas le cours.

On peut aussi critiquer l'analyse de la concentration globale fondée sur la part d'actif (ou de ventes ou de valeur ajoutée) des 100 plus grandes sociétés, étant donné qu'au cours des ans le nombre d'entreprises participant à l'écono-

mie a augmenté et que, par conséquent, les 100 plus grandes sociétés constituent un pourcentage décroissant du nombre total de compagnies. D'aucuns pourraient prétendre qu'une mesure normalisée en fonction du nombre de sociétés se prête mieux à l'analyse de la concentration globale sur une période donnée. Cette mesure normalisée fournirait des estimations de l'ampleur relative de l'activité économique que se sont partagée une proportion fixe des sociétés dans une économie, au cours d'une période donnée. Nous avons calculé cette mesure de la concentration globale pour nos années-échantillons en déterminant quel pourcentage de toutes les sociétés non financières était représenté par les 100 plus importantes, en 1975. Puis, nous avons appliqué ce pourcentage (0,046 %) au nombre total de sociétés non financières des premières années, afin de déterminer la taille de l'échantillon nécessaire pour calculer les coefficients de concentration globale de ces mêmes années. Nous avons déterminé que les premiers 0,046 % de sociétés non financières correspondent à



GRAPHIQUE 2.1 Actif des 100 plus importantes entreprises non financières en proportion du total du capital social. Canada, 1923, 1933, 1966, 1971 et 1975.†

Source : Recherche de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés.

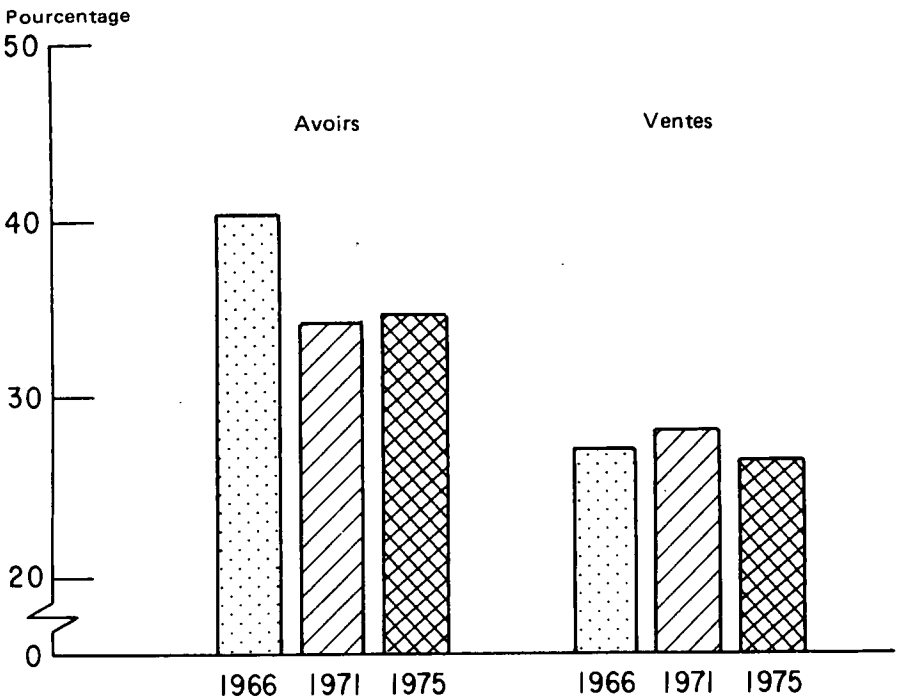
*Classées suivant les ventes.

**Ce pourcentage a été choisi à des fins de comparaison avec le moment où les 100 entreprises constituaient 0,046 % de toutes les entreprises canadiennes, en 1975.

†L'écart entre 1933 et 1966 s'explique par un manque de données comparables.

sept sociétés en 1923, à 13 en 1933, à 55 en 1966, à 68 en 1971 et à 100 en 1975. L'actif de ces grandes sociétés, en tant que pourcentage de l'ensemble du capital-actions net, a ensuite été calculé pour chaque année.

La tendance globale à la concentration chez les 0,046 % des plus importantes sociétés non financières correspond à peu près à celle qui se retrouve chez les 100 sociétés non financières les plus importantes, en ce qui concerne toute la période de 1923 à 1975. Cependant, la concentration globale calculée à l'égard des 0,046% des sociétés non financières plus importantes s'est accrue légèrement durant les années 1966 à 1975, tandis qu'elle a diminué dans le cas du calcul établi d'après les 100 sociétés non financières les plus importantes. Les changements sont minimes dans un cas comme dans l'autre. La commission conclut donc que la concentration globale a diminué pendant toute la période allant de 1923 à 1975, mais que, depuis 1966, il n'y a guère eu de changement important, quelle que soit la mesure utilisée.



GRAPHIQUE 2.2 Pourcentage du total national de l'actif et des ventes attribuable aux 100 plus importantes* entreprises non financières, Canada 1966, 1971 et 1975.

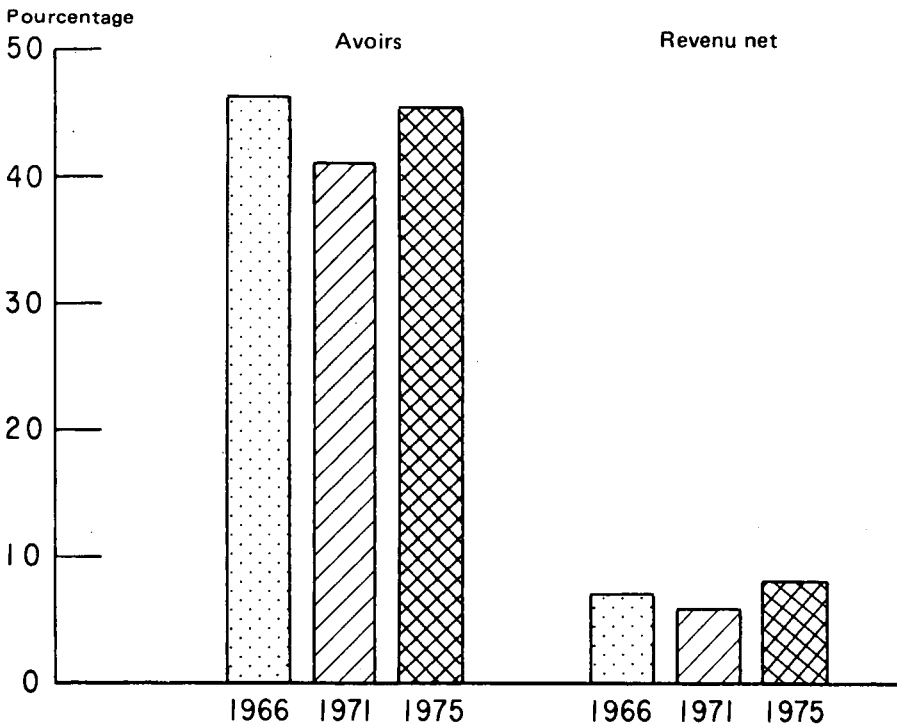
Source : Recherche de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés.

*Classées suivant les ventes.

Autres mesures de l'évolution récente de la concentration globale

Pour les années 1966, 1971 et 1975, la concentration globale a aussi été calculée par rapport aux ventes et à l'actif. Au cours de cette période, la concentration de l'actif a baissé légèrement, tandis que la concentration des ventes est demeurée à peu près stable (graphique 2.2). La baisse de la concentration de l'actif est conforme à la tendance indiquée au graphique 2.1 : déclin léger mais constant de 1966 à 1975. Par ailleurs, la concentration des ventes a d'abord augmenté légèrement puis elle a rebaisé pour demeurer à peu près stable. Une explication possible de cette différence, comme l'a constaté la commission, est que les conglomérats se sont tournés, depuis quelques années, vers des industries à coefficient de capital moindre.

Pour les données du secteur financier, nous nous sommes limités à la période de 1966 à 1975. La comparaison des coefficients de concentration fondée sur l'actif, pour cette période (graphique 2.3), montre que la part de l'actif total attribuable aux 25 corporations financières les plus importantes a



GRAPHIQUE 2.3 Pourcentage du total de l'actif et du revenu net attribuable aux 25 plus importantes* sociétés financières, Canada, 1971 et 1975.

Source : Recherche de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés.

*Classées suivant l'actif.

baissé de 46 % en 1966 à 41 % en 1971, pour remonter à 45 % en 1975. La part du revenu net qui revient aux sociétés financières les plus importantes a baissé de 7,2 à 5,8 % entre 1966 et 1971. La hausse correspondante, entre 1971 et 1975, de la tranche de revenu net attribuable aux sociétés financières les plus importantes a porté à 8,3 % leur part du revenu net de toutes les sociétés financières; d'où une hausse de 15 % par rapport au niveau de 1966. Étant donné la période plus courte pour laquelle les données sont disponibles dans le secteur financier et l'écart entre les tendances de la concentration révélées par les mesures de l'actif et du revenu net, on ne saurait tirer de conclusion définitive en ce qui concerne la tendance de la concentration parmi les sociétés financières les plus importantes. Toutefois, il semble possible de conclure qu'au cours des dernières années, l'évolution de la concentration globale, dans le secteur financier, a été plutôt faible.

Évolution de la composition du groupe des plus grandes corporations

La difficulté concernant la concentration globale vient en partie de ce que l'on croit, à tort, que les compagnies qui constituaient, il y a plusieurs années, le groupe des sociétés les plus importantes sont demeurées les mêmes, c'est-à-dire que l'importance relative de telles ou telles grandes sociétés ne change pas avec les années. Or, tel n'est pas le cas.

Une étude de l'évolution de la composition du groupe des 100 sociétés non financières les plus importantes (tableau 2.3) a révélé que, entre 1966 et 1971, 13 sociétés ont été supplantées par des sociétés autrefois trop petites pour être incluses dans le groupe. De plus, une société s'est déclarée insolvable et il y a eu

Tableau 2.3
Changements dans la liste et l'actif total
des 100 plus importantes* corporations non financières canadiennes,
de 1967 à 1971 et de 1971 à 1975

<u>Changement de statut</u>	<u>1967-1971</u>	<u>1971-1975</u>
Sorties		
Remplacées par de plus grandes compagnies	13	16
Faillites	1	0
Fusions	<u>7</u>	<u>6</u>
Total	21	22
Entrées	21	22
Augmentation de l'actif total (en milliers de dollars)	15 798 354	40 719 930
(en %)	46,15	81,36
Augmentation nette du total, à cause des nouvelles entrées (en milliers de dollars)	4 237 862	4 935 041

Source : Recherche de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés.
*Établie selon le volume des ventes.

sept fusions parmi celles qui figuraient déjà sur la liste. De l'augmentation d'environ 46 % au chapitre des actifs de ces sociétés, pendant cette période, une tranche d'à peu près 27 % a été réalisée grâce à l'accès de nouvelles sociétés à ce groupe. Durant la période de 1971 à 1975, 16 nouveaux venus ont contribué à une hausse d'environ 12 % des actifs.

On retrouve la même tendance dans l'évolution de la composition du groupe des 25 sociétés financières les plus importantes (tableau 2.4). Il y a eu deux nouveaux venus entre 1967 et 1971, et deux entre 1971 et 1975. Cependant, l'augmentation nette de l'actif total attribuable à ces nouveaux venus a été minime (0,37 % entre 1966 et 1971 et 2,48 % entre 1971 et 1975), en raison surtout du rôle prédominant des grandes banques.

Tableau 2.4

Changements dans la liste, l'actif total et le revenu global
des 25 plus importantes* institutions financières au Canada,
de 1967 à 1971 et de 1971 à 1975

<u>Changement de statut</u>	<u>1967-1971</u>	<u>1971-1975</u>
Sorties		
Remplacées par de plus grandes compagnies	2	2
Faillites	0	0
Fusions	0	0
Total	2	2
Entrées		
	2	2
Augmentation de l'actif total		
(en milliers de dollars)	17 951 184	53 342 849
(en %)	52,25	101,99
Augmentation du revenu		
(en milliers de dollars)	48 604	266 490
(en %)	41,97	162,08
Augmentation nette de l'actif, à cause des nouvelles entrées		
(en milliers de dollars)	126 665	1 295 168

Source : Recherche de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés.

*Établie selon l'actif.

Comparaison à l'échelle internationale

Témoignant devant la commission, plusieurs représentants de grandes sociétés ont soutenu que, pour diverses raisons, la taille des grandes sociétés canadiennes ne doit pas être mesurée en fonction du marché intérieur, mais par rapport à l'économie internationale. C'est, disait-on le plus souvent, que les sociétés canadiennes ont dû adapter leurs unités de production à l'échelle mondiale pour faire face à la concurrence sur les marchés internationaux.

D'autres ont prétendu que la concurrence sur le marché mondial exigeait que les sociétés soient assez importantes pour profiter des économies réalisables par les entreprises qui ont accès au financement à l'échelle mondiale. Nous cherchons à vérifier ces arguments dans les chapitres qui suivent. Aussi, avons-nous cru bon de comparer tout d'abord la taille des sociétés canadiennes à celle des sociétés d'autres pays.

Nous avons comparé la taille (mesurée et classée selon les ventes) des 100 plus grandes sociétés non financières du Canada en 1975, regroupées par grands secteurs d'activité économique, à celles des 100 sociétés non financières les plus importantes aux États-Unis ainsi que des 100 sociétés non financières les plus importantes du reste du monde. Quatre sociétés canadiennes seulement (George Weston Limited, Ford, General Motors of Canada et Compagnie pétrolière Impériale Ltée) figuraient sur la liste des 100 sociétés non financières les plus importantes du monde. Il est clair que les sociétés canadiennes de toutes catégories sont beaucoup plus petites que leurs homologues des États-Unis et d'autres pays (tableau 2.4). Cette différence qui existe entre la taille moyenne des sociétés ne signifie pas qu'une entreprise canadienne particulière ne peut être plus importante que telle ou telle entreprise américaine qui figure sur la liste des 100 premières, mais elle veut dire que dans l'ensemble, les plus grandes sociétés canadiennes doivent être généralement beaucoup plus petites que les plus grandes sociétés américaines du même secteur.

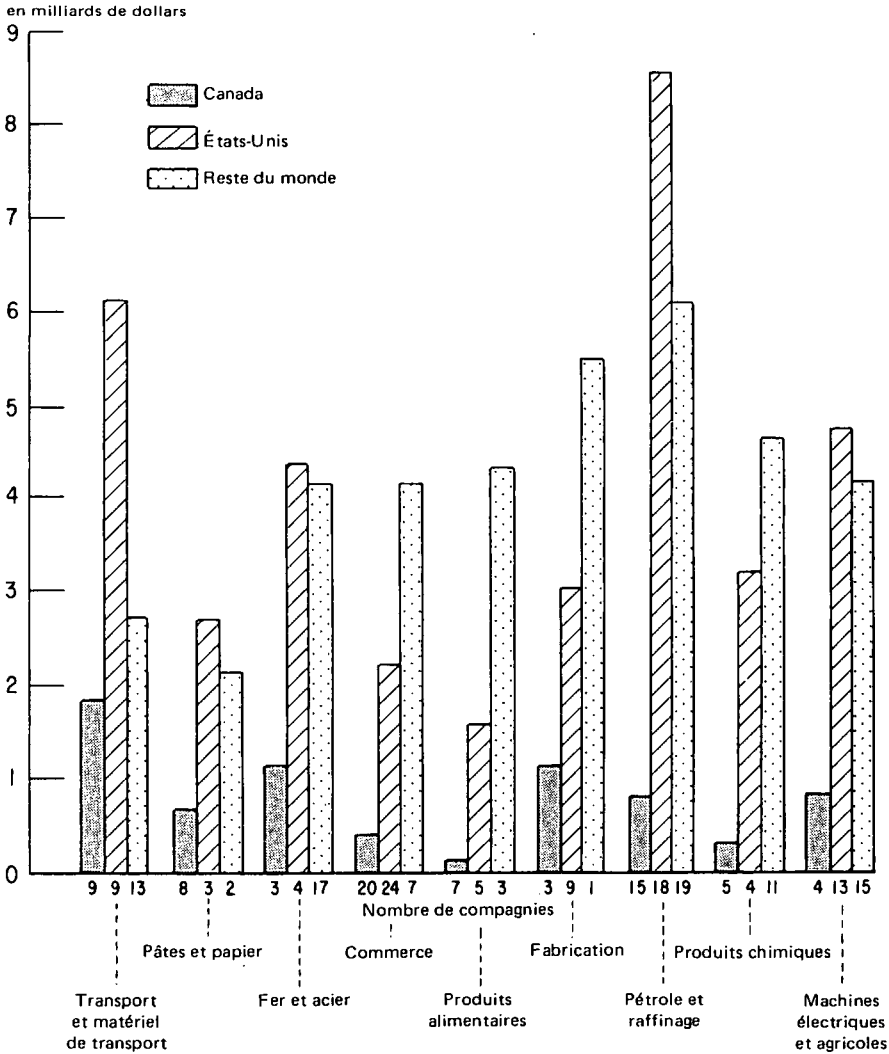
Quant aux 25 sociétés financières canadiennes les plus importantes, elles sont plutôt petites comparées à leurs homologues des États-Unis et du monde entier. Bien que la plus grande banque canadienne, la Banque Royale, occupe le vingt-troisième rang parmi les sociétés financières du monde, la taille moyenne des plus grandes banques canadiennes vient loin derrière celle des banques classées parmi les 25 sociétés financières les plus importantes des États-Unis ou du monde entier (figure 2.5). Il en est de même des compagnies d'assurance et des sociétés de fiducie canadiennes. La taille moyenne des sociétés financières canadiennes les plus importantes est d'environ le dixième de celle des plus grandes corporations financières des États-Unis.

En résumé, bien que le Canada compte quatre sociétés non financières parmi les plus grandes du monde, les entreprises faisant partie des 100 sociétés non financières les plus importantes au Canada sont beaucoup plus petites (quant à la taille moyenne selon les avoirs) que les 100 sociétés non financières les plus importantes des États-Unis et du reste du monde, lorsqu'elles sont classées dans les mêmes grands secteurs d'activité économique.

Il a aussi été constaté que la taille moyenne des 25 sociétés financières canadiennes les plus importantes était bien inférieure à celle de leurs homologues aux États-Unis et ailleurs.

Données de Statistique Canada sur la concentration globale

Les données de Statistique Canada sur la concentration globale sont établies à partir de renseignements figurant dans des déclarations d'impôts non consolidées. Leurs coefficients sous-estiment donc la concentration globale

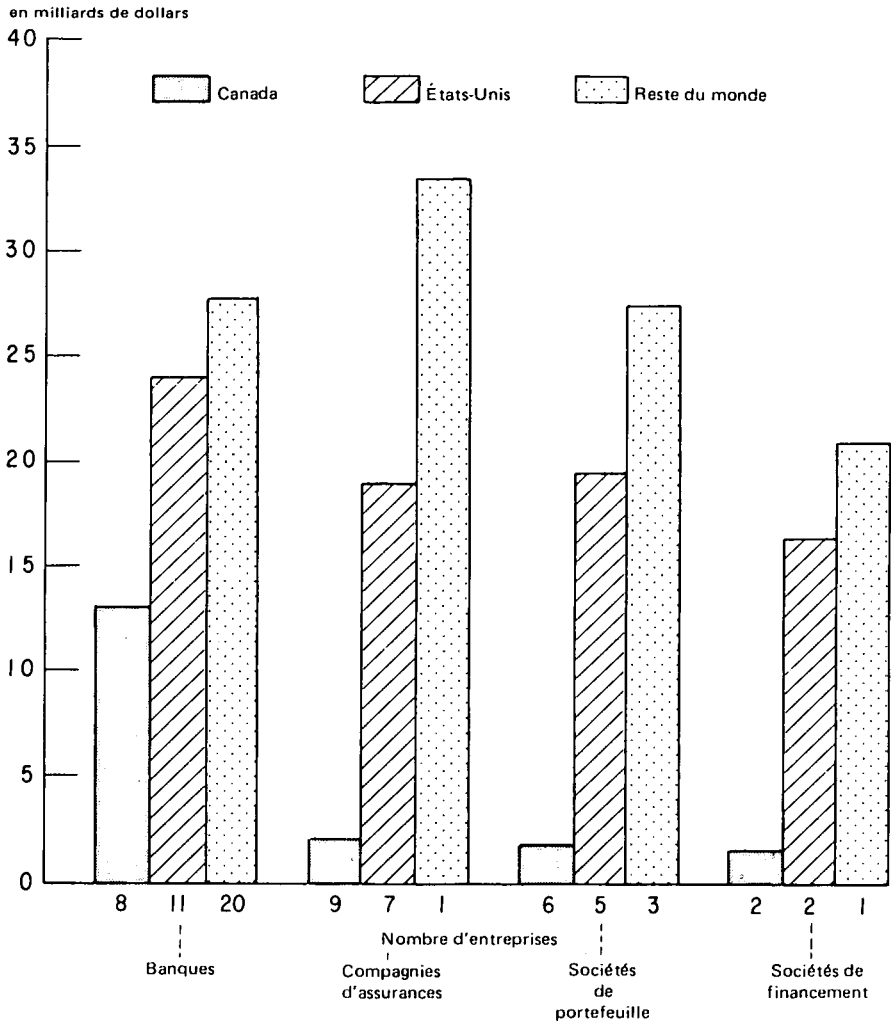


GRAPHIQUE 2.4 Comparaison à l'échelle internationale de l'actif moyen des sociétés faisant partie des 100 plus importantes* entreprises non financières au Canada, aux États-Unis et dans le reste du monde, dans certains secteurs**, 1975.

Source : Recherche de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés.

*Classées suivant les ventes.

**Sept secteurs d'activités ont été omis. Les données s'appliquant aux utilités publiques, aux boissons, etc., ne sont pas comparables, alors que les échantillons concernant les mines, les matériaux de construction, les secteurs du caoutchouc et du tabac sont trop petits pour donner des résultats satisfaisants du point de vue statistique.



GRAPHIQUE 2.5 Comparaison à l'échelle internationale de l'actif moyen des 25 plus importantes* institutions financières, au Canada, aux États-Unis et dans le reste du monde, 1975.

Source : Recherche de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés.

*Classées suivant l'actif.

encore plus que ne le font nos données qui, elles, comprennent tous les groupes reliés par une participation majoritaire. Toutefois, nous avons analysé certains tableaux spéciaux fournis par Statistique Canada, afin de vérifier les conclusions indiquées dans nos graphiques 2.1, 2.3 et 2.4 et d'obtenir une analyse plus complète du secteur financier. Les premières données de Statistique Canada remontent à 1965 et les dernières, à 1973.

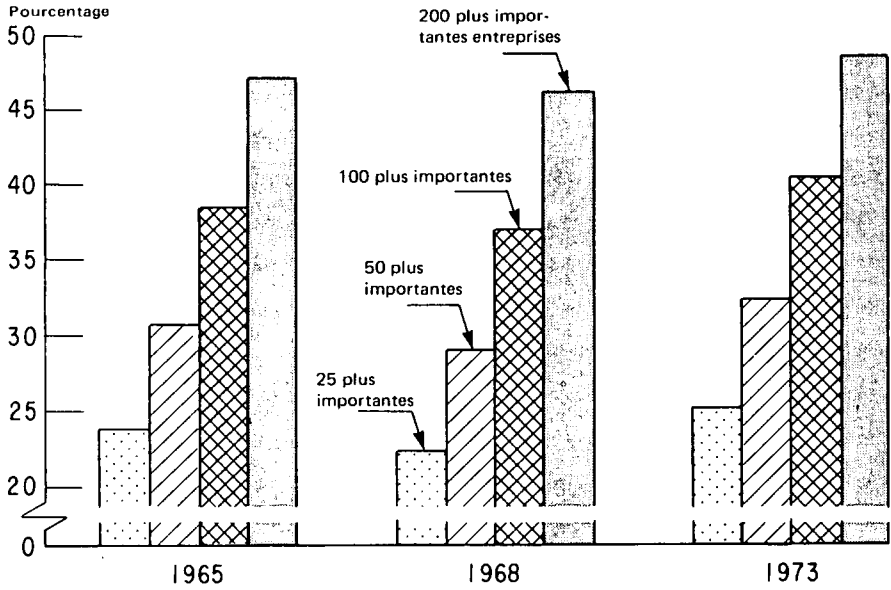
Nous avons d'abord examiné le nombre total de corporations. Un profil statistique du secteur des sociétés, inclus dans l'étude soumise à la commission par Marfels, montre que le nombre des sociétés actives est passé d'environ 168 000 en 1965 à environ 259 000 en 1973. Afin d'éclairer davantage ces données, nous avons tenu compte de l'accroissement démographique au cours de la même période. En 1965, il y avait une société par 117 personnes au Canada. En 1973, le rapport n'était plus que d'une société par 85 personnes.

Au cours de la même période, l'actif des sociétés a augmenté de 145 milliards de dollars à 356 milliards, soit une croissance annuelle moyenne de 11,9 %. En comparaison, la croissance annuelle moyenne du produit national brut canadien (PNB) a été de 10,2 % au cours des années de 1965 à 1973. L'actif des sociétés a donc accusé une croissance un peu plus rapide que le PNB. Le total des ventes des sociétés est passé de 90 milliards de dollars en 1965 à 212 milliards en 1973, ce qui représente une croissance annuelle moyenne de 11,3 %.

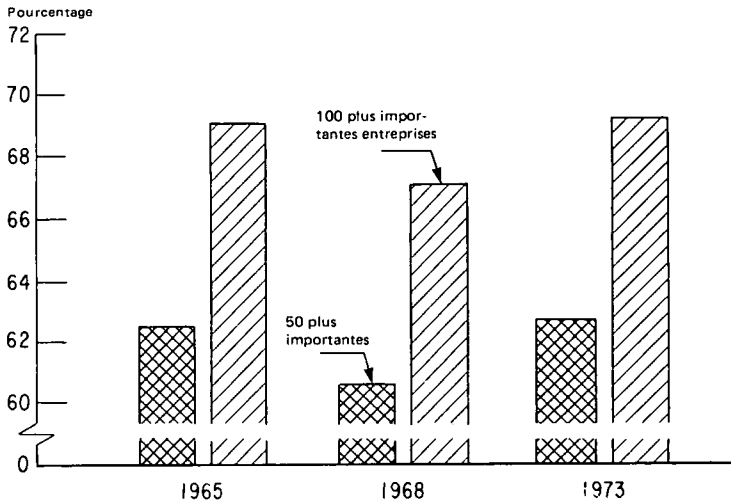
Une comparaison des années 1965, 1968 et 1973 révèle que les 25 sociétés non financières (SNF) les plus importantes possèdent environ 25 % des ressources industrielles du Canada et que les 200 plus grandes sociétés (graphique 2.6) en possèdent 50 %. La position relative des 25 et des 200 SNF les plus importantes a peu changé de 1965 à 1973; la part d'actif de ces deux groupes a augmenté de 1,4 et de 1,1 points de pourcentage respectivement. En termes absolus, les 25 SNF les plus importantes ont vu leur actif croître plus rapidement que celui de toutes les SNF, soit de 13 points de pourcentage de 1965 à 1973, tandis que la croissance des 200 sociétés les plus importantes a dépassé la moyenne de cinq points de pourcentage.

Cependant, contrairement aux graphiques 2.1 et 2.2, le graphique 2.6 indique une hausse du niveau de concentration globale. Il y a une légère baisse de 1965 à 1968, mais une hausse marquée de 1968 à 1973, d'où une augmentation pour la période entière. Bien que la période étudiée ne soit pas exactement la même que dans les autres graphiques, ces résultats soulignent le caractère approximatif des premières conclusions. Bref, ces chiffres nous portent à conclure que s'il y a eu évolution de la concentration globale au cours des vingt dernières années, elle a été bien faible.

Ces mêmes années, les coefficients de concentration globale des sociétés financières (graphique 2.7) ont été très stables; il y a une baisse légère de 1965 à 1968 suivie d'une légère hausse de 1968 à 1973. Ces résultats ressemblent fort à ceux du graphique 2.4 et portent aussi à conclure que l'évolution de la concentration globale des sociétés financières, au cours des vingt dernières années, a été plutôt faible.



GRAPHIQUE 2.6 Pourcentage de l'actif total attribuable au groupe situé entre le 25^e et le 200^e rang des plus importantes* entreprises non financières, Canada, 1965, 1968 et 1973.
 Source : Recherche de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés.
 *Classées suivant l'actif.



GRAPHIQUE 2.7 Pourcentage de l'actif total attribuable aux 50 et aux 100 plus importantes* sociétés financières, Canada, 1965, 1968 et 1973.
 Source : Recherche de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés.
 *Classées suivant l'actif.

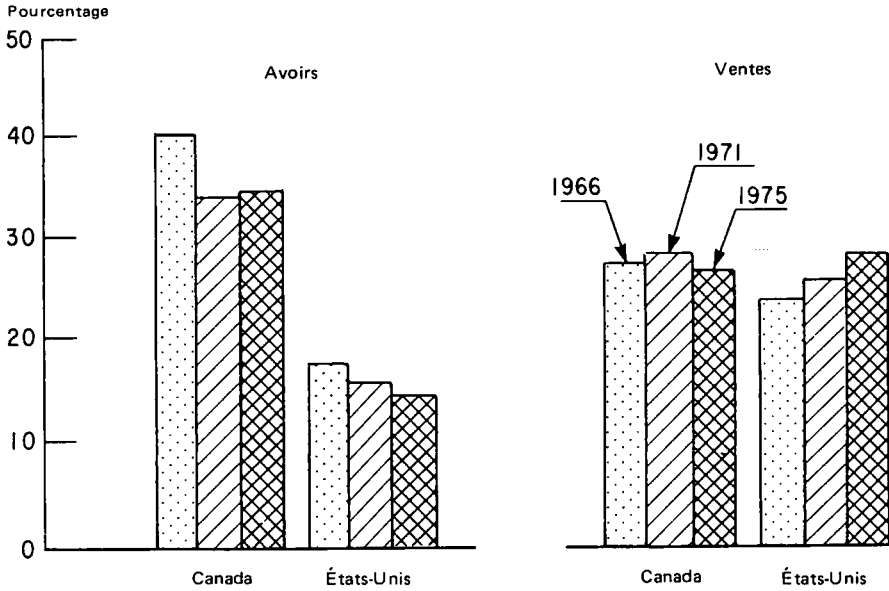
Tendances de la concentration globale au Canada par rapport aux autres pays

Il est bien difficile de comparer la concentration globale entre divers pays. Étant donné que la taille moyenne des entreprises diffère d'une industrie à l'autre, la répartition différente de l'activité économique dans les industries de différents pays aboutit à des écarts de coefficients de concentration globale. Nous n'avons fait de comparaison des coefficients de concentration globale qu'entre le Canada et les États-Unis, ce qui atténue mais n'élimine pas tout à fait le problème des répartitions différentes de l'activité économique. Nous avons aussi tenté de n'inclure dans nos comparaisons que les seules activités nationales. Malgré toutes ces précautions, les comparaisons les plus exactes que nous puissions établir, même si elles sont un peu boîteuses, mettent en regard les unes des autres les tendances de la concentration globale dans les deux pays.

Les coefficients de concentration globale ont été calculés à partir des listes des 100 SNF les plus importantes en 1966, en 1971 et en 1975, classées selon leurs ventes. Si nous tenons compte de l'actif, nous constatons que la concentration globale, au Canada, est d'environ le double de celle des États-Unis, tandis que les tendances générales dans les deux pays sont virtuellement les mêmes (graphique 2.8).

Pour que les coefficients de concentration globale fussent les mêmes au Canada qu'aux États-Unis, il faudrait que la taille des sociétés canadiennes de tête fût d'environ le dixième de celle de leurs homologues américains. Or, le fait que les coefficients de concentration globale au Canada sont deux fois plus élevés qu'aux États-Unis illustre encore une fois la conclusion générale au sujet de la taille des entreprises canadiennes. Les sociétés canadiennes les plus importantes sont plus grandes par rapport à l'économie canadienne que ne le sont les sociétés américaines les plus importantes par rapport à l'économie des États-Unis; mais en termes absolus, nos sociétés sont beaucoup plus petites (les données indiquent qu'elles correspondent environ au cinquième de la taille moyenne) que les plus grandes entreprises américaines.

Nous avons aussi calculé les coefficients de concentration globale normalisés en fonction de l'importance du secteur des entreprises dans les deux pays. Pour chaque année-échantillon, nous avons calculé quelle fraction du total des SNF représentent les 100 plus grandes entreprises aux États-Unis. Nous avons ensuite calculé le nombre de SNF canadiennes qui donnerait une proportion comparable de l'ensemble des SNF canadiennes. Puis, nous avons dérivé les coefficients de concentration globale pour les comparer aux coefficients de concentration globale aux États-Unis. Le résultat de cette analyse modifiée de la concentration globale dans les deux pays se trouve au graphique 2.9. Il révèle que, ainsi calculée, la concentration globale semble être plus élevée aux États-Unis qu'au Canada. Bien que le calcul des coefficients, pour les deux pays, ait porté sur le même pourcentage du nombre total de leurs entreprises respectives, le nombre des sociétés américaines et canadiennes en cause était très différent. Pour les années 1966, 1971 et 1975, le nombre de sociétés canadiennes comprises dans les premiers 0,0049 % de l'ensemble des sociétés était de 6, 7 et 10 respectivement. Aux États-Unis, il était de 72, 82 et 100. Si nous faisons la moyenne des coefficients de concentration de cette proportion fixe du nombre total de sociétés selon le nombre de sociétés représentées par le

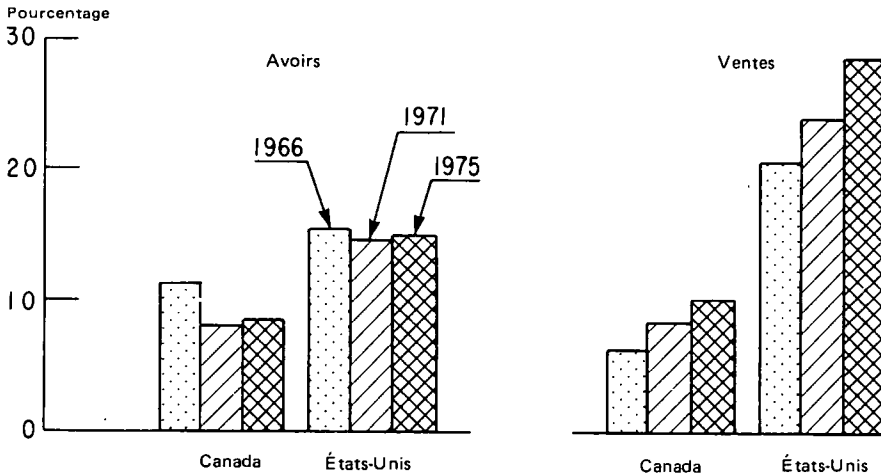


GRAPHIQUE 2.8 Pourcentage du total national de l'actif et des ventes attribuable aux 100 plus importantes* entreprises non financières, Canada et États-Unis, 1966, 1971 et 1975.
 Source : Recherche de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés.
 *Classées suivant les ventes.

pourcentage fixe, le Canada aurait toujours une concentration globale beaucoup plus élevée que celle des États-Unis.

Résumé

Pour résumer cette étude des coefficients de concentration globale et de la taille des grandes sociétés canadiennes, plusieurs indices émanant de sources diverses permettent de démontrer que les grandes sociétés canadiennes sont importantes par rapport à l'économie canadienne, mais qu'elles sont petites par rapport aux grandes sociétés des États-Unis et d'ailleurs. Nous avons aussi constaté un déclin de la concentration globale des sociétés non financières, au Canada, de 1923 à 1966. Plusieurs indices semblent toutefois révéler que depuis le milieu des années soixante, la concentration globale des sociétés financières ou non financières n'a pas changé ou n'a que très peu évolué.



GRAPHIQUE 2.9 Pourcentage du total de l'actif et des ventes attribuables aux 0,0049 %** plus importantes entreprises, Canada et États-Unis, 1966, 1971 et 1975.

Source : Recherche de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés.

*Classées respectivement suivant l'actif et les ventes.

**Ce pourcentage a été choisi à des fins de comparaison avec les États-Unis où 100 entreprises constituaient 0,0049 % de toutes les entreprises américaines en 1975.

LA TAILLE DES SOCIÉTÉS AU SEIN DES SECTEURS INDUSTRIELS

Remarques préliminaires

Dans la partie précédente, nous avons présenté des données sur la taille des grandes sociétés canadiennes par rapport à l'ensemble du secteur des entreprises. Nous passons maintenant aux données sur la taille des sociétés canadiennes par rapport aux secteurs d'activité particuliers dont elles font partie. Comme précédemment, il s'agit de fournir des renseignements qui éclaireront d'autres parties du rapport. Et encore une fois, nous nous intéressons aussi bien aux niveaux absolus de concentration industrielle qu'aux comparaisons dans le temps et sur le plan international.

Nous avons surtout constaté que, de façon générale, la concentration du marché est plutôt forte. Elle est visiblement plus élevée, en particulier, que la concentration sur des marchés analogues des États-Unis. En outre, la concentration s'est accrue, de façon générale, de 1948 à 1972, le gros de l'augmentation se situant avant 1954. Elle est demeurée à peu près stable de 1965 à 1972.

Mesure de la concentration industrielle

Nous avons déjà fait remarquer que plusieurs caractéristiques de la structure d'une industrie déterminent sensiblement son contexte concurrentiel et son rendement sur les marchés. Le présent chapitre fait état de la plupart de ces caractéristiques, mais il est surtout centré sur les coefficients de concentration industrielle comme mesure de contrôle du marché. Nous avons déjà parlé du principe dont s'inspire cette façon de procéder.

Les coefficients de concentration industrielle sont la fraction de l'activité (production, valeur ajoutée, emplois, bénéfices) ou des ressources productives (actifs) que se partagent un groupe des plus grandes entreprises. Les échantillons le plus souvent utilisés sont les groupes de 4, 8, 20 et 50 entreprises; le coefficient de 4 entreprises est le plus courant. Les autres mesures de concentration industrielle comprennent le rapport inverse, qui sert à mesurer le nombre d'entreprises nécessaires pour atteindre un pourcentage fixe (normalement 80 %) de l'activité ou des ressources de l'industrie, et l'indice Herfindahl, qui est la somme des carrés des parts du marché de chaque société, exprimées selon la production ou les ressources. Chacune de ces deux mesures offre des avantages dans certains contextes, mais nous nous attachons ici aux coefficients de concentration, essentiellement pour faciliter les calculs, l'intelligence du texte et la comparaison à l'échelle internationale et pour assurer la continuité chronologique.

Notre choix suscite néanmoins plusieurs problèmes. D'abord, combien d'entreprises le coefficient doit-il inclure? Le choix de 4 est dicté essentiellement par les règles de divulgation applicables au recensement, sans compter qu'il facilite les comparaisons avec les États-Unis. Néanmoins, par respect du caractère confidentiel des données, Statistique Canada doit taire certains coefficients de concentration de groupes de quatre entreprises.

Autres problèmes: deux industries de structures très différentes pourraient bien avoir le même coefficient de concentration de quatre entreprises. Par exemple, une industrie comprenant une entreprise dont les ventes s'élèvent à 50 % et trois autres dont les ventes atteignent 10 %, 5 % et 5 % aurait un coefficient de 70 % de concentration des ventes pour un groupe de quatre entreprises, tout comme une industrie où trois entreprises auraient chacune 20 % tandis qu'une quatrième aurait 10 %. Visiblement, ces deux marchés ont des structures très différentes: il va de soi qu'il y a une entreprise dominante dans le premier, tandis que le second comprend un groupe d'importantes entreprises concurrentes de tailles à peu près égales.

Les coefficients de concentration peuvent aussi poser des problèmes de comparaison dans le temps. Si, comme il est tout à fait possible, le coefficient de concentration du groupe de quatre entreprises baissait au cours d'une période donnée, tandis que le coefficient du groupe de huit entreprises demeurerait constant et que le coefficient d'un groupe de 20 entreprises augmentait, il serait difficile de déterminer si la concentration avait augmenté, diminué ou était demeurée constante dans cette industrie.

Ces problèmes surgissent lorsque nous tentons d'utiliser, comme mesure sommaire, le coefficient de concentration, lequel fait abstraction du reste des

entreprises du secteur en cause. L'indice Herfindahl règle ce problème, mais il comporte des difficultés de calcul et de disponibilité des données qui nous empêchent de l'utiliser comme mesure principale. Cependant, étant donné qu'il s'agit d'un indice qui a un sens très large, il est souvent utilisé pour classer les industries suivant leur degré de concentration.

Les coefficients de concentration et l'indice Herfindahl ne reflètent pas le caractère régional de certains marchés. Certaines industries, par exemple celles du ciment, des boissons gazeuses et des bouteilles de verre n'expédient guère leurs produits hors de la région de production, car leurs coûts de transport sont très élevés par dollar de valeur produite. Pour certaines industries, les coefficients régionaux de concentration sont plus valables que les coefficients nationaux. Une étude du ministère de la Consommation et des Corporations conclut que « dans presque tous les cas, les coefficients nationaux de concentration, pondérés à l'échelle régionale, sont beaucoup plus élevés que les coefficients nationaux non pondérés ». On en trouve des exemples particulièrement frappants chez les producteurs de volaille et les fabricants de produits en pierre.

Un autre problème inhérent aux coefficients de concentration en général, c'est qu'ils ne reflètent pas le degré de concurrence des secteurs quant aux importations. Étant donné que le Canada est plus ouvert au commerce international que la plupart des pays industrialisés (le commerce extérieur du Canada a atteint 21,3 % du PNB en 1972, par rapport à 16,9 % en Allemagne de l'Ouest, 8,7 % au Japon et 4,6 % aux États-Unis), cette lacune peut fausser gravement les calculs. L'étude de Marfels illustre les répercussions du commerce extérieur sur les niveaux de concentration dans l'industrie de l'acier. Il montre que les chiffres publiés sur le commerce extérieur dans l'industrie de l'acier, au Canada, en Allemagne de l'Ouest, au Japon et aux États-Unis, sont bien au-dessous des niveaux de concentration publiés dans chacun des quatre pays.

Tous ces problèmes servent à affermir notre opinion selon laquelle les coefficients de concentration ne reflètent qu'une mesure de la concentration industrielle; ils ne constituent ni une description complète de la structure industrielle ni une prévision parfaite du rendement. Selon Marfels, ne pas tenir compte des approvisionnements étrangers et de l'existence de sous-marchés géographiques peut susciter des problèmes, mais ceux-ci, soutient-il, ne déforment pas les coefficients de concentration disponibles au point de donner une fausse image de la structure de l'industrie canadienne. Mais nous voulons souligner encore une fois l'importance d'examiner d'autres pièces à l'appui avant de tirer des conclusions au sujet du climat concurrentiel de certaines industries.

La concentration industrielle dans une perspective historique

La prédominance d'un nombre relativement restreint de vendeurs sur le marché n'est pas un phénomène moderne. Les historiens affirment que le début de l'ère du capitalisme industriel a été caractérisé par l'apparition de monopoles dans un bon nombre de nouveaux secteurs. Ce n'est que grâce à une production croissante dans les usines que la concurrence a pu s'instaurer sur les marchés.

L'accaparement des marchés industriels par des vendeurs a resurgi avec la révolution industrielle et le progrès simultané des transports et des communications, qui rendaient économiquement faisable et souhaitable la concentration de la production là où les conditions étaient le plus favorables. Ce mouvement vers une concentration accrue s'est accompli surtout par une série de mouvements massifs vers la fusion. Dans son livre intitulé *A Living Profit : Studies in the Social History of Canadian Business*, l'historien Michael Bliss fait remarquer que, pendant l'époque des fusions de 1909 à 1912, quelque 275 entreprises distinctes ont été ramenées à 58, essentiellement en vue de réaliser des économies d'échelle dans la production et dans la distribution. Une autre vague de consolidations a eu lieu de 1925 à 1930.

La première période de fusions a été marquée par la formation de grandes entreprises dans les industries lourdes : Canada Cement Company Limited, Amalgamated Asbestos Corporation Limited, Canadian Car Foundry Co. Ltd, Dominion Steel Corporation Ltd Inc., et The Steel Company of Canada Limited. D'autres regroupements importants ont eu lieu dans les textiles, le tabac, les brasseries, les minoteries et les papiers. La seconde vague de fusions a été marquée par d'importantes consolidations dans les domaines des pâtes et papiers, des conserves, des produits chimiques et des produits laitiers. Les mouvements de fusion étaient très répandus, au point que vers la fin des années 1930, la plupart des industries canadiennes ne comptaient guère qu'une dizaine de producteurs importants; un bon nombre d'entre elles n'en comptaient même que trois ou quatre.

Tendances de la concentration industrielle

Les données sur la concentration des industries individuelles des secteurs de l'économie canadienne autres que le secteur manufacturier sont incomplètes et ne sont disponibles qu'à partir de 1965. Par conséquent, dans la présente partie, nous nous en tiendrons aux industries du secteur manufacturier.

Au cours des années, plusieurs études ont fourni des renseignements détaillés sur la concentration des industries manufacturières au Canada. Les travaux de Gideon Rosenbluth, qui a fait œuvre de pionnier, traitaient des données de 1948; la monographie de Max Stewart, préparée pour le Conseil économique du Canada, présentait des données de 1964; un rapport du ministère de la Consommation et des Corporations renfermait les données de 1965 à la fois pour l'industrie manufacturière et l'industrie minière et Statistique Canada a continué dans le même sens, mettant les chiffres à jour tous les deux ans, à partir de 1968.

Mais il reste que, les comparaisons dans le temps des coefficients de concentration deviennent bien difficiles par suite de la modification conceptuelle et technique des définitions et des classifications statistiques. On a beaucoup modifié le Code de classification des activités économiques, la définition de l'entreprise comme unité de calcul, ainsi que la base des données.

D'autres problèmes de comparaison viennent de ce que différentes études ont utilisé des variables différentes pour calculer les coefficients de concentration. Nous utiliserons les coefficients établis d'après les données sur l'emploi,

dans l'étude du ministère de la Consommation et des Corporations, et les coefficients fondés sur les données relatives à la valeur des expéditions, qui figurent dans l'étude de Marfels.

Dans la présente partie, nous définissons la corporation comme étant l'ensemble des établissements d'une seule industrie qui sont sous le même contrôle. Cette définition est différente de celle de la partie précédente, où nous définissons une corporation ou un groupe de corporations comme étant l'ensemble de toutes les sociétés et de tous les établissements assujettis au même contrôle.

Dans sa communication à l'OCDE, R. S. Khemani, du ministère de la Consommation et des Corporations, a choisi un échantillon de 57 industries parmi les 171 industries manufacturières recensées en 1972. L'échantillon a été choisi en raison des critères de comparaison chronologique et de disponibilité des données pour la période 1948-1972. L'échantillon représente 52,8 et 48,3 % du total des expéditions et de l'emploi dans ce secteur en 1972. Il comprend les industries manufacturières canadiennes les plus importantes dans les domaines de l'abattage et de la préparation de la viande, des pâtes et papiers, du fer et de l'acier, de l'automobile et du raffinage du pétrole. Les industries exclues comprennent celles du caoutchouc, de l'électricité et des produits chimiques.

Dans son analyse, Khemani a utilisé les coefficients de concentration de quatre entreprises en se fondant sur les données relatives à l'emploi (choisies en raison de leur disponibilité continue). Il a rangé les industries dans une des cinq catégories de concentration suivantes : les coefficients d'emploi de quatre entreprises au-dessous de 19 %, de 20 à 39 %, de 40 à 59 %, de 60 à 79 % et au-dessus de 80 %. Puis il a calculé et porté sur un diagramme le coefficient moyen de l'industrie pour chaque catégorie de concentration (pondéré par la valeur des expéditions de ces industries), ainsi que la moyenne pondérée de tout l'échantillon.

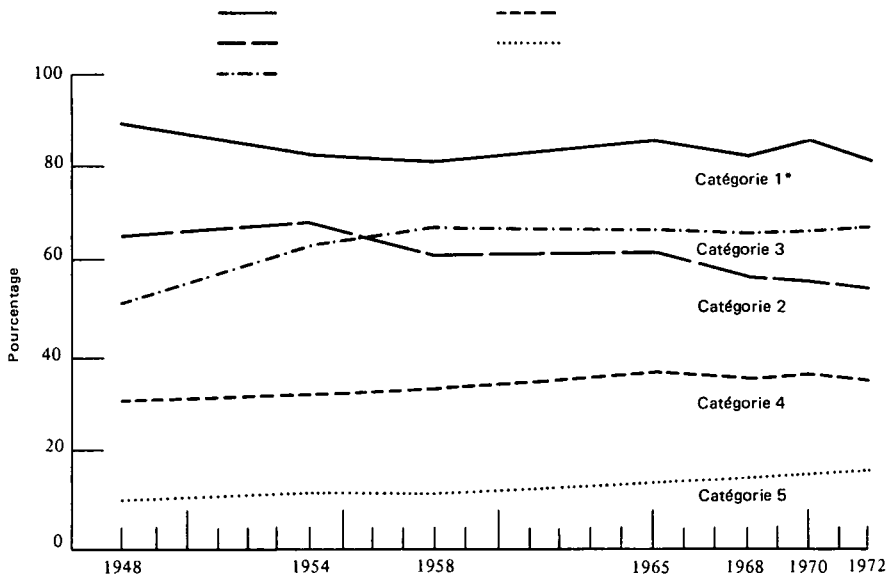
Si nous envisageons d'abord toutes les industries, nous constatons que celles qui avaient à l'origine des coefficients de concentration élevés (au-dessus de 60 %) sont généralement les industries où les coefficients de concentration ont baissé, tandis que dans les industries où les coefficients initiaux étaient moyens et bas, la concentration a augmenté (graphique 2.10). En particulier, des augmentations rapides de concentration se sont produites dans les coefficients de concentration de quatre entreprises de tête, en ce qui concerne la catégorie de 40-59 %; le coefficient moyen pondéré y est passé de 51,8 à 67,5 % entre 1948 et 1972 (tableau 2.5).

Quant à l'effet de ces mouvements entre catégories sur l'échantillon en général, le coefficient pondéré de concentration moyen de tout le groupe d'industries est passé de 44,3 % en 1948 à 53,9 % en 1965, après quoi il a baissé, de façon intermittente, jusqu'à 51 % en 1972. Cependant, la plus grande partie de cette augmentation s'est produite entre 1948 et 1954. Depuis le début des années cinquante, la concentration dans les industries groupées par Khemani est demeurée relativement la même. Son étude empirique démontre que la concentration dans chaque industrie n'a pas beaucoup changé du milieu des années 1950 au début des années 1970.

Tableau 2.5
 Concentration de 4 entreprises (nombre d'employés)
 dans les industries manufacturières canadiennes, de 1948 à 1972
 (Moyennes pondérées en pourcentage)

Niveau du RC4 (nombre d'employés)	Pourcentage des industries						
	1948	1954	1958	1965	1968	1970	1972
Classe 1 80-100	89,3	83,3	81,7	86,9	83,6	86,5	82,5
Classe 2 60-79	65,2	68,4	61,1	62,6	57,1	56,2	54,4
Classe 3 40-59	51,8	63,8	67,9	67,2	65,8	66	67,5
Classe 4 20-39	31,5	31,7	33,2	35,6	34,3	36,2	34,9
Classe 5 0-19	10	12,3	11,9	13,4	14,4	16,1	17,1
	Moyenne de toutes les industries						
	44,3	48,7	50,2	53,9	51,1	52,9	51

Source : R. S. Khemani, *Concentration in the manufacturing Industries of Canada : Analyses of Post-War Changes*, Ottawa, 1977.



GRAPHIQUE 2.10 Concentration (nombre d'employés) de 4 entreprises dans les industries manufacturières canadiennes, de 1948 à 1972.

Source : R. S. Khemani, *Concentration in the manufacturing Industries in Canada : Analyses of Post-War Changes*, Ottawa, 1977.

*Voir tableau 2.5.

Marfels a classé les industries manufacturières en déciles de concentration procentuelle. Les résultats pour 1972 figurent au tableau 2.6. Les données montrent que, dans le plus fort pourcentage d'industries-échantillons, les coefficients de concentration de quatre entreprises se sont situés entre 30 et 39 %. La catégorie de 40 à 49 % venait au deuxième rang quant au pourcentage d'industries-échantillons. Après avoir classé toutes ces industries par degré de concentration, Marfels a constaté que 34 % de toutes les industries manufacturières, en 1972, pouvaient être considérées comme très concentrées, tandis que 41 % et 23 % d'entre elles tombaient, respectivement, dans les catégories de concentration moyenne et faible.

Pour faciliter la comparaison rapide des niveaux de concentration entre 1965 et 1972, Marfels a recueilli les données qui figurent au tableau 2.7. Encore une fois, il a classé les industries en déciles cumulatifs de concentration procentuelle. Par exemple, 11,6 % des industries de son échantillon avaient des coefficients de concentration de 80 % ou plus en 1965. Le tableau montre que, sauf pour une augmentation du nombre des industries indiquant un coefficient de concentration d'entre 30 et 40 % (et par conséquent une baisse correspondante dans la catégorie d'entre 20 et 30 %), le nombre d'industries dont les coefficients de concentration se situaient dans les autres catégories est demeuré à peu près constant.

Bref, les données de Marfels confirment les conclusions de Khemani selon lesquelles les coefficients de concentration industrielle sont demeurés virtuellement les mêmes à partir du milieu des années soixante jusqu'au début des années soixante-dix. Cela semble aussi confirmer les conclusions plus générales selon lesquelles la concentration globale a également été stable pendant une période légèrement plus longue, c'est-à-dire à partir du début des années cinquante jusqu'au début des années soixante-dix.

La concentration dans les industries manufacturières canadiennes

Après avoir étudié les tendances récentes de la concentration industrielle au Canada, il serait utile de voir quelles industries manufacturières sont, en fait, hautement concentrées selon le coefficient de concentration classique, celui du groupe de quatre entreprises. Le tableau 2.8 indique, pour 1972, les coefficients de concentration industrielle des 20 industries manufacturières qui étaient les plus concentrées au Canada. Comme nous l'avons déjà dit, la concentration n'est que l'une des mesures structurales à considérer dans l'évaluation du contexte concurrentiel d'une industrie. L'exemple de l'industrie des filés et tissus de coton illustre bien les limites du coefficient de concentration. Bien que cette industrie ait le coefficient le plus élevé d'un groupe de quatre entreprises figurant sur la liste, elle est particulièrement vulnérable à la concurrence des importations, et on ne saurait guère prétendre que les producteurs du pays ont le monopole du marché intérieur.

Le niveau de concentration dans les industries manufacturières les plus importantes est beaucoup plus pertinent, quant à l'application d'une politique de concurrence. Le tableau 2.9 fournit, pour 1972, un résumé des niveaux et des tendances de la concentration dans les neuf industries manufacturières canadiennes les plus importantes, classées selon la valeur ajoutée. Parmi les

Tableau 2.6
 Ratios de concentration de 4 entreprises (valeur des expéditions) dans les industries
 manufacturières canadiennes, 1972

Secteurs d'activités	Nombre d'entreprises	Pourcentage de la valeur totale ajoutée	Pourcentage des entreprises ayant des ratios de																Pas dispo- nible*					
			90 à 100	80 à 89	70 à 79	60 à 69	50 à 59	40 à 49	30 à 39	20 à 29	10 à 19	0 à 9												
Produits alimentaires et boissons	18	14,3	11,1	16,7	16,7	16,7	5,5	16,7	27,8	5,5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—			
Produits du tabac	2	1	50	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	50		
Caoutchouc	2	3	—	—	50	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
Cuir	5	0,9	—	—	20	20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
Textiles	16	3,5	12,5	12,5	6,2	12,5	6,2	25	33,3	33,3	33,3	33,3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	25	
Bonneterie	3	0,9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Vêtement	10	3,2	—	—	—	10	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Bois	13	5,8	—	7,7	7,7	7,7	—	30,8	15,4	15,4	15,4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Meuble	5	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Papier et produits connexes	6	7,9	—	—	—	—	16,7	33,3	33,3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Impression et édition	4	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Métaux primaires	7	7,9	—	28,6	42,9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
l'abrication de métaux	11	8,1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Machines	4	4,1	—	25	—	—	25	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Matériel de transport	10	10,8	—	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Produits électriques	9	6,4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Produits minéraux non métalliques	14	4	7,1	14,3	21,4	7,1	14,3	21,4	7,1	7,1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Pétrole et charbon	3	1,9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Produits chimiques	11	6,3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Produits manufacturés divers	18	2,6	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Total des industries manufacturières	(100)	100	3,5	4,7	12,3	9,9	10,5	14	15,2	9,4	9,4	1,7	3	16	9,1	16,7	—	—	—	—	—	—	—	
(en %)																								
Nombre	171	(24 milliards de dollars)	6	8	21	17	18	24	26	16	16	3	16	9,4	16,7	—	—	—	—	—	—	—	—	

Source : Christian Marfels, *Concentration Levels and Trends in the Canadian Economy, 1965-73*, étude n° 31, publiée par la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés, 1977.

Exemple : Interpréter comme « 11,1% des 18 entreprises de produits alimentaires et de boissons ont des ratios de concentration de 4 entreprises variant entre 90 et 100% ».

Note : Non disponible à cause des règles du secret de Statistique Canada s'appliquant aux industries ayant moins de quatre entreprises.

Tableau 2.7

Pourcentage cumulé des industries manufacturières canadiennes,
par déciles de ratios de concentration de 4 entreprises
(valeur des expéditions), 1965 et 1972

Niveau du RC ₄	Pourcentage cumulé des industries	
	1965	1972
90% ou plus	3,4	3,9
80% ou plus	11,6	9,1
70% ou plus	21,9	22,6
60% ou plus	32,9	33,6
50% ou plus	44,5	45,2
40% ou plus	60,9	60,7
30% ou plus	71,9	77,5
20% ou plus	87	87,8
10% ou plus	97,3	98,1
0% ou plus	100	100
Nombre total des industries	146	155

Source : Marfels, *op. cit.*

plus grandes industries manufacturières canadiennes, les usines de fabrication d'automobiles et les raffineries de pétrole sont celles dont la concentration est la plus élevée. Il est important de noter, à ce sujet, que la plupart des industries-échantillons du tableau 2.9 ont accusé une baisse du niveau de concentration au cours de la période 1965-1972.

Comparaison à l'échelle internationale de la concentration des industries manufacturières

La comparaison entre les niveaux de concentration des industries manufacturières du Canada et de leurs homologues des États-Unis intéresse depuis longtemps les spécialistes. Rosenbluth, dans un article publié dans le *Canadian Journal of Economics and Political Science* (1954), a constaté qu'en 1947 (États-Unis) et en 1948 (Canada), sur 56 industries comparables, 50 avaient un taux de concentration beaucoup plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Une étude du ministère de la Consommation et des Corporations sur les niveaux de concentration au Canada en 1965 par rapport aux données des États-Unis pour 1963 et 1966 a abouti aux mêmes résultats : des 116 industries manufacturières de l'échantillon, 98 accusaient une concentration beaucoup plus élevée au Canada. Une comparaison plus récente, établie par le Conference Board à l'aide des niveaux de concentration de 1972, confirme les conclusions antérieures selon lesquelles la concentration est plus élevée au Canada qu'aux États-Unis. Plus précisément, le Canada comptait presque deux fois plus d'industries où le niveau de concentration était supérieur à 60 % pour un groupe de quatre entreprises.

La concentration dans certaines industries manufacturières

Depuis 1945, les données officielles sur la concentration, à l'égard de diverses industries manufacturières, sont publiées dans de nombreux pays de façon plus ou moins régulière. Il a été établi un échantillon composé de neuf industries manufacturières canadiennes et d'industries de pays étrangers définies selon les mêmes critères. Il s'agit du traitement de la viande et de l'abattage, des brasseries, des fabricants de produits du tabac, des fabricants de chambres à air et de pneus, des usines de pâtes et papiers, des usines sidérurgiques, des fabricants d'automobiles, des producteurs de ciment et des raffineries de pétrole. Ces industries sont relativement faciles à identifier; de plus, ce sont essentiellement les plus grandes industries manufacturières canadiennes. Nous avons réuni à leur sujet des données de diverses sources. Une seule correction s'est imposée : nous avons dû établir une estimation minimale des coefficients habituels d'un groupe de quatre entreprises, pour les pays qui utilisent des coefficients de groupes de trois entreprises, de façon à obtenir au moins une mesure commune.

Tableau 2.8

Les vingt industries manufacturières canadiennes ayant le ratio de concentration de 4 entreprises le plus élevé (valeur des expéditions), 1972

Rang en 1972*	Industries	Nombre d'entreprises	RC ₄
1	Filatures et tissage du coton	9	97,5
2	Fabrication des produits du tabac (6)	11	97,1
3	Vitrierie	9	97
4	Brasseries (1)	7	96,5
5	Fabrication de filaments et fibres textiles	7	93,8
6	Transformation de la canne et de la betterave à sucre	7	93,7
7	Tréfilage, moulage et laminage de l'aluminium (8)	55	89
8	Préservation du bois (7)	19	87,1
9	Fabrication de véhicules divers (11)	35	86,6
10	Fabrication d'abrasifs (15)	17	86,2
11	Fabrication d'huiles et de graisses lubrifiantes (5)	14	85,9
12	Fabrication de ciment	8	83,7
13	Fabrication de machines pour le bureau et le commerce	30	82,7
14	Tréfilage, moulage et laminage de cuivre et d'alliage de cuivre	45	81,9
15	Distilleries (12)	14	79,7
16	Fabrication d'accumulateurs (14)	16	79,3
17	Fabrication de câble et de fil électriques	17	79,2
18	Fabrication d'horloges et de montres	18	79
19	Fonte et affinage	14	78,6
20	Fabrication de fournitures de machines à écrire	11	78,3

Source : Recherche de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés.

* Rang en 1965 entre parenthèses lorsqu'il y a lieu.

Tableau 2.9
Niveaux de concentration et tendances pour les neuf plus importantes industries manufacturières canadiennes, 1965 et 1972
(classement d'après la valeur ajoutée en 1972)

Secteur d'activité	Nombre d'entreprises	Nombre d'établissements	Valeur ajoutée		Valeur des expéditions		Nombre total d'employés		Ratios de concentration (valeur des expéditions)		Tendance de 1965 à 1972 des ratios de concentration de 4 entreprises	
			En millions de dollars	% du secteur manufacturier	En millions de dollars	% du secteur manufacturier	en milliers	% du secteur manufacturier	RC ₄	RC _{2,0}		
Usines de pâtes et papier	1965	56	1 033,5	6,9	2 104,4	6,2	69,9	4,4	36,9	57,1	86,3	Baisse
	1972	65	1 374,1	5,6	3 127,8	5,6	79	4,7	34,4	52,5	80,1	Baisse
Usines de fer et d'acier	1965	32	646,1	4,3	1 231,8	3,6	44,3	2,8	78,8	90,3	98,6	Baisse
	1972	35	909,4	3,7	1 900,8	3,4	49,8	3	77,7	90,7	98,5	Baisse
Manufacturiers de véhicules moteur	1965	20	631,4	4,2	2 120,3	6,2	42,4	2,7	93,3	98,2	100	Baisse
	1972	17	906,8	3,7	4 033,6	7,2	44	2,6	n.d.	98,1	—	Baisse
Manufacturiers de pièces et d'accessoires pour véhicules moteur	1965	149	326,6	2,2	755,6	2,2	32	2	54,2	64,4	80,7	Baisse
	1972	171	866,6	3,6	1 903,1	3,4	46,2	2,7	48,8	64,8	79,6	Baisse
Scieries et usines de rabotage	1965	2 464	384,5	2,6	896,2	2,6	50,8	3,2	16,8	26,7	36,9	Augmentation
	1972	1 463	864,9	3,5	1 893,6	3,4	57,1	3,4	18,2	27,7	43	Baisse
Manufacturiers de matériels et d'appareils divers	1965	501	419,7	2	797,1	2,3	44	2,8	15	24,3	41,5	Baisse
	1972	710	711,1	2,9	1 454,5	2,6	53,3	3,2	12,5	21,7	36,5	Baisse
Raffinage du pétrole	1965	12	244,1	1,6	1 383,6	4,1	9	0,6	84,4	98,1	—	—
	1972	14	431,3	1,8	2 361,7	4,2	14,4	0,9	73,7	94,6	—	—
Abattage et préparation de la viande	1965	365	267,3	1,8	1 438,7	4,2	30	1,9	48	67,5	77,3	Baisse
	1972	415	428,6	1,7	2 551,4	4,5	31,3	1,9	53,9	62	72,9	Baisse
Produits laitiers	1965	1 165	277,4	1,8	1 061,7	3,1	33,5	2,1	25,1	34,8	48,8	Augmentation
	1972	498	392,1	1,6	1 573,7	2,8	28,9	1,7	33	45,8	62,2	Augmentation

Source : Recherche de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés.
n.d. : non disponible.

Cette comparaison à l'échelle internationale des coefficients de concentration industrielle a révélé qu'au Canada la concentration est plus élevée que dans les autres pays étudiés (y compris les États-Unis, l'Allemagne de l'Ouest, la France, le Japon et la Suède). La concentration est notamment plus élevée au Canada qu'aux États-Unis pour les neuf industries-échantillons. En Allemagne et en Suède, la seule industrie ayant un taux de concentration plus élevé que la même industrie au Canada est celle des pâtes et papiers. En France, seules les industries de l'acier et des pneus ont une concentration plus élevée que leurs homologues du Canada. Et enfin, parmi sept industries comparables au Japon, trois (pneus, brasseries, pâtes et papier) accusent un niveau plus élevé de concentration qu'au Canada.

Ces comparaisons mènent à plusieurs conclusions. D'abord, il a été clairement démontré dans plusieurs études distinctes, utilisant les données de plusieurs années, que la concentration industrielle est plus élevée au Canada qu'aux États-Unis. C'est un fait qui a été bien établi, selon des données empiriques.

En second lieu, la tendance semble indiquer que la concentration au Canada est plus élevée que dans les autres pays industrialisés, même les pays d'égale importance économique. Cette conclusion n'est que provisoire; elle résulte d'une comparaison de neuf industries seulement au cours d'une seule année. Néanmoins, cette étude indique une tendance bien nette; des conclusions plus fermes n'attendent qu'une vérification poussée grâce à l'étude approfondie de plus d'industries sur un plus grand nombre d'années.

Et enfin, envisagée en même temps que les conclusions de la première partie du présent chapitre selon lesquelles les grandes entreprises canadiennes sont beaucoup plus petites que les grandes entreprises des États-Unis ou du reste du monde, cette comparaison à l'échelle internationale indique que l'expansion des grandes entreprises canadiennes pour atteindre la taille moyenne des grandes entreprises mondiales nécessiterait inéluctablement un accroissement sensible de la concentration industrielle au Canada, en supposant que ces grandes entreprises demeurent orientées principalement vers le marché canadien.

Résumé

Nous avons présenté ici des données sur la concentration dans diverses industries. Il a été établi que la concentration industrielle a généralement été stable au Canada, depuis le milieu des années cinquante jusqu'au début des années soixante-dix. Il a aussi été démontré, dans une certaine mesure, que la concentration industrielle s'est considérablement accrue à partir de la fin des années quarante jusqu'au début des années cinquante. Il est également probable que la concentration industrielle a augmenté, bien que nous n'en ayons pas eu de preuve directe, pendant les deux vagues de fusions, qui ont eu lieu pendant les années dix et vingt.

Quant aux comparaisons à l'échelle internationale, elles ont permis d'établir que les industries canadiennes sont en général plus concentrées que leurs homologues des États-Unis, et nous avons pu aussi démontrer, jusqu'à un certain point, que la concentration y est beaucoup plus forte que chez leurs homologues d'autres pays industrialisés.

La taille des entreprises et les économies d'échelle

Une étude de la structure de l'économie canadienne doit nécessairement comprendre l'analyse de la taille relative de nos entreprises et des effets, pour elles et leurs usines, d'une capacité suboptimale. Depuis plus de cent ans, au moyen de barrières douanières élevées (quoique décroissantes), le Canada a cherché à développer un marché national favorable aux fabricants canadiens. Ces tarifs douaniers ont porté les sociétés, tant canadiennes qu'étrangères, à établir des industries manufacturières au Canada, où elles pouvaient livrer une concurrence avantageuse. Ces entreprises, de même que leurs divers établissements, ont fabriqué une gamme de produits beaucoup plus diversifiée que celle d'entreprises de même taille dans d'autres pays. Un marché restreint et géographiquement très dispersé, allié à un nationalisme économique visant à favoriser le secteur de la fabrication et la main-d'œuvre spécialisée, a mené à une économie où les entreprises et les usines de plusieurs secteurs industriels ont tendance à être, selon les critères internationaux, relativement petites et non spécialisées.

La production à petite échelle peut avoir un effet marqué sur l'efficacité et la capacité de concurrence internationale des entreprises établies au Canada, si elles fonctionnent à un niveau inférieur à ce que les économistes appellent la taille minimale d'efficacité (TME) et s'il en résulte des pertes importantes. La TME est le point où sont réalisées la plupart des économies d'échelle au niveau de l'usine ou du produit.

La plupart des études sur les économies d'échelle ont porté jusqu'à maintenant sur le produit ou sur l'usine, et les recommandations visaient la rationalisation des produits et la concentration à l'intérieur de chaque secteur. Au cours de son examen des grandes entreprises diversifiées du Canada, notre commission a constaté qu'outre les économies d'échelle qui peuvent être réalisées au niveau du produit, de l'usine ou d'un groupe d'usines, d'importantes économies d'échelle sont sans doute possibles au niveau de l'entreprise elle-même. Si tel est le cas, les politiques qui empêchent de les réaliser pourraient bien nuire considérablement à l'efficacité de notre économie. La

commission a donc commandé plusieurs études visant à déterminer quelles économies sont réalisables au niveau de l'entreprise, d'un groupe d'usines ou d'un groupe de produits. Une partie de cette recherche, notamment l'étude de Donald McFetridge et celle de Richard Caves, est publiée séparément. Nous avons également consulté les ouvrages de F. M. Scherer, dont le livre *The Economics of Multi-Plant Operation* le situe à la fine pointe de la recherche dans ce domaine. Scherer a présenté un mémoire et témoigné devant la commission.

Nous cherchions réponse à la question suivante : « Quelles économies pourraient dépendre de la taille au niveau du produit, de l'usine, du groupe d'usines ou de l'entreprise? » Nous avons particulièrement tenté de déterminer quelles économies d'échelle les grandes entreprises diversifiées pourraient réaliser. Une politique de la concurrence qui démantèlerait les conglomerats ou empêcherait d'en former de nouveaux n'influerait pas nécessairement sur les niveaux de concentration à l'intérieur des secteurs industriels, mais influencerait sans doute sur l'ensemble de la concentration d'entreprises entre les mains des sociétés les plus importantes. Avant de pouvoir faire des recommandations sur une telle politique, il nous a été nécessaire de réunir des données précises concernant les coûts afférents aux facteurs d'efficacité.

L'exposé de nos constatations débute par une brève description du contexte économique canadien et du problème des économies d'échelle à l'intérieur de ce contexte, ainsi que des mesures les plus importantes qui ont été prises en matière de politique économique pour résoudre ce problème. Dans la partie suivante, nous analysons les différents types d'économies d'échelle (quant au produit, à l'usine, au groupe d'usines et à l'entreprise) ainsi que leur importance relative pour les entreprises au Canada. Nous présentons ensuite les résultats de nos propres études et des travaux d'autres chercheurs, dans la mesure où ils se rattachent aux questions dont la commission est saisie.

LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE

La politique économique nationale, traditionnelle au Canada, alliée à la dispersion géographique d'un marché plutôt réduit a, en bien des cas, entraîné la création d'entreprises et d'usines de taille relativement inefficace. Cette inefficacité d'échelle se reflète dans le faible rendement par année-homme de l'industrie canadienne. Selon une estimation faite par le Conseil économique du Canada, le rendement par année-homme n'a été chez nous, en 1974, que de 79 % de celui d'industries américaines comparables. Cette inefficacité pourrait également, bien sûr, être l'indice d'une organisation inefficace (Inefficacité-X) causée par des barrières tarifaires élevées, ou encore refléter le caractère d'oligopole de nombreuses industries canadiennes.

La taille du marché intérieur relativement à la production canadienne correspond environ au dixième de celle du marché américain. Dans la plupart des industries et même en tenant compte de la protection qu'offrent les barrières tarifaires, si les économies d'échelle sont importantes, seul un petit nombre d'entreprises peut produire pour le marché intérieur à des prix

permettant de concurrencer ceux des importations. Il faut noter, cependant, que la répartition de la taille relative des entreprises canadiennes ne correspond pas à la situation américaine réduite à l'échelle de 1 sur 10. Comme le montrent les travaux de recherche que nous avons publiés, de petites entreprises ont été et continuent d'être écartées du marché canadien, dans des industries où les économies d'échelle sont importantes. Dans un secteur donné, les produits dont la demande est relativement faible ne sont généralement pas fabriqués au Canada, car il en coûte souvent moins cher de les fabriquer à l'étranger et de leur faire franchir les barrières douanières. Au Canada, la répartition des entreprises à l'intérieur d'une industrie est ainsi, bien souvent, tronquée à la base, de sorte que les entreprises ont, chez nous, une taille et une production de beaucoup supérieures au dixième de celles des entreprises américaines; mais elles n'en sont pas moins considérées, selon les critères internationaux, comme de petites entreprises.

En matière de concurrence, le gouvernement canadien a cherché à entraver la concentration industrielle et à éliminer l'abus de la puissance économique dans les diverses industries. La portée des mesures de dissuasion est difficile à déterminer. Selon le témoignage présenté devant la commission par le directeur de la recherche et des enquêtes menées sous l'empire de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*, bien qu'il n'y ait eu que très peu de poursuites contre des cas de fusion ou de monopole, de nombreuses demandes de la part d'entreprises sont parvenues au ministère de la Consommation et des Corporations au sujet de la légalité d'une mainmise qui, dans bien des cas, a été déconseillée. D'autres observateurs considèrent toutefois qu'au Canada les fusions et les acquisitions ne sont pratiquement pas restreintes. Dans un mémoire adressé à la commission, Leonard Wrigley recommande que le Canada assouplisse davantage sa législation en matière de concurrence, afin d'encourager les sociétés à former des unités économiquement efficaces qui les éloignerait d'une diversification hétérogène peu rentable; le procédé de diversification conduit à la création de grandes unités mais n'entraîne que peu d'économies d'échelle et une bien faible synergie entre les diverses composantes de l'entreprise.

Les gens chargés d'élaborer les lois sur la concurrence ont sûrement décelé un conflit possible entre, d'une part, la réalisation d'économies grâce à l'exploitation à grande échelle et, d'autre part, de hauts niveaux de concentration qui risqueraient d'éliminer la concurrence sur le marché. Par exemple, depuis 1960, les ententes permettant aux sociétés de former un consortium pour vendre sur les marchés d'exportation ne sont plus considérées comme des conspirations aux termes de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*. Dans son *Rapport provisoire sur la politique de concurrence* publié en 1969, le Conseil économique du Canada a proposé qu'un nouveau tribunal de droit civil soit chargé des causes de pratiques restrictives du commerce; il serait connu sous le nom de Tribunal des pratiques de concurrence et prendrait en considération « la probabilité que la fusion devienne la source d'importantes économies sociales, c'est-à-dire d'économies dans l'utilisation de ressources... »

Dans le même sens, L. A. Skeoch et B. C. McDonald recommandaient en 1976, dans leur rapport intitulé *Évolution dynamique et responsabilité dans une économie de marché au Canada*, que l'Étape II des modifications à la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions* reconnaisse la possibilité de réaliser des économies d'échelle grâce à des fusions :

Mais (si le comité) considère que cet effet (la restriction du commerce) peut en toute probabilité être compensé par des économies en coût réel ... aucune ordonnance ne doit être rendue...

Cette recommandation a été insérée dans le projet de loi C-13, dont l'article 31.71 (5) statue :

La commission ne doit pas rendre une ordonnance en vertu du paragraphe (3) lorsque, après audition des parties à une fusion réalisée ou projetée et visée par le présent article, elle conclut que l'opération a accru ou peut vraisemblablement accroître sensiblement l'efficacité entraînant une épargne de ressources pour l'économie canadienne.

De plus, les modifications proposées comprenaient des dispositions permettant à des sociétés qui œuvrent dans le même secteur d'activité de conclure des accords de spécialisation.

L'inefficacité d'échelle des entreprises canadiennes est devenue un lieu commun dans les ouvrages sur l'organisation industrielle et parmi les hommes d'affaires. Jusqu'en 1975, des salaires relativement plus bas au Canada qu'aux États-Unis ont permis de masquer partiellement notre faible productivité. Mais par suite du renversement de la situation salariale, en 1975, l'avenir du secteur manufacturier au Canada s'est vraiment assombri : une faible productivité, jointe aux coûts élevés de la main-d'œuvre et du capital, a rapidement contribué à rendre non concurrentiels sur les marchés internationaux d'importants secteurs de l'industrie canadienne. Pour remédier à cet état de choses, le Conseil économique du Canada, dans son étude intitulée *Au-delà des frontières*, a recommandé que le Canada s'ouvre de plus en plus au libre-échange multilatéral, car sous un régime de libre-échange toutes les entreprises seraient exposées à la concurrence internationale et auraient accès à tous les marchés du monde. Elles seraient donc forcées de rechercher la plus grande efficacité d'échelle possible aux niveaux du produit, de l'usine et de l'entreprise.

Dans un article publié à l'automne 1976 dans *The Financial Times*, Harold Crookell proposait une solution encore plus radicale à la carence d'entreprises de taille efficace : non seulement devrait-on, dit-il, permettre aux sociétés de fusionner afin de réaliser des économies d'échelle, mais le régime fiscal devrait même favoriser leur fusion en de plus grandes unités.

Les divers analystes semblent préconiser des lignes de conduite différentes, toutes fondées sur une perception personnelle du problème des économies d'échelle dans l'industrie canadienne et de ses effets sur l'aptitude de nos sociétés à atteindre une production efficace et à affronter la concurrence sur les marchés internationaux. D'aucuns attribuent la taille inefficace des entreprises canadiennes à deux facteurs : d'abord, une politique nationale de barrières

tarifaires qui oriente les entreprises vers le marché intérieur et les empêche de se tourner vers leurs débouchés naturels sur les marchés d'exportation et, ensuite, une politique de concurrence susceptible de les dissuader de se regrouper pour fonctionner à une échelle efficace. Au Japon, de même que dans de nombreux pays européens, on encourage, au contraire, la formation de grandes entreprises axées sur l'exportation de façon à favoriser l'efficacité à l'échelle mondiale. Ces pays soutiennent que la faible taille relative de leur marché ainsi que les impératifs en matière d'économies d'échelle requièrent la présence de grandes sociétés au sein de certaines industries. Une telle rationalisation n'est pas toujours fructueuse, comme en témoigne le cas de British Leyland. Lorsqu'il y a rationalisation de l'industrie, les lois régissant la concurrence peuvent viser à ce que le public profite au moins en partie des avantages qui en découlent, et que ceux-ci n'aillent pas uniquement aux propriétaires et aux gestionnaires des entreprises.

Dans sa recommandation en faveur d'une politique de libre-échange, le Conseil économique du Canada se dit convaincu que les entreprises canadiennes, face à la concurrence internationale, sauront s'adapter sans perturbations graves au plus haut degré d'efficacité d'échelle possible aux niveaux du produit, de l'usine et de l'entreprise. Mais Crookell n'est pas de cet avis. A la suite de recherches sur la mise au point et le transfert de techniques et de nouveaux produits, il conclut que, en règle générale, la plupart des entreprises canadiennes n'ont ni la taille, ni les ressources, ni l'organisation, ni les compétences nécessaires pour survivre sur le marché international ou produire des biens pour le marché intérieur à des prix comparables à ceux des producteurs étrangers. Selon Crookell, le libre-échange entraînerait l'anéantissement d'entreprises dans bon nombre d'industries, et non leur regroupement en unités plus grandes et plus efficaces. Il recommande que le gouvernement favorise d'abord la formation de plus grandes unités et qu'il réduise ensuite les barrières tarifaires. Presque tous les économistes ont contesté cette recommandation, tandis que la plupart des hommes d'affaires l'ont appuyée d'emblée.

ANALYSE DES ÉCONOMIES D'ÉCHELLE

Avant d'analyser les effets des économies d'échelle sur la structure et l'efficacité de l'industrie canadienne, nous allons examiner les économies d'échelle au Canada et leurs répercussions sur la production. Il importe de bien comprendre ce que recouvre la notion, à première vue évidente, d'« économies d'échelle » avant d'examiner ou de proposer une ligne de conduite quelconque.

Malgré le grand nombre d'ouvrages qui existent sur les économies d'échelle, bien peu de conclusions solidement étayées en sont ressorties, et ce, pour plusieurs raisons. Premièrement, il existe plusieurs types d'économies d'échelle reliées à un produit donné (ou un groupe de produits) et, par conséquent, plusieurs définitions de ce que peuvent être les économies d'échelle

dans un secteur particulier. Deuxièmement, il est difficile d'obtenir les données pouvant servir à déterminer les économies d'échelle des entreprises d'un secteur et le mode d'utilisation de ces données est largement tributaire de la définition qui est retenue. Troisièmement, il y a action réciproque, à la fois complexe et changeante, entre les diverses économies d'échelle associées à une industrie donnée, ainsi qu'entre celles-ci et les autres éléments caractéristiques de l'économie d'un pays. Même si l'on parvenait à définir, à distinguer et à calculer les différentes économies d'échelle relatives à un secteur, l'incidence des valeurs ainsi obtenues sur la politique économique n'est souvent pas très claire et n'est probablement valable que pour le pays en cause. Ainsi, les chercheurs de différents pays, utilisant chacun leur définition d'économies d'échelle en vue d'établir une politique, peuvent en arriver à formuler des recommandations totalement différentes.

Pour plus de clarté, nous commençons par dresser une liste des diverses économies d'échelle applicables au secteur industriel. Il faut bien noter cependant que l'interaction et le chevauchement de ces économies sont tels que toute tentative de classement conduit inéluctablement à une simplification outrancière de la situation.

Économies d'échelle au niveau du produit

Dans ses écrits, F. M. Scherer insiste beaucoup sur la distinction à faire entre les économies d'échelle aux niveaux du produit, de l'usine et du groupe d'usines. Pour plusieurs raisons, l'augmentation du volume de production d'un produit tend à en abaisser le coût unitaire moyen. En termes de volume de production, les économies d'échelle sont la résultante de trois variables, soit le volume total de la production escomptée, le rythme de production par unité de temps et la durée de la série de production anticipée. A mesure que le volume escompté augmente, les gestionnaires sont plus disposés à consacrer du temps à l'élaboration de mesures de réduction des coûts et de contrôle de la qualité. A mesure que la durée des séries de production se prolonge, travailleurs et cadres se familiarisent avec les techniques de production (apprentissage sur le tas) de sorte qu'à la longue, les coûts ont tendance à diminuer avec le temps et en fonction du volume total de la production. Le rythme et le volume de production augmentant parallèlement, on peut recourir progressivement à des méthodes de production automatisées, ce qui augmente la possibilité d'équilibrer les séries de produits fabriqués et de réduire, pour la période de production prévue, le temps d'inactivité des machines.

Ces trois variables s'agencent de façon telle que, pour les biens dont la demande exige une production très rapide et des séries prolongées, une machinerie plus spécialisée est utilisée et les pertes de temps entraînées par le passage de l'un à l'autre des divers produits pour lesquels on se sert de la même machinerie sont réduites. Moins on change de séries de produits et plus ceux-ci deviennent familiers, mieux on est en mesure de restreindre le coulage et d'accroître la qualité. De plus, à mesure que le volume augmente, les nombreux risques afférents à la production, à la vente et à l'obtention des matières

premières tendent à diminuer, de sorte qu'il devient possible aux entreprises d'atteindre une production mieux axée sur la demande, et ce, à un coût unitaire moindre.

Mais deux mises en garde importantes s'imposent. D'abord, l'analyse considère que ni les coûts de production (notamment la main-d'œuvre et les matériaux de base), ni le prix du produit fini ne sont fonction du niveau de production. Or, si l'entreprise veut atteindre un taux de production élevé, il se peut qu'elle doive alors mieux rémunérer ses employés ou payer plus cher le matériel requis, réduire son prix de vente et acquitter des frais de transport plus élevés pour atteindre un marché plus vaste et capable d'absorber sa production. Une forte demande de matériaux de base peut entraîner une augmentation du rendement d'échelle aux niveaux de la production et de l'approvisionnement, mais elle peut aussi entraîner l'obligation de recourir à des sources d'approvisionnement plus éloignées, ou encore, une hausse des prix des facteurs locaux de production. L'analyse habituelle révèle que les coûts de ces facteurs locaux et les frais de transport augmentent avec le volume, dès qu'un certain niveau de production est atteint. Si l'on ajoute ces frais additionnels, le coût unitaire moyen s'accroît éventuellement selon le volume de la production, même si la production elle-même accuse un rendement d'échelle accru. Les coûts de transport, la densité de la population et les revenus disponibles sont particuliers à chaque produit et à chaque pays, tandis que la « part du marché » est propre à l'entreprise. Il est impossible d'établir un critère universel quant à la taille optimale d'une usine lorsqu'on tient compte de ces variables. Au Canada, à cause des frais de transport élevés et de la dispersion géographique du marché, beaucoup d'entreprises ont tendance à établir de petites usines pour répondre aux besoins de marchés locaux. Les coûts de production de ces usines sont supérieurs à ceux des usines de TME, mais les coûts totaux (y compris les frais de transport) se trouvent néanmoins réduits.

Dans leurs témoignages ou leurs mémoires à la commission, des sociétés telles que MacMillan Bloedel Limited, la Compagnie de papier Abitibi Ltée et George Weston Limited ont souligné l'importance pour l'industrie canadienne de réaliser des économies d'échelle au niveau du produit et ont rappelé combien les entreprises canadiennes sont désavantagées du fait qu'elles n'ont pas accès à un marché national important. La vaste gamme de produits fabriqués au Canada dans diverses branches de l'industrie accentue le problème des économies d'échelle au niveau de la production. Comme l'a démontré Caves dans *Diversification, Foreign Investment and Scale in North American Manufacturing Industries*, les entreprises (et les usines) canadiennes ont une production beaucoup plus diversifiée que les entreprises (et usines) américaines de même taille. Cette diversification tient à ce que, dans plusieurs secteurs de l'industrie, les entreprises doivent, pour répondre à la demande du marché, présenter une large gamme de produits, sans quoi elles sont fort désavantagées en matière de prix et de volume des ventes. Par ailleurs, il est possible de réaliser des économies d'échelle au niveau de la commercialisation, de la distribution ou des frais fixes, ce qui permet à une entreprise de distribuer plus efficacement et à plus grande échelle une production diversifiée.

Économies d'échelle au niveau de l'usine

La plupart des études sur les économies d'échelle concernent l'usine. A ce niveau, les économies d'échelle découlent d'éléments indivisibles : gestion, entretien, réparation, construction et stock de matières premières.

Lorsque le volume de production qui épuise les possibilités de réaliser des économies d'échelle à l'égard d'un produit donné dépasse celui d'une usine de TME, la production de ce seul produit est confiée à une seule usine. Mais lorsque les possibilités de réaliser des économies d'échelle à l'égard d'un produit sont épuisées à de faibles volumes de production, l'usine peut diversifier sa production et utiliser ainsi plus efficacement ses gestionnaires, ses ingénieurs et la machinerie dont elle dispose. Au Canada, où les conditions du marché résultant de la diversification de la production par des entreprises appartenant à des industries à caractère d'oligopole exigent que les entreprises aient une vaste gamme de produits, mais où le marché ne peut absorber qu'une faible partie de cette production, les entreprises qui n'ont comme débouché que le marché intérieur peuvent, jusqu'à un certain point, réduire leurs coûts totaux en diversifiant la production d'une même usine plutôt qu'en établissant autant d'usines qu'il y a de produits. Ces entreprises de plus grande taille et à production diversifiée seraient plus efficaces qu'un grand nombre de petites entreprises dont chacune se limiterait à un seul produit.

Économies d'échelle au niveau de groupes d'usines

Dans un ouvrage publié en 1975 et intitulé *The Economics of Multi-Plant Operation*, Scherer et autres vont beaucoup plus loin et cherchent à expliquer en quoi l'exploitation de plusieurs établissements par une même entreprise peut être avantageuse. Ils font valoir qu'une entreprise qui possède plusieurs établissements peut comprimer au maximum le coût de la production en répartissant celle-ci géographiquement entre ses diverses usines et en compensant ses frais de transport par les économies d'échelle réalisées au niveau du produit et au niveau de l'usine. Par exemple, lorsque les frais de transport sont élevés par rapport aux économies d'échelle, une compagnie ayant plusieurs usines pourrait réduire ses coûts en produisant des séries de moins longue durée dans des usines de petite taille. Par contre, lorsque les frais de transport sont peu élevés, l'entreprise pourrait spécialiser sa production et confier à ses grandes usines la production de séries plus longues. On appelle « spécialisation optimale non équilibrée (géographiquement) » la répartition de la production entre les usines pour abaisser les coûts le plus possible. Scherer et autres comparent ces coûts à ceux d'usines régionales fabriquant chacune une gamme complète de produits, et concluent que « les économies attribuables à une spécialisation optimale non équilibrée doivent être assez faibles par rapport aux coûts totaux de production et de distribution ». Néanmoins, l'exploitation par plusieurs usines et la spécialisation géographiquement non équilibrée peuvent aider les entreprises à produire plus efficacement, car elles facilitent une planification des investissements par étapes qui permet d'accroître de beaucoup la capacité de production et, partant, d'abaisser la moyenne des coûts globaux.

Dans son témoignage devant la commission, Scherer a soutenu que les économies d'échelle au niveau du groupe d'usines sont probablement très minces pour les entreprises canadiennes du secteur manufacturier, de sorte que si l'on décidait de fractionner ces groupes de façon à ce que chaque entreprise n'ait qu'une seule usine, la perte d'efficacité dans la production serait négligeable. Mais Scherer et autres se sont montrés surtout préoccupés par les coûts de production et de transport. Ils n'ont étudié les facteurs de distribution, de recherche et développement, de commercialisation et de bénéfices qu'en fonction de ces coûts de production et de transport. C'est ce qui explique que, dans leur analyse quantitative, ils n'ont pas tenu compte de bon nombre d'avantages habituellement invoqués en faveur de la multiplication du nombre d'usines dans une même entreprise, tels la répartition des risques et la centralisation des achats.

Économies d'échelle au niveau de l'entreprise

Aux yeux de la commission, la question la plus importante est sans doute la relation entre la taille absolue d'une entreprise et l'efficacité de sa production. Si l'efficacité aux niveaux de la production, de la mise au point des produits et des procédés de fabrication, de la distribution, du financement, de la publicité et de l'exportation ne peut être atteinte que dans les grandes entreprises, une politique qui entraverait ou empêcherait la formation de telles entreprises ne pourrait que réduire l'efficacité générale de l'économie. La réalisation de telles économies pourrait inciter à la formation de conglomérats.

Dans un pays comme le nôtre, où le marché est limité, il se peut que la taille minimale d'efficacité suppose une très forte concentration industrielle, puisqu'il n'est peut-être possible de réaliser des économies d'échelle au niveau de l'entreprise qu'avec une taille relativement plus grande que la taille requise pour les économies au niveau de l'usine de TME. Dans certains cas extrêmes, cependant, comme dans l'industrie des compresseurs de réfrigérateurs où le rendement d'une seule usine de TME pourrait surpasser de beaucoup les besoins du marché intérieur, l'expansion d'une usine jusqu'à la taille minimale d'efficacité ne se produirait pas.

En ce qui concerne les secteurs à forte concentration, il faut se demander sérieusement si les entreprises de taille importante ne se livrent pas à une large exploitation en vue d'augmenter leur efficacité et s'assurer ainsi les bénéfices de monopole ou d'oligopole qui peuvent découler d'une structure industrielle concentrée et d'une politique d'oligopole en matière de prix. Au Canada, le manque de motivation à produire à grande échelle s'explique par la présence de barrières tarifaires relativement élevées et par l'importance de la propriété étrangère, dans certains secteurs. Ces deux facteurs peuvent contribuer à réduire la concurrence extérieure, car les entreprises étrangères peuvent ne pas vouloir concurrencer leurs filiales canadiennes. Par conséquent, dans le contexte économique canadien, il existe un rapport étroit entre les économies d'échelle au niveau de l'entreprise, la concentration industrielle, la stratégie industrielle, le commerce extérieur et la propriété étrangère.

Les facteurs de production qui peuvent avoir une incidence sur la réalisation d'économies d'échelle au niveau de l'entreprise (et qui n'ont pas encore été reliés aux économies d'échelle au niveau du produit, de l'usine ou d'un groupe d'usines) incluent habituellement la haute direction, le service de finances et de contrôle, la recherche et le développement, la publicité et la distribution, l'activité reliée aux exportations, les risques dont s'accompagnent les grands projets, ainsi que les frais généraux tels que les assurances et les services juridiques. L'étendue des économies d'échelle associée à ces facteurs prête encore quelque peu à controverse. Selon certains auteurs, les cadres supérieurs des grandes entreprises sont enterrés sous des masses de documents et de données statistiques nécessaires au contrôle de leur empire. Dans son livre publié en 1968 et intitulé *Industrial Organization*, Joe Bain fait remarquer qu'il est presque inévitable pour les grandes entreprises de réagir avec lenteur aux situations nouvelles. Il ajoute qu'au sein de ces compagnies, la prise de décision est normalement marquée d'une certaine rigidité et qu'il existe habituellement un manque de coordination entre les divers services. D'autres auteurs, par contre, vantent la grande efficacité du gestionnaire moderne, capable de tirer parti des plus récentes découvertes en matière de gestion et d'informatique. C'est aussi l'avis exprimé dans le mémoire qui a été présenté à la commission par Leonard Wrigley et David Leighton, ainsi que dans les témoignages de nombreux administrateurs de grandes entreprises, dont Paul Desmarais et John McDougald.

Le problème vient de ce qu'il est très difficile de mesurer le rendement des entreprises en s'appuyant sur des critères tels que l'efficacité des équipes de gestion, les finances et le contrôle, la recherche et le développement, la publicité et la distribution, de même que la pénétration des marchés d'exportation, et de comparer ensuite la courbe de ce rendement à l'échelle de leurs activités. Considérons la difficulté de mesurer l'efficacité de la recherche et du développement. Quelles variables faut-il utiliser? Les brevets d'invention, les articles de revues spécialisées, le nombre d'inventions importantes ou de procédés et de produits nouveaux? Il peut fort bien y avoir différentes économies d'échelle pour l'invention et l'innovation; c'est le cas, par exemple, des techniques Polaroid et Xerox. Ces deux procédés ont été inventés par des particuliers, mais l'apport des grandes entreprises a par la suite été nécessaire pour passer de l'invention à l'innovation et maintenir ces produits en tête du marché. On évalue les frais de développement de l'appareil photo Polaroid SX70 à plusieurs millions de dollars, somme dont l'inventeur particulier ne dispose évidemment pas.

Ce sont donc là les principaux niveaux — produit, usine, groupe d'usines et entreprise — où l'efficacité de l'invention, de la production et de la commercialisation peut s'accroître selon l'échelle. Nous allons aborder maintenant les problèmes que suscite l'évaluation de ces économies d'échelle et, en particulier, les principales conclusions de la commission concernant l'ampleur des différentes économies d'échelle.

MESURE DES ÉCONOMIES D'ÉCHELLE AUX NIVEAUX DU PRODUIT, DE L'USINE ET DU GROUPE D'USINES

Économies d'échelle aux niveaux de l'usine et du groupe d'usines

Plusieurs études ont porté sur la taille relative et l'efficacité des usines du Canada par rapport à celles des États-Unis et d'autres pays, mais dans l'ensemble, elles n'aboutissent pas à une conclusion bien nette. Selon l'étude de Scherer sur les économies d'échelle au niveau de groupes d'usines, dans six pays, c'est au Canada que, en termes d'emploi, la taille moyenne des usines est la plus faible (tableau 3.1).

Tableau 3.1

Indices de la taille relative des usines, selon le nombre moyen d'employés dans les usines les plus importantes dont la production équivaut à 50 % du rendement global de tout leur secteur d'activité.

(Point de repère le plus comparable de l'industrie américaine = 100)

	Canada	É.-U.	G.-B.	Suède	France	Allemagne
Brasseries	50	100	77	13	23	29
Tabac	25	100	81	10	15	24
Coton et fibres synthétiques	75	100	28	47	27	91
Peinture et vernis	103	100	340	121	94	162
Raffinage du pétrole	31	100	150	28	87	n.d.
Chaussures	51	100	97	27	85	103
Bouteilles de verre	94	100	86	57	131	114
Ciment	68	100	157	129	95	171
Acier	117	100	65	46	68	n.d.
Paliers antifriction	29	100	118	209	65	123
Accumulateurs	34	100	n.d.	n.d.	112	426
Taille relative moyenne	61	100	120	69	68	138

n.d. : non disponible.

Source : tiré de F. M. Scherer et autres, *The Economics of Multi-Plant Operation*, Cambridge (Mass.), 1975, tableaux 3.3 à 3.7.

Une étude réalisée par le Conseil économique du Canada n'arrivait pas à ces conclusions. Utilisant le nombre d'employés comme mesure de la taille, le conseil indiquait, dans son *Quatrième exposé annuel* publié en 1967, qu'en 1963 (dernière année pour laquelle les chiffres étaient disponibles), les entreprises étaient en moyenne plus grandes aux États-Unis qu'au Canada, mais que la taille moyenne des usines de la plupart des industries étaient plus grande au Canada. Ces observations amenaient le conseil à conclure que : « La seule taille d'un établissement n'est probablement pas un facteur déterminant de l'écart de productivité qui existe entre deux pays ... les facteurs importants seraient plutôt

la durée des séries de production et le degré de spécialisation ou de diversification de la production. » Dans un mémoire présenté à la commission, l'*Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers* souligne qu'en ce qui concerne les papiers fins, il lui est impossible de réaliser toutes les économies d'échelle possibles au niveau de l'usine, les séries de production de ces divers papiers étant de trop courte durée.

Dans l'étude qu'il a préparée pour la commission, Caves soutient pour sa part, que la taille moyenne des usines des industries de fabrication au Canada (mesurée selon la valeur ajoutée) ne diffère pas beaucoup de celle des usines américaines du même domaine.

Paul Gorecki, dans une monographie intitulée *Économies d'échelle et taille d'efficacité des usines de la fabrication au Canada* et publiée en 1976 par le ministère de la Consommation et des Corporations, dit n'être pas d'accord avec l'unité de mesure utilisée par le conseil pour établir ses comparaisons. Il a refait l'analyse selon une unité de mesure différente et constate que dans 69 des 123 industries visées (soit 56 % de l'échantillon), la taille des usines américaines était de 61 % plus grande, en moyenne, que celle des usines canadiennes. Toutefois, dans 50 industries (soit 41 % de l'échantillon), la taille des usines canadiennes était plus importante, mais l'écart n'était que de 32 %.

La comparaison serait peut-être plus valable entre la taille réelle de l'usine canadienne et la taille moyenne d'efficacité dans le secteur en cause. La comparaison avec cette norme indépendante fournit un meilleur indice de la possibilité d'accroître l'efficacité en adoptant la meilleure technologie possible (celle qui permet de réduire au minimum les coûts unitaires de production) d'une usine de TME (tableau 3.2).

Plusieurs études ont cherché à établir une comparaison entre les estimations de la TME d'usines qui tirent parti de la meilleure expérience pratique courante, dans certaines industries, et la taille réelle d'usines exploitées au Canada. Une étude réalisée en 1967 par H. C. Eastman et S. Stykolt sur les barrières tarifaires au Canada a révélé que dans environ le tiers d'un échantillon de 16 industries, aucune des usines n'atteignait la taille minimale d'efficacité. Dans un autre tiers, moins de 60 % atteignaient le degré optimal d'efficacité. Dans une seule industrie toutes atteignaient la taille minimale d'efficacité. Ces chercheurs sont arrivés à la conclusion qu'un pourcentage important de la production canadienne provient d'usines dont la taille est inefficace. Par voie de comparaison, aux États-Unis, 80 % en moyenne des entreprises de toutes les industries de la fabrication se rangent au-dessus de la taille minimale d'efficacité.

Gorecki a utilisé la technique de la persistance pour évaluer la TME des usines canadiennes, et il a ensuite comparé ces estimations à celles que d'autres chercheurs avaient obtenues par les méthodes de l'enquête et de l'ingénierie. (La TME d'une usine, au sens de l'efficacité selon la « persistance », est la taille qui lui permet de concurrencer le mieux les autres sur le marché et d'accroître sa part de la production industrielle. Selon la méthode des enquêtes et de

Tableau 3.2

Nombre d'usines de TME conciliables avec la consommation nationale canadienne, vers 1968

Industrie	Nombre d'usines de TME conciliables avec la consommation nationale canadienne	Nombre total d'usines, 1967	Pourcentage d'augmentation des coûts unitaires au tiers de la TME
Vers 1968			
Réfrigérateurs et congélateurs	0,7	33	6,5
Cigarettes	1,3	21	2,2
Détergents solides	1,7	n.d.	3,8
Acier traité	2,6	44	11
Acide sulfurique	2,7	n.d.	1,5
Brasseries	2,9	48	5
Accumulateurs d'automobiles	4,6	24	4,6
Paliers antifriction	5,9	n.d.	8
Raffinage du pétrole	6	41	4,8
Peinture et vernis	6,3	159	4,4
Ciment	6,6	24	26
Bouteilles de verre	7,2	n.d.	11
Tissus	17,4	n.d.	7,6
Brique	32	78	37,5
Boulangeries	40,8	2 275	11,3
Chaussures (autres qu'en caoutchouc)	59,2	206	1,5

Source : 1. P. K. Gorecki, *Économies d'échelle et taille d'efficacité des industries de la fabrication au Canada*, Ottawa, 1976, tableaux 6.3 et 6.4.

2. Bureau fédéral de la statistique, *L'industrie de la fabrication au Canada, 1967*, Cat. n° 31-203 (Ottawa).

Note : n.d. = non disponible.

l'ingénierie, la définition d'une usine de TME dans une industrie donnée se fonde sur les calculs des ingénieurs qui ont conçu les usines et la machinerie de cette industrie.) Les résultats de cette comparaison figurent au tableau 3.3. Les estimations obtenues ne concordent approximativement que pour une seule des industries de l'échantillon de Gorecki, soit celle des chaussures autres qu'en caoutchouc où l'indice obtenu par la méthode de la persistance était de 1, et par la méthode de l'ingénierie, de 1,7.

Bien qu'elles ne se prêtent pas à une comparaison rigoureuse, les données recueillies par Gorecki viennent en quelque sorte appuyer l'hypothèse de Eastman et Stykolt selon laquelle au Canada, par suite de situations d'oligopoles et de la protection des marchés, les entreprises construisent des usines de taille inférieure à la TME; les usines qui parviennent à subsister sont de taille beaucoup plus petite que la TME. Le degré de concurrence nécessaire pour forcer les entreprises à se doter d'usines ayant au moins la taille minimale

d'efficacité n'existe pas sur le marché canadien. Dans bien des secteurs, il suffirait de quatre usines de TME pour approvisionner le marché intérieur, voire dépasser ses besoins. Étant donné le caractère d'oligopole des industries canadiennes, les entreprises ne pourraient construire d'usines de TME sans gruger une part du marché de leurs concurrents et, du même coup, provoquer une guerre des prix.

Tableau 3.3

Taille des usines TME en tant que pourcentage de la taille de l'industrie, au Canada, en 1967

	Estimation de la TME selon la technique de la persistance 1961-1966	Estimation de la TME selon la technique de l'ingénierie
Raffinage du pétrole	1,1	16,7
Chaussures autres qu'en caoutchouc	1	1,7
Acier traité	0,2	38,5
Réfrigérateurs et congélateurs	3,7	142,9
Accumulateurs d'automobiles	4,3	21,7
Boulangeries	0,3	2,5
Brique	1,4	3,1

Source : Gorecki, *op. cit.*

L'une des principales objections à toute cette analyse, c'est que les estimations au niveau de l'usine, selon les techniques des enquêtes ou de l'ingénierie ne tiennent pas compte des frais de transport. A titre d'exemple, Scherer a calculé que 2,9 brasseries et 6,6 cimenteries de taille minimale d'efficacité suffiraient à alimenter le marché canadien, alors que les quatre plus grandes entreprises de ces secteurs exploitent respectivement 36 brasseries et 16 cimenteries. Si l'on devait ajouter les frais de transport aux coûts de production et prendre comme critère le coût du produit livré, la TME de ces usines serait sûrement plus faible, surtout au Canada où le marché est très dispersé.

L'estimation de la TME par la technique de l'ingénierie met trop l'accent sur le désavantage que peut comporter la faible taille des entreprises canadiennes et néglige leur efficacité relative. Les études qui utilisent ces estimations corroborent la conclusion selon laquelle les entreprises canadiennes ont construit des usines de taille inférieure à la TME, afin de réduire le coût du produit livré en desservant un petit marché situé à proximité de l'usine. Les frais de transport protègent de nombreux secteurs du marché canadien de la concurrence étrangère; les entreprises peuvent donc exploiter de petites usines très dispersées et desservir des marchés isolés sans craindre la concurrence des grandes entreprises étrangères. Par ailleurs, comme la plupart des industries

canadiennes de la fabrication sont concentrées dans la région du Québec et de l'Ontario et qu'elles visent avant tout les marchés canadiens, les usines situées dans le nord des États-Unis ont à faire face à peu près aux mêmes frais de transport pour desservir les marchés canadiens, mais peuvent néanmoins fonctionner à plus grande échelle puisqu'elles écoulent leur production à la fois sur les marchés canadiens et américains. La structure tarifaire, tant aux États-Unis qu'au Canada, contribue donc de façon importante à créer et à maintenir un climat économique qui permet la survie d'entreprises fonctionnant à un niveau inférieur à la TME. De plus, la présence d'importants capitaux étrangers peut aussi réduire les importations et diminuer les possibilités d'exportation et, par conséquent, inciter à l'exploitation d'usines de taille inférieure à la TME.

Scherer et certains chercheurs qui ont travaillé pour le compte de la commission sont d'accord quant aux effets de plusieurs variables qu'ils ont mesurées dans leurs études statistiques. Ils ont constaté qu'à l'intérieur d'une industrie, le pourcentage des entreprises atteignant une échelle efficace augmente selon la taille du marché, la concentration de l'industrie, les conséquences en matière de coûts que doivent subir les usines fonctionnant à un niveau inférieur à la TME et l'augmentation de la demande, tandis qu'il décroît en fonction de l'augmentation des frais de transport. Une étude, notamment, soutenait que ce pourcentage augmentait selon l'importance des exportations et la concurrence de la part des importations et qu'il diminuait selon le degré de protection tarifaire, de contrôle étranger et de différenciation du produit.

Voilà qui semble logique. En effet, plus la dimension du marché est grande par rapport à la TME, plus on peut construire d'usines de taille minimale d'efficacité. Plus la concentration est forte, plus il y a de possibilités que les nouveaux établissements destinés à satisfaire à une demande accrue soient de taille minimale d'efficacité. Plus le taux d'accroissement de la taille du marché est élevé et plus le besoin d'ajouter à la capacité de production se fait sentir, plus il est probable que l'on construise des usines de TME ou que l'on porte à ce niveau la taille des usines existantes. Plus les frais de transport sont élevés, plus on est porté à construire des usines de faible taille et à les disperser géographiquement. Plus les usines fonctionnant à un niveau inférieur à la TME sont désavantagées quant aux coûts, plus on a tendance à construire des usines de taille minimale d'efficacité. Plus la protection contre la concurrence étrangère est grande, moins on est porté à produire au niveau de la TME. Plus les possibilités d'exportation et l'envergure du marché sont prononcées, plus une industrie peut se permettre de construire des usines de taille minimale d'efficacité.

Économies d'échelle au niveau du produit

Préoccupés par les économies d'échelle au niveau de l'usine (et du groupe d'usines), de nombreux observateurs n'ont que très peu tenu compte des économies d'échelle possibles au niveau de certains produits. Or, les économies d'échelle au niveau du produit constituent peut-être le principal facteur d'inef-

ficacité de la production au Canada. A titre d'exemple, bien des usines de Dominion Textile sont aussi grandes que les usines de textile des États-Unis et leur taille est bien supérieure à la TME, mais Dominion Textile Limited fabrique néanmoins une gamme beaucoup plus importante de produits que les entreprises américaines. Autres exemples : pour produire une gamme complète d'écrous et de boulons, The Steel Company of Canada, Limited (Stelco) a des séries de production qui sont beaucoup moins longues que celles de ses concurrents américains et japonais. Il y a plus de temps mort, de coulage et de frais d'apprentissage dans les usines canadiennes que chez leurs homologues des États-Unis.

On a beaucoup négligé ces pertes d'économies au niveau du produit que subissent les entreprises à faible production; pourtant, elles sont souvent fort importantes. Gorecki a fait certains calculs dans plusieurs secteurs, afin de démontrer combien l'exploitation d'usines de la taille des usines canadiennes est désavantageuse au chapitre des coûts. Comme le révèlent les données du tableau 3.2, dans la plupart des secteurs, ces désavantages seraient légèrement inférieurs à 10 % dans les usines fonctionnant au tiers de la TME. Mais n'oublions pas que dans plusieurs industries, surtout celles qui ont une production homogène, un désavantage de 5 % seulement au chapitre des coûts mènerait à une très nette situation d'infériorité vis-à-vis des concurrents.

Les calculs de Gorecki ne tiennent pas compte de la rançon d'une production diversifiée à l'intérieur d'une même usine. Dans une étude réalisée en 1963 pour le Conseil économique du Canada, et intitulée *Différences de prix et de productivité dans les industries manufacturières, Canada et États-Unis, 1963*, E. C. West analyse ces éléments et démontre que près du tiers de l'écart de productivité entre les industries est relié à un facteur d'échelle : les industries dont la production brute est considérable par rapport aux industries américaines ont également un indice de productivité plus élevé que ces dernières. Par contre, son analyse ne révèle aucun rapport entre la productivité relative et la production brute d'un établissement. Ces résultats portent à croire que les économies d'échelle réalisées par les entreprises ayant une forte production ne sont probablement pas dues à une différence dans la taille de l'établissement, mais plutôt à une spécialisation plus poussée à l'intérieur de ces établissements.

Une analyse détaillée de la productivité industrielle au Canada, réalisée par le ministère de l'Industrie et du Commerce et intitulée *Taille et productivité des établissements de l'industrie manufacturière au Canada, 1973*, donne à entendre qu'à quelques exceptions près, la taille d'une usine n'influe guère sur sa productivité. Cette étude infirme l'opinion selon laquelle il suffit d'accroître la taille de l'établissement pour relever sa productivité. Elle conclut, néanmoins, qu'une bonne partie du problème tient sans doute au mode d'organisation industrielle de la production au sein même des usines canadiennes. Cet avis est conforme à celui du Conseil économique du Canada selon lequel l'inefficacité au niveau de l'usine serait attribuable au large éventail de produits que fabriquent les usines canadiennes.

Cette opinion n'est pas nouvelle puisqu'en 1957 la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada notait déjà le phénomène. Elle faisait observer que si l'on pouvait exécuter de très longues séries normalisées, il serait peut-être possible d'employer des techniques de production différentes grâce à une machinerie spécialisée et de réaliser ainsi des économies sensibles en réduisant le temps d'inactivité des employés entre les séries de production. Scherer a montré qu'un processus de production « par fournées » a été utilisé pour une production faible ou moyenne de paliers antifriction, alors que pour des volumes plus élevés, on a eu recours à un processus de production continue. Il a également démontré qu'une réduction des coûts de fabrication pouvant s'élever jusqu'à 50 % est réalisable par le passage de la méthode de production dite par fournée à la méthode de production continue. Ce cas extrême démontre bien que les économies d'échelle au niveau du produit peuvent être plus importantes que les économies d'échelle au niveau de l'usine.

Scherer conclut que pour quatre et peut-être même sept des 12 industries constituant l'échantillon utilisé, les économies d'échelle sont plus importantes au niveau du produit qu'au niveau de l'usine. Eastman et Stykolt ont constaté que la diversification de la production entraînait une augmentation des coûts dans des industries telles que celles des pneus et des détergents. Des interviews menées dans le cadre de l'étude de D. J. Daly et autres sur la taille et la spécialisation dans l'industrie de la fabrication au Canada ont révélé qu'aux yeux des hommes d'affaires canadiens, la courte durée des séries de production est l'une des principales causes des coûts de production élevés dans de nombreux secteurs d'activité. Il ressort de leurs entretiens avec des représentants de nombreuses compagnies, afin de déterminer quel serait (en gardant le même nombre d'employés et la même machinerie) l'effet d'une plus grande spécialisation et d'une prolongation de la durée des séries de production, que les gains ainsi réalisés seraient « appréciables et, dans certains cas, étonnants ».

Dans son étude intitulée *Au-delà des frontières*, le Conseil économique du Canada insiste sur la large gamme des produits fabriqués par chaque usine. S'appuyant sur plusieurs études détaillées d'entreprises des pays du Marché commun, le conseil prévoit que le libre-échange donnerait lieu à une rationalisation très marquée des usines, au sein de chaque secteur.

Avant de quitter le sujet des économies d'échelle au niveau de l'usine et des produits, nous donnerons un dernier exemple pour bien souligner le caractère complexe de toute cette question des usines de TME et la très grande prudence dont doit faire preuve quiconque veut tirer des conclusions de ces calculs. Selon la livraison du 1^{er} novembre 1976 de la revue *Business Week*, la compagnie Emerson Electric aurait adopté une stratégie qui devait lui assurer les coûts les plus bas dans son secteur. Elle avait, à cette fin, établi de petites usines en milieux ruraux où les salaires étaient bas. Si des chercheurs avaient considéré ces établissements du point de vue des économies d'échelle au niveau de l'usine, ils leur seraient apparus comme inférieurs à la TME et, par

conséquent, inefficaces et d'exploitation coûteuse. Nous ne citons pas cet exemple pour déprécier le travail de ces chercheurs, mais simplement pour exhorter à la prudence.

ÉCONOMIES D'ÉCHELLE AU NIVEAU DE L'ENTREPRISE

Nous avons étudié jusqu'ici les avantages dont jouissent les grandes entreprises et leurs usines quant à leur capacité de production. Mais d'autres activités de ces entreprises méritent la même attention, car elles peuvent aussi entraîner des économies d'échelle. Parmi ces activités, les plus importantes sont la recherche et le développement, la gestion, le financement, la commercialisation (publicité et distribution) et la prise de risques. Il s'agit ici de déterminer si les économies d'échelle découlant de ces activités (quand elles existent) exigent que l'établissement ait une taille supérieure à celle qui est subordonnée uniquement aux exigences de la production.

Recherche et développement

De tous les pays industrialisés de l'Occident, c'est le Canada qui, par tête d'habitant, consacre le moins d'argent à la recherche et au développement; et encore, ces dépenses sont-elles concentrées chez un très petit nombre de grandes entreprises. Le débat reste ouvert sur la relation qui peut exister entre la taille d'une entreprise, l'importance de ses activités de recherche et de développement, et les résultats obtenus. Il n'a pas été facile d'établir des critères valables pour mesurer l'intrant (ingénieurs, dépenses en recherche et développement, etc.) et l'extrait (brevets, inventions, innovations), ou pour déterminer la taille utile de l'usine, de la division ou de l'entreprise à mesurer. Il est donc difficile d'obtenir des réponses définitives au sujet du rapport qui doit exister entre la taille et l'activité de recherche et de développement.

Une question connexe se pose au Canada, soit l'importation, en vertu de permis, de techniques et de procédés d'origine étrangère par rapport à leur mise au point chez nous. A l'heure actuelle, plus de 90 % des brevets en vigueur au Canada sont d'origine étrangère.

Plusieurs auteurs en sont venus à la conclusion que les grandes entreprises sont plus favorables à l'innovation que les petites entreprises. John Kenneth Galbraith soutient (sans toutefois le prouver par des exemples) que, de nos jours, le coût de l'innovation technique est si élevé que seules les grandes compagnies peuvent supporter ces dépenses. Il ajoute que les travaux de recherche et de développement sont aussi risqués que coûteux et que, par conséquent, seules les grandes entreprises peuvent maintenir, à ce chapitre, un sain équilibre entre les recherches profitables et celles qui s'avèrent déficitaires. D'autres prétendent qu'il est sûrement possible de réaliser des économies d'échelle par la recherche et le développement. Un grand laboratoire peut justifier l'achat de matériel spécialisé pour faciliter l'expérimentation et peut aussi faire travailler de concert des spécialistes de plusieurs disciplines. La recherche et le développement peut également tirer parti des économies d'échelle réalisées dans d'autres secteurs d'une grande entreprise. Si une grande compagnie l'emporte, au plan de la publicité, sur une petite entreprise,

elle pourra plus facilement trouver des débouchés à ses nouveaux produits et tirer ainsi des avantages encore plus marqués de la mise au point d'un produit donné. De plus, étant donné leur fort chiffre d'affaires, les grandes entreprises sont avantagées pour ce qui est de l'introduction de nouveaux procédés de fabrication, puisqu'un nouveau procédé permettant de réduire les coûts d'un certain pourcentage fera réaliser plus d'économies à la compagnie dont le volume de production est élevé.

La capacité d'attribuer avantageusement des licences peut aussi être fonction de la taille d'une entreprise et de son aptitude à mener ses propres activités de recherche et de développement. Les licences sont généralement l'objet de concessions réciproques, c'est-à-dire que deux entreprises se concèdent une autorisation à l'égard de différents produits ou procédés. La concession réciproque de licences réduit le coût du transfert de la technologie en comblant les carences de renseignements et en atténuant les risques que peuvent comporter l'utilisation et la vente de technologies. Pour participer à ces échanges, une entreprise doit être en mesure de s'occuper elle-même de recherche et de développement. Un procédé obtenu sous licence plutôt que développé chez elle peut limiter le marché d'exportation d'une entreprise canadienne, car bien souvent, la compagnie qui accorde la licence limite au marché canadien la vente des produits en cause.

D'autre part, on fait aussi valoir que la forte taille d'une entreprise peut nuire au processus de recherche, de développement et d'innovation, car plus la structure administrative est vaste, plus la hiérarchie est complexe et plus est grande, dit-on, la possibilité que l'idée soit rejetée. Cette lourdeur administrative peut avoir pour effet de rendre les grandes entreprises réfractaires aux innovations vraiment percutantes. L'impossibilité de faire accepter leurs projets par la haute direction pourrait pousser les chercheurs les plus créateurs à quitter les laboratoires des grandes compagnies et à poursuivre seuls leurs recherches. La tendance de la recherche à devenir trop bien organisée dans les grands laboratoires pourrait aussi constituer un problème.

Pour tirer profit des possibilités qu'offrent les licences, il peut suffire à une entreprise d'être assez importante pour occuper un bon poste d'observation sur le marché international de la technologie. Une entreprise de petite taille dont les activités de recherche et de développement sont réduites est peut-être mieux en mesure d'absorber une nouvelle technologie puisqu'elle ne possède que peu de chercheurs intéressés à leurs propres produits ou procédés.

Néanmoins, plusieurs mémoires présentés à la commission, notamment par l'Association des manufacturiers canadiens, la Compagnie pétrolière Impériale Ltée et l'Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers, reflétaient l'avis des hommes d'affaires, selon lequel une entreprise doit être de grande taille pour réussir ses programmes de recherche et de développement.

Il n'existe que peu d'études canadiennes sur la relation entre la taille et l'activité créatrice de nos sociétés. La série de publications de Statistique Canada intitulée *Dépenses au titre de la recherche et du développement industriels au Canada* renferme les meilleures données à ce sujet. Elles proviennent de toutes les grandes compagnies et de celles dont le ministère

connaît ou soupçonne les activités en matière de recherche et de développement. De façon générale, ces études confirment la conclusion selon laquelle les entreprises de telle ou telle taille sont plus aptes que d'autres à favoriser le progrès technique, bien que cette règle ne se vérifie pas dans tous les cas.

L'ensemble des données montre que, parmi les entreprises qui se livrent à la recherche et au développement, l'importance de ces initiatives augmente plus que proportionnellement jusqu'à une certaine taille, puis décroît en proportion du volume des ventes. Scherer résume ainsi la situation : « L'effort relatif a tendance à croître selon la taille, jusqu'à un certain point, puis à décroître, les entreprises d'importance moyenne fournissant le plus gros effort par rapport à leur taille. » Il tire une conclusion semblable de ses propres recherches et affirme : « Aux fins de l'invention ou de l'innovation, il est bon qu'une entreprise ait une « certaine envergure » par exemple un chiffre d'affaires allant de 75 à 200 millions de dollars. Mais, au-delà de ce seuil, une taille supérieure ajoute bien peu ou rien du tout, et risque même d'entraîner une réduction du rendement en matière d'invention ou d'innovation. » (*Industrial Market Structure and Economic Performance.*)

L'échantillon de Scherer est tiré du répertoire des 500 plus grandes entreprises américaines publié dans la revue *Fortune*. Pour mieux illustrer, du point de vue de l'industrie canadienne, sa remarque au sujet de la nécessité d'une « certaine envergure », mentionnons qu'en 1964 (l'année la plus proche de la date de l'étude de Scherer pour laquelle les données étaient disponibles au Canada), parmi les 100 plus importantes sociétés non financières du Canada, 40 seulement avaient un chiffre d'affaires annuel de plus de 200 millions de dollars, 49, de plus de 135 millions, et 68, de plus de 75 millions.

Les études canadiennes sur la relation qui existe entre la taille et l'innovation ont surtout cherché à déterminer quelles sommes ont été consacrées à la recherche et au développement. Jusqu'à tout récemment, ces études ne traitaient que de cas particuliers et présentaient des essais d'analyses statistiques. McFetridge, Caves et d'autres ont effectué des recherches dans ce domaine pour le compte de la commission. Une de ces études visait à déterminer la relation entre la taille d'une entreprise et l'importance de ses activités en matière de recherche et de développement; elle concluait que les sommes engagées par une compagnie à cette fin augmentent en fonction de sa taille, mesurée selon les ventes et l'emploi. Pour deux industries très importantes, celle des produits électriques et celle des « produits chimiques », nous avons constaté que lorsque les ventes avaient atteint un certain seuil, les activités de recherche et de développement marquaient une augmentation proportionnellement supérieure à la taille de l'entreprise. Ce seuil était très élevé, puisqu'il dépassait 200 millions de dollars. Cette analyse révélait qu'au-delà d'un chiffre d'affaires d'environ 230 millions de dollars, la recherche et le développement financés par une entreprise accuseraient une baisse par rapport au chiffre d'affaires. (Il est à noter que cette estimation rejoint celle de Scherer indiquée ci-dessus.) De tels énoncés ne tiennent pas compte des différences qui existent

d'une industrie à l'autre quant au rapport entre la taille et l'innovation, ou encore, des facteurs tels que les possibilités inégales d'innovation des diverses industries.

En 1976, J. D. Howe et D. G. McFetridge ont publié dans *La Revue canadienne d'économie* une analyse des facteurs qui déterminent quelles dépenses seront consacrées par l'industrie à la recherche et au développement et ont pu établir certaines différences d'une industrie à l'autre. Ils ont constaté que les principaux facteurs sont les ventes courantes, la marge d'autofinancement et les subventions de l'État à la recherche et au développement.

Au cours de leurs travaux pour le compte de la commission, McFetridge et ses collaborateurs ont constaté que, dans certaines industries, les grandes entreprises semblaient tirer un meilleur parti que les petites entreprises de leur budget de recherche et de développement. Ils ont remarqué, en particulier, que l'augmentation du nombre de brevets obtenus par certaines industries était supérieure à l'accroissement des dépenses consacrées par le passé à la recherche et au développement. En étudiant, pour trois industries, l'influence de la taille d'une entreprise sur le rendement moyen de la recherche et du développement, ils ont constaté qu'une augmentation de la taille de l'entreprise correspondait à une augmentation du nombre des brevets résultant des dépenses engagées à cet effet. Cette situation se retrouve :

1. dans l'industrie électrique, chez les plus grandes entreprises;
2. dans l'industrie chimique, chez les entreprises qui consacrent un budget assez important à la recherche et au développement;
3. dans l'industrie des machines, chez les entreprises qui disposent de budgets de recherche et de développement relativement peu élevés.

McFetridge conclut qu'il est bien difficile de tirer des constantes à partir de ces données et qu'il n'existe pas de preuve suffisante que les initiatives d'innovation d'une entreprise ont tendance à augmenter d'une façon plus que proportionnelle à sa taille.

Dans un mémoire présenté à la commission, Wrigley estime que les dépenses relatives à un travail important et continu de recherche et de développement, et le chiffre d'affaires nécessaire pour soutenir un tel travail, se chiffrent à 40 millions de dollars par catégorie de produits.

Harold Crookell, Leonard Wrigley et Peter Killing ont étudié (dans un livre qui paraîtra bientôt) l'aptitude des entreprises canadiennes à se livrer de façon permanente à la recherche et au développement, tant de leur propre initiative que par voie de licences. Plutôt que de s'appuyer sur les données globales d'un grand nombre d'entreprises canadiennes, ils ont fait des enquêtes approfondies auprès d'entreprises du Canada, des États-Unis et du Royaume-Uni. Ils sont arrivés à la conclusion qu'au Canada, les entreprises n'ont ni l'envergure ni les marchés locaux nécessaires pour rendre profitable un programme permanent de recherche et de développement. Cela ne veut pas dire que les petites entreprises soient incapables de créer de nouveaux produits, mais simplement qu'elles ne peuvent le faire de façon assez soutenue pour se

maintenir longtemps à un niveau de concurrence internationale. C'est pourquoi Crookell recommande que les entreprises canadiennes bénéficient d'allègements fiscaux, de façon à pouvoir grandir suffisamment pour poursuivre un programme permanent et rentable de recherche et de développement.

Ces études ne peuvent conduire qu'à des conclusions très provisoires. Néanmoins, il y a lieu de croire que la taille de l'entreprise est un élément important dans la poursuite d'activités de recherche et de développement, lorsque l'on considère le volume des dépenses qui y sont engagées. Mais il semble bien qu'une forte taille ne soit pas essentielle à la participation au processus d'innovation, et les grandes entreprises ne semblent être avantagées qu'aux derniers stades du processus, ceux de l'investissement et du développement.

Aucune étude n'établit de rapport entre la taille d'une entreprise et son aptitude à accorder des licences ou à profiter des licences obtenues. Or cette question est d'une importance primordiale pour le Canada et les chercheurs devraient s'y arrêter.

La gestion

On n'a pas encore trouvé le moyen de mesurer l'efficacité de la gestion en fonction de la taille. Desmarais, de Power Corporation, incarne le gestionnaire moderne à la tête d'un empire diversifié : le siège social de sa société n'a qu'un personnel de 22 employés pour contrôler et diriger une entreprise dont les avoirs sont évalués à 575 millions de dollars. S'appuyant sur des techniques de gestion décentralisée, Desmarais ne semble voir aucune limite naturelle à la taille d'une entreprise moderne et diversifiée. En revanche, McDougald, de la société Argus, estime qu'il est fort dangereux pour les entreprises de se diversifier dans des secteurs où elles ne possèdent aucune expérience.

Au niveau de l'entreprise (qu'elle se compose d'une ou de plusieurs usines), certaines économies de gestion peuvent être réalisées grâce à des activités administratives et des services exigeant, à divers niveaux de production, un nombre de cadres assez constant et indivisible. Le cas échéant, les coûts unitaires de ces fonctions diminueront à mesure qu'augmentera le rendement de l'entreprise. L'entreprise composée de plusieurs usines à production diversifiée peut établir une moyenne qui tienne compte de la fluctuation de la demande de services de gestion, afin de mieux utiliser son personnel et maintenir des réserves proportionnellement plus faibles pour faire face à des demandes de pointe relativement uniformes. Les grandes compagnies peuvent mieux répartir les tâches et employer des spécialistes dans des domaines tels que la programmation linéaire et les relations de travail, tandis que les petites entreprises ne peuvent s'offrir les services de ces experts ou doivent se contenter de gens moins bien formés. Il est ordinairement peu efficace de recourir de façon intermittente à des consultants de l'extérieur.

Mais la taille peut aussi présenter des inconvénients. Comme dans le cas de la recherche et du développement, l'ampleur du personnel administratif nécessaire au fonctionnement des grandes sociétés peut être une cause de

frustration pour les jeunes gestionnaires dynamiques; de même, la multiplication des paliers de bureaucratie nécessaires pour conserver le contrôle de l'entreprise peut entraîner des retards, des erreurs et des dépenses inutiles.

S'il est possible de réaliser des économies de gestion au niveau de l'entreprise, quelles répercussions auront-elles sur les coûts et les bénéfices? La comparaison de la rémunération versée aux gestionnaires, aux préposés aux écritures et aux autres employés qui ne sont pas directement engagés dans la production, avec les autres coûts de production peut nous donner une indication très approximative de l'ampleur des dépenses administratives par rapport aux frais d'exploitation. En 1975, ce rapport était de 9,8 % pour l'ensemble des industries manufacturières canadiennes. Les études portant sur la relation entre la taille de l'entreprise et les niveaux d'administration n'ont pas mené à des conclusions bien solides. Cependant, Scherer conclut que les frais d'administration n'ont eu une croissance proportionnellement inférieure à celle de l'entreprise que dans un petit nombre de cas. La plupart du temps, dit-il, l'accroissement de la taille entraîne des coûts unitaires administratifs plus élevés.

Pour ce qui est de la qualité des gestionnaires et du personnel administratif, Scherer « ne perçoit aucune relation apparente entre la taille de l'entreprise et les attributs du bon gestionnaire que sont le dynamisme, l'intelligence, l'ouverture d'esprit et le sens des relations humaines ». Comme il était à prévoir, les grandes compagnies avaient tendance à employer un plus grand nombre de spécialistes en gestion que les petites entreprises, mais celles-ci, en revanche, comptaient des employés rompus à diverses fonctions.

La commission a reçu des mémoires et des témoignages au sujet de la gestion, envisagée du point de vue des conglomérats. Wrigley et Leighton soutiennent dans leurs mémoires que, en théorie comme en pratique, d'importantes économies d'échelle au niveau de la haute direction permettent aux grandes entreprises diversifiées d'améliorer leur efficacité. Des gestionnaires de grandes entreprises telles Canadien Pacifique Limitée, la Banque Royale du Canada et The Investors Group ont fait état, dans leurs témoignages, des avantages que leurs succursales peuvent retirer des services offerts par le personnel du siège social dans des domaines comme la coordination, le financement ou la planification à long terme. La Compagnie Rothmans de Pall Mall Canada Limitée et les Industries Redpath Limitée ont fait valoir que la taille, l'effectif et la rentabilité de leurs filiales avaient augmenté après l'acquisition. Toutefois, le rendement réel des conglomérats, tant aux États-Unis qu'au Canada, ne semble pas appuyer la thèse selon laquelle, sur le plan des économies de gestion, la petite entreprise non diversifiée est défavorisée par rapport aux grandes entreprises hétérogènes.

Dans une étude réalisée pour le compte de la commission, Michael Spence et Richard Caves démontrent que la proportion des travailleurs non directement reliés à la production est plus grande dans les industries canadiennes que chez leurs homologues américains. La différence tient probablement à la plus grande diversification de la production de nos entreprises canadiennes et à leur plus faible taille. Nos entreprises pourraient donc, semble-t-il, réaliser d'import-

tantes économies de gestion si elles étaient moins diversifiées. Dans *Industrial Organization in Japan*, Caves et Uekusa notent que le pourcentage des frais administratifs par rapport aux dépenses totales est moindre chez les grandes entreprises.

COMMERCIALISATION

Économies d'échelle relatives à la publicité et à la distribution

Au chapitre de la publicité, les grandes entreprises jouissent-elles d'avantages par rapport aux petites entreprises? Oui, sans doute, mais il faut distinguer entre économies réelles et économies pécuniaires. Le coût de la publicité d'une entreprise peut diminuer en proportion de son importance, soit à cause du pouvoir dont disposent les grandes entreprises sur le marché de la publicité, soit par suite des économies réelles qu'elles peuvent réaliser. Les grandes entreprises sont mieux situées que les petites pour réaliser des économies d'échelle de divers genres, tant pécuniaires que réelles. Les campagnes publicitaires doivent bien souvent être menées à un seuil élevé pour atteindre leur efficacité maximale, et les retombées, en termes absolus, sont assez fortes jusqu'à un certain niveau, après quoi le rendement est décroissant. Pour la publicité d'un produit, l'annonceur peut faire appel à plusieurs media d'information et il peut réaliser des économies quand le prix des messages décroît en fonction du nombre d'annonces achetées. On ne saurait pourtant dire dans quelle mesure ces réductions correspondent à des économies réelles pour les media plutôt qu'à un pouvoir d'achat accru pour l'annonceur.

Les grandes entreprises créent souvent une image de marque pour leurs produits, introduisant ainsi des économies d'échelle artificielles dans la commercialisation et créant des barrières à l'entrée au détriment des petites entreprises. Dans plusieurs industries de biens de consommation, par exemple, les nouveaux produits doivent être lancés à grand renfort de publicité; or, la plupart des petites entreprises peuvent difficilement se permettre de telles dépenses. Pour ce qui est de l'avantage dont jouissent les industries de tête en matière de prix et de coût, par rapport à leurs rivales, Joe Bain conclut, dans une étude intitulée *Barriers to New Competition* et portant sur 20 industries américaines, que la différenciation du produit est « au moins du même ordre d'importance général (surtout en ce qui concerne les biens de consommation) que les économies réalisées grâce à la production et à la distribution à grande échelle ». Dans une étude récente, Scherer a montré, en se fondant sur un échantillon de huit industries de biens de consommation, que l'image commerciale confère un avantage, au niveau de ventes en gros, allant de 1 à 50 %. La différenciation de l'image du produit ne s'est révélée réellement importante que dans deux industries, soit celles de la bière et des cigarettes. On a constaté que dans ces deux industries, une forte image commerciale représentait, au niveau du prix de vente en gros, un avantage d'entre 8 et 40 % pour la bière et d'entre 10 et 50 % dans le cas des cigarettes. Mais l'exploitation d'entreprises à plusieurs usines, pour tirer parti de cet avantage, n'était essentielle que dans l'industrie de la bière. Dans son témoignage, la société John Labatt Limited a

affirmé que les économies au chapitre de la publicité permettent aux brasseries de produire une plus vaste gamme de produits de haute qualité à un prix donné.

Existe-t-il nécessairement un lien entre la taille d'une entreprise et les avantages qu'elle peut tirer de la publicité? Ici encore, les seules données statistiques mesurables sont les dépenses consacrées à la publicité. Dans une étude réalisée aux États-Unis en 1974, W. S. Comanor et T. A. Wilson donnent à entendre que, dans la plupart des industries, les grandes entreprises dépensent proportionnellement plus pour la publicité que leurs concurrentes de plus petite taille. Toutefois, il y avait un certain nombre d'industries pour lesquelles les données recueillies indiquaient que des entreprises n'atteignant pas la taille des industries de tête dépensaient autant et parfois plus que celles-ci en matière de publicité. Ce dernier groupe comprenait la plupart des industries affichant un rapport publicité-ventes élevé. Dans les deux cas, cependant, les très petites entreprises (celles qui se situent au-dessous des 20 premières) ne consacrent que peu d'argent à la publicité tant en termes absolus que par rapport à leurs ventes.

Dans son travail réalisé pour la commission, Caves constate qu'un fort pourcentage de publicité par rapport aux ventes s'accompagne de gros bénéfices dans les industries qui ne subissent guère la concurrence de produits importés, mais qu'elle s'accompagne de faibles bénéfices dans celles qui y sont exposées. Cette constatation indique que la concurrence étrangère réduit l'aptitude des entreprises canadiennes à créer des images commerciales et à récolter des bénéfices supérieurs à la moyenne.

D'autres experts insistent sur l'importance des économies d'échelle réalisables au niveau de la commercialisation et de la distribution. En comparaison des entreprises américaines de même taille, les entreprises canadiennes fabriquent, dans leurs secteurs respectifs, un bien plus grand nombre de produits. Cela est dû en grande partie aux frais de vente et de distribution; une fois le nom de la marque établi, d'autres produits sont vendus sous cette appellation à peu de frais supplémentaires. Un agent peut tout aussi facilement vendre une gamme complète de produits qu'un seul. Les achats des magasins de détail entraînent d'importants frais de recherche, de formation et de lancement; ils sont donc susceptibles d'acheter des produits qui font partie de séries complètes.

Les entreprises qui fabriquent des séries réduites de produits ont certains moyens de surmonter ce handicap; elles peuvent, par exemple, chercher à trouver des détaillants qui n'exigent pas de larges gammes de produits, offrir des réductions de prix suffisantes pour inciter les intermédiaires à assurer leur propre coordination ou à s'occuper des réparations, compléter leurs séries en achetant des articles d'autres producteurs, ou encore vendre les séries réduites à de gros acheteurs qui les écoulent sous leur propre appellation commerciale. L'une ou l'autre de ces stratégies peut permettre de survivre, mais au prix d'un certain désavantage en matière de coûts.

Dans quelle mesure les petites entreprises peuvent-elles profiter de différentes stratégies pour compenser le désavantage de ne pouvoir s'adonner à des

pratiques de commercialisation qui ne sont accessibles qu'aux grandes entreprises, et dans quelle mesure leur faut-il disposer à cette fin d'une capacité supérieure à celle d'une seule usine de taille minimale d'efficacité? Dans son étude, Scherer en arrive à conclure que dans de nombreux secteurs, les entreprises groupant plusieurs usines jouissent d'un avantage marqué, quant aux frais de publicité, par rapport à leurs concurrents qui n'ont qu'une seule usine. Dans plusieurs industries, les économies d'échelle réalisées en termes réels et pécuniaires au niveau de la publicité et de la commercialisation dépassent de beaucoup les économies d'échelle reliées à la production.

Nous estimons que la preuve n'est pratiquement plus à faire que des économies au plan de la commercialisation et de la distribution sont possibles grâce à la fabrication de larges gammes de produits, et qu'une entreprise canadienne est portée à offrir une gamme complète de produits, quitte à sacrifier d'importantes économies d'échelle au niveau de la fabrication de certains articles qu'elle doit produire pour des raisons de commercialisation.

Commercialisation internationale

On affirme souvent que les grandes entreprises sont favorisées en ce qui concerne l'exportation. Les dirigeants de MacMillan Bloedel, dans leur mémoire à la commission, ont soutenu qu'il était possible de réaliser de fortes économies d'échelle au chapitre de la commercialisation des produits destinés à l'exportation. Puisque leur mémoire contient la plupart des arguments en faveur de cette hypothèse, nous en reproduisons quelques extraits :

Le commerce international ... a des incidences marquées sur l'ampleur des opérations de MacMillan Bloedel. Si la taille de MacMillan Bloedel était moins importante, cette société ne compterait pas parmi les plus gros exportateurs de produits canadiens.

Pour réussir sur le plan international, une compagnie doit pouvoir vendre un fort volume de produits. Elle doit également se procurer suffisamment de matières premières, être en mesure de fabriquer ses produits à un faible coût et disposer d'un vaste réseau de commercialisation et de transport lui permettant d'alimenter plusieurs marchés étrangers.

Grâce à un fort volume de ventes de produits forestiers, la compagnie a pu développer un réseau de commercialisation international, en maintenant au minimum ses coûts unitaires de vente.

Le réseau des agents de ventes et des compagnies affiliées de MacMillan Bloedel maintient le siège social de la compagnie en contact constant avec les divers marchés du monde et l'aide à planifier la commercialisation à long terme, de façon à porter au maximum les revenus des usines et à assurer une certaine stabilité, à l'avantage et de l'usine et du client. MacMillan Bloedel peut, à l'occasion, accéder à de nouveaux marchés, élargir les marchés existants et améliorer le service à ses clients. L'important réseau de commercialisation dont elle dispose lui a également permis d'assurer des services de commercialisation à de plus petites entreprises canadiennes dont le volume de production ne justifie pas la création d'un tel réseau.

Cet argument semble reposer sur le principe selon lequel, en matière de commerce international, certains facteurs de commercialisation sont indivisibles; c'est dire qu'un budget minimum doit être consacré à la commercialisation pour qui veut vendre à l'étranger. La petite entreprise ne peut répartir ces frais fixes que sur une faible production; elle se trouve donc désavantagée quant aux coûts. Cet argument suppose que les services nécessaires à l'entreprise qui fait le commerce international ne peuvent pas être obtenus en petites quantités de fournisseurs indépendants. Dans la mesure où une petite entreprise peut faire une étude de marché, obtenir les services d'agents de vente ou de courtiers en douane spécialisés, et ce, à une échelle suffisamment réduite, elle ne sera pas nécessairement désavantagée quant au coût. Conscientes du désavantage que comporte une faible taille sur les marchés internationaux, plusieurs entreprises (notamment Interimco Company Limited), de même que le gouvernement fédéral, ont amené plusieurs petits producteurs à se grouper en consortiums d'exportation afin de pouvoir faire des offres pour des contrats d'envergure sur les marchés internationaux. Aux termes de l'article 32 de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*, ces associations ou coalitions, en tant que telles, sont à l'abri des poursuites.

Dans une étude commandée par la commission, McFetridge conclut que le volume d'exportations n'est pas relié à la taille : « En supposant que les effets de l'industrie et de la propriété demeurent constants, la taille de l'entreprise n'a aucun effet sur la proportion des ventes à l'exportation. Les grandes entreprises ne sont pas plus axées sur l'exportation que ne le sont les petites entreprises ».

Comme il l'a cependant fait remarquer, les échantillons utilisés pour cette étude, bien que plus satisfaisants que les échantillons utilisés dans les études précédentes, ne reflétaient pas vraiment l'ensemble du secteur manufacturier au Canada. Nous ne pouvons partager ses conclusions sans souscrire aux prémisses qui les sous-tendent, à savoir qu'il n'y a pas au niveau des coûts de production, d'économies d'échelle qui favorisent, sur ce plan, les grandes entreprises, et qu'il n'y en a pas non plus au niveau des exportations. Une telle affirmation irait à l'encontre des constatations faites par tous les autres pays, ainsi que des résultats des analyses du ministère de l'Industrie et du Commerce, lesquelles indiquent que la rationalisation industrielle et les consortiums d'exportation favorisent les échanges commerciaux.

Ici encore se pose la question d'une mesure pertinente de la taille de l'entreprise. Dans son témoignage, Desmarais oppose une Power Corporation de petite taille à un groupe Power-Argus hypothétique, de taille plus importante et, par conséquent, mieux apte à soutenir la concurrence internationale. De son côté, McDougald opine que le volume des exportations est fonction de la force de chacune des composantes de l'entreprise. Par exemple, si la compagnie Massey-Ferguson Limited peut faire face à la concurrence internationale, c'est grâce à sa propre taille et non parce qu'elle fait partie du groupe Argus. La commission estime que chacune de ces deux vues renferme probablement une part de vérité. Comme l'ont démontré les sociétés commer-

ciales du Japon, la taille globale accroît l'aptitude à fonctionner sur les marchés internationaux, même si plusieurs produits et services sont vendus par un même groupe. Il est toutefois difficile de voir comment la réunion de compagnies telles que Massey-Ferguson Limited, Consolidated-Bathurst Limitée, Canada Steamship Lines Limited, ainsi que d'autres compagnies qui feraient partie d'un groupe Power-Argus, par exemple, pourrait favoriser le succès des composantes ou de l'entreprise tout entière sur les marchés d'exportation.

Les pays développés, où le coût de la main-d'œuvre est élevé, exportent des produits manufacturés résultant d'innovations et importent des produits comportant une technique déjà normalisée. L'innovation (du moins l'innovation continue) au niveau du produit ou des procédés de fabrication augmente selon la taille, celle-ci étant définie par rapport à l'unité de production et non par rapport à toute l'entreprise. Dans plusieurs industries, une forte taille est, semble-t-il, essentielle à une exportation continue. De plus, pour plusieurs produits, l'entreprise doit dépasser une certaine taille initiale avant de pouvoir exporter de façon constante. Une entreprise doit être capable à la fois de créer de nouveaux produits et de supporter les lourdes dépenses qu'entraîne l'entrée sur le marché extérieur. Le coût initial de la pénétration sur un marché d'exportation, dans le secteur manufacturier, est assez élevé et ne peut généralement être supporté que par les grandes entreprises. Les petites entreprises peuvent se tailler une place sur les marchés d'exportation en participant à des programmes gouvernementaux de commercialisation, ainsi qu'à des foires commerciales et à des consortiums d'exportation. Mais ce sont là des façons assez coûteuses de compenser la faible taille d'une entreprise.

Avantages financiers des grandes entreprises

Par rapport aux petites sociétés, les grandes entreprises peuvent, dit-on, réunir des fonds à des frais moindres, obtenir des prêts à court et à long termes à des taux d'intérêt moins élevés, lancer des emprunts ou émettre des actions à meilleur compte par dollar recueilli, et obtenir des capitaux de sources auxquelles elles seules ont accès. Les économies réelles attribuables à la taille reposent sur deux facteurs. L'émission d'actions ou d'obligations comporte certains frais fixes; plus l'émission est importante, moins les frais fixes par dollar sont élevés. De plus, les investisseurs sont disposés à acheter les titres des grandes entreprises, même s'ils rapportent moins que ceux des petites entreprises. Il y a à cela plusieurs raisons. Les grandes entreprises sont mieux connues et leur rentabilité est établie depuis plus longtemps. Elles semblent donc présenter moins de risques, car leur rendement tend à être plus stable, les manquements aux engagements plus rares et la rémunération des actionnaires plus facilement prévisible. La raison principale, cependant, réside dans le fait que les titres des grandes entreprises ont des marchés bien établis et sont beaucoup plus facilement négociables.

John Scott a démontré, dans une partie de l'étude réalisée par Caves pour la commission, qu'au Canada, le coût du capital-actions des entreprises diminue en fonction de leur taille et de leur diversification. Il a également constaté,

tout étonnant que cela puisse paraître, que la fluctuation du rendement aux actionnaires était plus marquée dans les entreprises plus diversifiées. Scott en conclut que les actionnaires avaient peut-être perçu un risque moindre dans les entreprises diversifiées et qu'ils préféreraient donc obtenir un rendement à la fois plus faible et plus variable. Il a également trouvé quelques faibles indices de frais de service de la dette moins élevés chez les grandes entreprises diversifiées.

Des études effectuées par le personnel de la commission et d'autres travaux empiriques indiquent que les grandes entreprises jouissent effectivement de taux d'intérêts plus bas sur leurs emprunts bancaires, la différence n'étant pas, cependant, que de un ou deux points de pourcentage. Il existe aussi des preuves empiriques à l'appui de la thèse selon laquelle des économies d'échelle peuvent être réalisées au niveau du lancement de nouvelles émissions d'actions. Selon Caves, il existe des signes évidents que des entreprises des États-Unis, du Japon et de l'Europe ont réussi à réaliser des économies d'échelle réelles au niveau du financement.

Quant à savoir si les grandes entreprises diversifiées répartissent leurs capitaux plus efficacement que les petites entreprises, la commission n'est pas parvenue à le déceler dans son étude des résultats financiers des grands conglomerats. De fait, comme nous l'expliquons plus longuement au chapitre v, nos recherches ont démontré que le rendement du capital investi et la rémunération des actionnaires étaient plus faibles chez les entreprises fortement diversifiées.

S'appuyant sur les études précitées, la commission conclut que, par rapport aux petites entreprises, les grandes compagnies jouissent effectivement d'un avantage en ce qui concerne le coût du financement et l'accès aux capitaux, mais que cet avantage ne semble pas leur valoir un meilleur rendement. Toutes proportions gardées, les grandes entreprises diversifiées ont, de fait, un rendement plus faible et plus variable que celui des entreprises non diversifiées.

Économies d'échelle relatives à la prise de risques

Pour plusieurs raisons, la capacité et la volonté de se lancer dans des affaires de plus en plus risquées augmentent en proportion de l'accroissement de la taille d'une entreprise. Les grandes compagnies sont plus susceptibles de mener de front de nombreuses entreprises souvent très diversifiées. Elles sont mieux en mesure de « miser sur les moyennes » sans pour autant risquer d'être réduites à néant si l'une des entreprises vient à échouer. Deux petites compagnies seraient disposées à se lancer dans moins d'entreprises aléatoires que ne le serait une grande entreprise à elle seule. Autrement dit, pour un projet comportant les mêmes risques, une petite compagnie exige habituellement un plus haut taux de rendement qu'une grande entreprise, car elle estime que ses risques sont plus grands.

Il est deux domaines particulièrement aléatoires où seules, en général, les grandes sociétés peuvent s'aventurer : la recherche et le développement, et le

secteur de l'énergie. La recherche et le développement sont risqués pour les raisons suivantes : premièrement, les résultats possibles varient énormément; deuxièmement, il est souvent nécessaire de déboursier d'importants capitaux, parfois de l'ordre de centaines de millions de dollars, avant d'en percevoir les résultats; troisièmement, le délai écoulé entre les sorties et les entrées de capitaux est parfois très long; quatrièmement, le délai de recouvrement est très variable. Les grandes entreprises peuvent établir un équilibre entre plusieurs projets de recherche et de développement, et réduire ainsi l'impact d'une bonne partie des risques.

Le gouvernement peut, bien sûr, par voie d'allègements fiscaux ou autres formes d'aide, réduire quelques-uns des risques qu'entrevoient les compagnies qui se lancent dans la recherche et le développement. Mais les efforts du gouvernement dans ce domaine n'ont pas connu, jusqu'ici, beaucoup de succès.

Le secteur de l'énergie est à peu près aussi aléatoire, pour les mêmes raisons, que celui de la recherche et du développement. Il s'agit là aussi de projets d'envergure, où le taux et le délai de recouvrement sont incertains. Même les grandes sociétés pétrolières répugnent à engager leur responsabilité dans certains projets, vastes et pleins de risques, et préfèrent s'y lancer collectivement. A plusieurs reprises, le gouvernement est intervenu lorsque, dans des secteurs comportant de gros risques, l'investissement semblait insuffisant; or, au Canada comme dans d'autres pays, l'intervention de l'État n'a pas résolu tout à fait les problèmes que posent les projets à la fois très coûteux et très aléatoires.

Les risques que comportent la recherche et le développement ainsi que le secteur énergétique sont déjà grands et vont le devenir davantage. Avant que les compagnies privées se lancent dans de tels projets, leur taille doit s'accroître de façon qu'elles puissent réaliser des économies d'échelle sensibles par rapport aux risques à prendre.

RÉSUMÉ

Le rapport entre la taille de l'industrie canadienne et son efficacité est un sujet qui a fait couler beaucoup d'encre. Dans bien des secteurs d'activité, nos usines sont sans doute plus petites que celles d'autres pays. Mais, comme l'a démontré Scherer, si on exclut de l'ensemble des usines canadiennes les établissements de taille vraiment modeste, on s'aperçoit qu'à tout prendre nos usines ne sont pas tellement plus petites que celles des autres pays. Le marché canadien n'est que le dixième du marché américain, mais il ne s'ensuit pas que la taille des entreprises canadiennes n'est que le dixième de celle de leurs homologues américains. Les économies d'échelle au niveau de l'usine, lesquelles ont fait l'objet des principales études sur le sujet, sont importantes dans quelques industries canadiennes mais n'ont pas, d'une façon générale, désavantagé gravement, en matière de coûts, les entreprises canadiennes qui répondent aux besoins du marché intérieur.

Il y a deux autres causes importantes de l'inefficacité d'échelle au Canada. D'abord, afin de concurrencer les produits importés et de satisfaire à la demande des consommateurs, les entreprises canadiennes qui font partie d'oligopoles jouissant de protection douanière optent pour la production de gammes complètes de produits. Étant donné que les usines canadiennes fabriquent des séries de produits beaucoup plus diversifiées que les usines américaines de même taille, elles utilisent un outillage moins spécialisé, ont une proportion plus élevée de mises au point et de temps morts, et réalisent moins d'économies d'échelle par apprentissage sur le tas. En second lieu, par suite de la forte proportion de propriété étrangère, de la faible taille des entreprises et de la grande diversité de leur production, les compagnies canadiennes ne veulent ou ne peuvent poursuivre de façon continue les initiatives de recherche et de développement de produits ou de procédés sans lesquelles elles ne sauraient soutenir la concurrence au pays comme à l'étranger. Ce faible niveau de recherche et de développement place les entreprises de propriété canadienne dans une situation nettement désavantageuse quant aux coûts, mais difficile à quantifier. De nombreuses entreprises canadiennes ne fabriquent pas de produits qui concurrencent directement des produits étrangers ou ceux de filiales de compagnies étrangères. Peu actives sur le plan de la recherche et du développement, les entreprises canadiennes sont donc contraintes de n'exercer leur concurrence qu'à la toute dernière étape, celle de la fixation du prix, ou encore à acheter de nouveaux produits ou de nouveaux procédés sur le marché imparfait et souvent bien coûteux des licences. Dans un pays où les coûts en main-d'œuvre et en capital sont élevés, cette situation n'est guère intéressante. Plusieurs de ces problèmes sont attribuables à la présence de barrières tarifaires élevées qui, dans plusieurs industries, ont favorisé la propriété étrangère et la production à une échelle inefficace.

De plus, il semble possible aux grandes entreprises de réaliser des économies d'échelle tant réelles que pécuniaires au niveau du financement, de la commercialisation, de la gestion et peut-être aussi dans d'autres domaines. Ces économies d'échelle poussent constamment les entreprises canadiennes à constituer des unités plus grandes.

Nous concluons donc, de façon générale, que les économies d'échelle au niveau de l'usine, dont il est ordinairement question, ne s'appliquent souvent que peu à l'évaluation de la taille d'une entreprise, par rapport aux économies à réaliser au niveau du produit, d'un ensemble d'usines ou de toute l'entreprise. Nous concluons que dans de nombreuses industries, les économies réalisées au niveau de l'entreprise justifient, beaucoup plus que les économies au niveau de l'usine, la création de plus grandes compagnies. La taille d'une entreprise peut varier selon l'industrie, mais elle peut être tout de même assez imposante. La principale économie au niveau de l'entreprise réside probablement dans l'aptitude à prendre de plus grands risques, à faire de nouveaux investissements et à entreprendre des travaux à long terme de recherche et de développement; aussi, les entreprises de grande taille sont-elles probablement plus justifiées dans les

secteurs où les risques sont grands, comme l'exploration des ressources énergétiques, l'aérospatiale et autres. Il y a lieu de rappeler que, dans ces domaines, il importe assez peu d'étudier les économies d'échelle à réaliser au niveau de l'usine ou du produit, que ne le donnaient à entendre des études antérieures.

La commission reconnaît que la possibilité de réaliser des économies d'échelle n'est que l'un des facteurs susceptibles de porter les entreprises à prendre de l'expansion. Nous étudierons, dans des chapitres subséquents, d'autres motivations, telles la tendance à bâtir des empires et le désir d'acquérir une certaine puissance sur les marchés à forte concentration en vue de restreindre la concurrence. Le présent chapitre n'a abordé que l'aspect des coûts qui peut porter les entreprises à accroître leur taille; il constitue le fondement des chapitres qui traitent des incidences économiques de la concentration et des groupements des sociétés.

La concurrence et l'oligopole

Nos audiences et nos recherches ont révélé que la plupart des secteurs de l'industrie canadienne sont passablement concentrés : ils englobent un nombre relativement restreint de grandes entreprises dont la puissance économique se fait sentir sur leurs marchés respectifs. Nous nous sommes déjà longuement penchés, au chapitre II, sur cette forte concentration; nous nous attachons ici à certaines des incidences et conséquences qui en découlent. Nous examinons d'abord les objectifs des régimes de marchés et de prix et ensuite les diverses théories de la concurrence applicables aux secteurs qui ont des structures différentes. Enfin, nous proposons un moyen de réglementer le comportement des entreprises au sein des secteurs concentrés.

Le rôle des marchés

Tous les régimes économiques du monde doivent répondre à des impératifs essentiels : déterminer ce qui doit être produit, où, comment et en quelles quantités; répartir les biens et les services produits; renouveler et accroître le stock des biens de production; distribuer les bienfaits matériels parmi les citoyens; et enfin, agir les uns sur les autres par le moyen d'échanges et d'investissements internationaux.

Ces activités peuvent se poursuivre à l'intérieur de structures institutionnelles diverses, allant de la planification et du contrôle centralisés (comme dans de nombreux pays communistes) à un régime de marchés décentralisés, quoique liés les uns aux autres. Au Canada, l'activité économique se déroule à l'intérieur d'un régime mixte; les marchés libres y prédominent, mais comportent une intervention importante et sans cesse croissante de l'État par l'intermédiaire des organismes de réglementation, des sociétés de la Couronne et autres formes de propriété publique, des restrictions législatives, des programmes d'imposition et d'aide financière et, plus récemment, du contrôle des salaires et des prix.

Mais dans l'ensemble, et malgré de nombreuses contraintes, nous continuons au Canada de compter principalement sur les rouages du marché (aussi

appelés régime ou mécanisme des prix) pour répartir les ressources, rajuster la production et la consommation, distribuer les revenus et favoriser l'essor économique. La répartition des ressources par l'intermédiaire des rouages du marché ne donne pas à entendre que les entreprises sont détenues en propriété publique ou privée, et ne révèle rien sur le genre de concurrence qu'elles se livrent; cela veut uniquement dire que les entités économiques sont largement autonomes quant aux décisions qu'elles peuvent prendre et que les rapports entre elles portent principalement sur l'échange volontaire de biens et de services.

Le rendement d'un système économique peut se mesurer d'après les critères suivants : 1° L'efficacité de la répartition des ressources : le capital, la main-d'œuvre et les matières premières sont-ils utilisés de façon à porter au maximum la valeur de la production? 2° La croissance : l'économie accumule-t-elle le capital et les compétences techniques nécessaires pour augmenter la production et le revenu réel par habitant? 3° La stabilité : le système économique offre-t-il des possibilités d'emploi satisfaisantes et stables, et assure-t-il une stabilité raisonnable des prix? 4° La distribution du revenu et de la production : y a-t-il répartition équitable entre les citoyens et à travers le pays?

En outre, ces dernières années, l'attention du public s'est portée sur un ensemble de mesures de rendement plus subjectives, appelées indicateurs sociaux. Ces indicateurs permettent de mesurer la qualité de la vie plutôt que la production quantitative ou l'efficacité de l'utilisation des ressources et notamment de déterminer la qualité de l'habitation, de l'emploi et de l'environnement. Le présent chapitre traite surtout des incidences économiques de divers modes d'organisation des marchés.

Le choix d'une politique économique comporte presque toujours l'exercice d'un arbitrage. Par exemple, selon les méthodes traditionnelles, il est impossible de réduire le chômage sans augmenter l'inflation et une plus grande satisfaction dans l'emploi ou le maintien d'une structure d'entreprise davantage axée sur les facteurs humains peut provoquer une perte d'efficacité. L'existence même d'un tel arbitrage et la forte subjectivité des jugements expliquent en partie pourquoi notre commission a entendu tant de témoignages contradictoires et pris connaissance d'un si grand nombre d'exposés divergents sur ce que devrait être, censément, le rôle des marchés et des grandes entreprises. Il nous a donc été difficile de formuler des réponses et des conclusions bien précises au sujet du rôle et de l'influence des grandes entreprises dans notre économie, ainsi que de la politique à suivre en présence des concentrations de puissance économique. Mais dans le présent chapitre, nous ne traitons que des effets de la concentration, à l'intérieur même des secteurs d'activité, sur la répartition efficace des ressources, la croissance et la stabilité.

Dans le chapitre II, nous avons parlé des taux de concentration par secteur et du taux de concentration globale au Canada, ainsi que de leur évolution au cours des années. Comme nous l'avons démontré, la plupart de nos secteurs industriels sont très fortement concentrés : quelques entreprises s'y partagent une grande partie de la production. Nous avons conclu que la concentration, au sein de chaque secteur tout comme dans l'ensemble de l'économie, est demeu-

rée assez stable ces dernières années. Pour comprendre le fonctionnement de l'économie canadienne et recommander des moyens d'améliorer son rendement, il faut connaître le comportement et le rendement des entreprises à l'intérieur des secteurs concentrés ou oligopolistes.

Les économistes qui étudient l'organisation industrielle ont mis au point une méthodologie comportant trois volets : a) *la structure* de la concentration industrielle, la différenciation des produits, les barrières à l'entrée, la concurrence éventuelle, la structure des coûts, l'intégration verticale, l'accroissement de la demande, la concurrence étrangère; b) *le comportement* des entreprises dans l'industrie, soit la nature de la concurrence, qui s'exerce par les prix et par d'autres moyens, et les pratiques restrictives de la concurrence; et, c) *le rendement* des entreprises dans l'utilisation du capital, de la main-d'œuvre et des matières premières, le degré de rentabilité et les progrès technologiques.

Les barrières à l'entrée

Avant de décrire les quatre principaux types de structures des marchés, il importe d'expliquer brièvement le concept des barrières à l'entrée. Il s'agit des facteurs qui gênent ou empêchent l'accès de nouvelles entreprises à une industrie. Nous pouvons répartir ces divers facteurs en quatre groupes.

1. Les économies d'échelle et les frais de transport. Si la taille minimale d'efficacité (TME) d'une entreprise est élevée comparativement à la demande dans le secteur et si le fonctionnement en deçà de la TME ajoute énormément aux coûts, les nouvelles entreprises ne peuvent entrer sur le marché qu'à condition de fonctionner à une échelle si grande que la production globale devra être écoulee à des prix très réduits, peut-être même inférieurs au prix de revient. Les frais de transport élevés constituent, eux aussi, une barrière à l'entrée dans une industrie, parce qu'ils réduisent la taille efficace d'un marché et gênent ou empêchent la concurrence de la part d'entreprises extérieures au marché.
2. Les restrictions imposées par le gouvernement ou par voie législative, comme la protection des brevets d'invention, les monopoles et cartels légaux, les restrictions concernant les investissements étrangers et les tarifs douaniers.
3. La différenciation des produits par les entreprises existantes grâce à une publicité intense et constante faite aux marques de commerce, au renom des sociétés ou aux points de vente.
4. Les avantages absolus quant aux coûts, découlant du contrôle des ressources, de la technologie, de l'inaptitude de certaines entreprises à obtenir des capitaux ou des matières premières, ainsi que de l'intégration verticale d'entreprises dans le secteur.

Plus ces barrières à l'entrée sont élevées et plus est difficile l'accès au secteur, plus celui-ci est concentré et moins il y a de concurrence entre les entreprises. Les barrières à l'entrée influent énormément sur la concentration de l'industrie, l'évolution de cette concentration et le comportement des entreprises à l'intérieur des divers secteurs.

Les types de marchés

Après avoir analysé la structure d'une industrie, le comportement des entreprises qui la composent et son rendement, les économistes répartissent les industries dans quatre catégories principales : les industries de concurrence atomistique, les industries monopolistes, les industries de concurrence monopoliste et les industries oligopolistes. Nous présentons brièvement chacune de ces catégories ou modèles, puis nous examinons en détail le modèle oligopoliste qui est de loin le plus complexe des quatre, mais aussi le plus nécessaire pour bien comprendre le système économique canadien.

Dans une industrie de concurrence atomistique, les prix et la production industrielle totale sont déterminés par le marché; les entreprises n'ont pas le loisir de fixer elles-mêmes les prix de leurs produits et doivent accepter les prix établis.

Les industries de concurrence atomistique sont ordinairement caractérisées par l'existence de nombreuses entreprises comptant chacune pour une infime fraction de la production totale du secteur, par l'absence presque totale de barrières à l'entrée ou d'obstacles à l'expansion de la production, ainsi que par une information parfaite et un produit homogène (le sel, par exemple). Un petit nombre d'industries seulement remplissent en gros ces conditions : certains secteurs agricoles et de petits établissements de détail dans le secteur des services en sont des exemples types.

Dans les industries de concurrence atomistique, toutes les entreprises efficaces peuvent, avec le temps, s'attendre à obtenir un rendement « normal » ou concurrentiel du capital investi. Si les profits dépassent le niveau normal (par une augmentation de la demande ou une diminution des coûts), les entreprises existantes augmenteront leur production et de nouvelles entreprises entreront dans le secteur (puisqu'il y a peu ou pas de barrières à l'entrée), abaissant ainsi les prix et les profits.

Si les marchés de tous les secteurs d'une économie sont concurrentiels, le rendement du capital investi sera comparable dans tous les secteurs après le rajustement qui tient compte des risques, puisque rien n'empêche de réaffecter ces ressources pour accroître le rendement. En outre, sur les marchés atomistiquement concurrentiels, le coût marginal de production d'un bien donné (y compris un rendement normal du capital investi) sera égal à la valeur marginale du produit pour les consommateurs, mesurée d'après le prix que les consommateurs sont prêts à payer. De cette façon, si tous les secteurs sont concurrentiels, les ressources auront tendance à être utilisées efficacement des points de vue de la production et de la consommation. Même si, à un moment donné, les marchés atomistiquement concurrentiels répartissent efficacement les ressources, leurs effets sur la croissance et le progrès technologique, la distribution du revenu et la stabilité demeurent incertains.

Si le modèle de concurrence « atomistique » est important, ce n'est pas parce qu'il représente la réalité, car il n'en est rien. Au contraire, le modèle, et l'hypothèse selon laquelle il donne de bons résultats pour la société, explique que toute une génération d'étudiants en économie croit qu'il vaut mieux avoir

un grand nombre d'acheteurs et de vendeurs, que la différenciation « artificielle » des produits n'est peut-être pas dans l'intérêt public et que plus complètes sont la divulgation et l'information, mieux cela vaut. Nous oublions parfois que toutes les conditions nécessaires au modèle doivent exister simultanément avant que nous puissions prévoir une répartition efficace des ressources. Lorsque seules quelques conditions existent, on ne saurait prétendre que les entreprises auront un comportement qui se rapproche de l'idéal. En particulier, le fait de rechercher la concurrence uniquement au sens de la rivalité d'un grand nombre de producteurs au sein d'une industrie ne garantit pas que les ressources seront bien réparties. A l'autre extrême, l'industrie monopoliste est celle qui ne compte qu'une seule entreprise, protégée par de hautes barrières à l'entrée (comme les grandes économies d'échelle, les brevets d'invention, une source d'approvisionnement exclusive, ou les règlements gouvernementaux) et où les importations n'offrent qu'une concurrence négligeable. Une entreprise en position de monopole a le pouvoir d'abaisser sa production plus qu'elle ne le pourrait dans une industrie atomistiquement concurrentielle, afin de hausser ses prix et ses profits. Le prix fait au consommateur est normalement plus élevé que le coût de production (compte tenu d'un bénéfice normal). Non seulement l'entreprise monopoliste fait-elle ordinairement des bénéfices supérieurs à la moyenne, mais les ressources productives ne sont pas réparties efficacement dans l'économie. Le monopoleur peut également profiter de sa situation pour « se la couler douce » et ne pas produire au niveau optimal, d'où des coûts plus élevés que s'il devait faire face aux pressions de la concurrence. Ce phénomène, que les économistes appellent « inefficacité-X », peut constituer l'élément de coût le plus important d'une situation de monopole.

Le monopole extrême n'a, lui aussi, qu'une valeur restreinte lorsqu'il s'agit de décrire la réalité au Canada. Un monopole au sens strict ne peut exister que lorsque le produit ou le service ne peut pas être facilement remplacé par un substitut. Lorsque cette situation se généralise le gouvernement essaie soit de réglementer le marché, soit de faire l'acquisition de l'entreprise monopolisatrice; on en trouve de bons exemples dans le cas du service téléphonique, des services d'aqueduc et d'égout, du transport des marchandises par rail, ou autre. Il est également plus difficile d'exercer un monopole lorsqu'il existe des substituts assez voisins du produit en question. Les chemins de fer ont le monopole du transport des marchandises en vrac sur de grandes distances mais, sauf dans de rares cas, ils n'ont pas le monopole du transport des marchandises emballées ni des autres types de transport interurbain de marchandises. De même, le béton, l'acier, l'aluminium et même le bois sont des produits bien distincts, mais ils restent néanmoins interchangeables à certaines fins de construction.

Si la notion de monopole est importante, ce n'est pas parce qu'il y a, au Canada, de véritables monopoles non réglementés; de fait, il n'y en a pas. Il existe, cependant, de nombreux cas de monopoles partiels, caractérisés par leur pouvoir de fixer des prix au-delà du niveau de concurrence, de restreindre la production et de ne pas réduire les coûts au minimum. Mais l'exercice de ce pouvoir sur le marché conduit, tout comme un monopole pur et simple, à une répartition inefficace des ressources et ordinairement à l'accumulation, à la

longue, de bénéfices supérieurs à la moyenne. On a ici le sentiment que la société doit intervenir pour réglementer le monopole et son emprise sur le marché, et devrait probablement réglementer les entreprises qui semblent exercer ne serait-ce qu'un certain monopole.

Très peu de secteurs d'activité canadiens tombent dans les catégories de la concurrence atomistique ou du monopole. Du point de vue de la structure, la plupart des secteurs comptent au moins deux entreprises et du point de vue du comportement, les entreprises de la plupart des secteurs ont une certaine latitude pour fixer les prix, c'est-à-dire qu'elles ont une certaine emprise sur le marché. Selon les économistes, ces industries intermédiaires constituent une catégorie d'industries dites imparfaitement concurrentielles, laquelle peut encore se subdiviser en industries de concurrence monopoliste et en industries oligopolistes.

Les industries de concurrence monopoliste se caractérisent par la présence d'un grand nombre de concurrents, par des barrières à l'entrée relativement peu élevées, par la concurrence au niveau des prix et à d'autres paliers, et par un pouvoir de monopole bien limité chez les vendeurs. Les industries de concurrence monopoliste comprennent, par exemple, la plupart des industries de services et de vente au détail, ainsi que de nombreuses industries de fabrication (meubles, vêtements et imprimerie). Les entreprises au sein de ces industries de concurrence monopoliste essaient de différencier leurs produits ou services et sont susceptibles de suivre des stratégies indépendantes de fixation des prix. Grâce à un emplacement avantageux, à un sens poussé de la commercialisation ou à la grande compétence de leurs cadres et de leurs employés, certaines entreprises peuvent réaliser des bénéfices supérieurs à la norme pendant de longues périodes. Cependant, la menace de l'accession de nouvelles entreprises au secteur est réelle au point de limiter grandement l'aptitude des entreprises établies à exercer un pouvoir monopolisateur. Ce qui est plus important, en ce qui concerne la répartition des ressources et les choix offerts aux consommateurs, c'est qu'il est typique des entreprises au sein de ces secteurs, en tant que groupe, d'offrir un large éventail de prix, de qualités, de présentations et de services. Les consommateurs pourraient probablement, s'ils se donnaient la peine de chercher, trouver au moins un producteur dont le prix se rapproche de celui qu'ils paieraient, dans un milieu de concurrence atomistique. Dans ces secteurs, les prix se rapprocheront beaucoup des niveaux de la concurrence atomistique et les effets néfastes sur la répartition des ressources et l'efficacité auront tendance à être réduits au minimum.

L'industrie oligopoliste est celle qui ne compte que quelques entreprises dominantes. Ces entreprises savent que leurs décisions en matière de prix et de production sont interdépendantes et elles agissent en conséquence. Elles établissent leur stratégie en fonction des autres entreprises de l'industrie, sachant qu'elles réagiront à une menace à leur situation (part du marché, prix, bénéfices et croissance). Les secteurs oligopolistes opposent de très fortes barrières à l'entrée (économies d'échelle, marques de commerce, connaissances technologiques, etc.) et ne subissent qu'une concurrence souvent négligeable de la part des importations.

La plupart des industries manufacturières et des secteurs financiers du Canada sont des oligopoles. Les barrières à l'entrée, tant naturelles (par exemple, les économies d'échelle à la production) qu'artificielles (règlements gouvernementaux, publicité, contrôle des réseaux de distribution et intégration verticale) y sont typiquement élevées et les entreprises s'efforcent souvent de les rendre infranchissables. Dans le présent chapitre et par la suite, un bon nombre de nos recommandations concernant la politique de concurrence visent à supprimer ces obstacles afin de permettre aux industries d'atteindre leur niveau « naturel » de concentration et aux entreprises de se conduire de la façon la plus concurrentielle possible.

Structure, comportement et rendement

Le rapport entre la structure, le comportement et le rendement est assez clairement défini en ce qui concerne tant les marchés concurrentiels que les marchés monopolistes. Sur les marchés concurrentiels, la concentration et les barrières à l'entrée sont faibles, les entreprises se font concurrence en matière de prix, les bénéfices sont normaux et les ressources sont bien réparties. Dans les cas de monopole, les barrières à l'entrée sont hautes, les prix sont élevés par rapport aux coûts, les bénéfices sont ordinairement supérieurs à la normale, et les ressources, mal réparties. Dans les industries oligopolistes, cependant, le lien entre le comportement et la structure n'est plus nettement défini. Chez les entreprises d'une industrie oligopoliste, de nombreux modes de comportement sont possibles et ont été observés. Parfois, elles peuvent être désireuses et en mesure d'agir de connivence (soit expressément, comme dans le cas du cartel, soit tacitement) pour établir des prix presque monopolistes et faire des profits à l'avenant. A l'autre extrême, elles peuvent se livrer une concurrence féroce qui, à court terme, abaisse les prix et les profits au-dessous même des niveaux qui prévaudraient dans une industrie où les lois de la concurrence fonctionneraient parfaitement. Ainsi, une industrie oligopoliste peut avoir soit une production et des prix tels que les bénéfices sont presque normaux et les ressources, réparties aussi efficacement que dans une industrie concurrentielle, soit des prix, une production et des bénéfices presque monopolistes, d'où mauvaise répartition des ressources. La différence essentielle entre les entreprises des industries monopolistes, oligopolistes et concurrentielles réside dans la latitude qu'elles ont d'agir comme s'il n'y avait pas de concurrence. Cette latitude varie selon leur emprise sur le marché.

L'industrie oligopoliste se situe à tel ou tel point du spectre, selon le comportement des entreprises qui la composent. Celui-ci est fortement influencé par des facteurs structuraux tels que l'efficacité des barrières à l'entrée, la possibilité de voir des entreprises étrangères et autochtones accéder au secteur par voie d'investissements directs, la nature des bénéfices (le volume et la croissance de la demande, le nombre de produits de substitution presque équivalents et la vie utile du produit) et le degré de concurrence de la part de produits d'importation. Il y a là, cependant, un élément important qui, bien qu'il soit conditionné par ces facteurs structuraux, a sa propre dynamique.

Deux thèses : la structure et le comportement

C'est à l'intérieur des industries oligopolistes, avec leur grande variété de comportements et de rendements, que fonctionne une bonne partie de l'économie canadienne. La politique de concurrence doit donc tenir compte des problèmes que créent les industries. Mais lorsque les économistes (et les organismes de réglementation) veulent, à l'appui de recommandations relatives à une politique économique, tirer des conclusions non équivoques sur le rapport entre la structure du marché, le comportement et le rendement, ce sont les industries oligopolistes qui leur causent le plus de difficultés.

D'une part, il y a les structuralistes qui croient que la structure du marché influe beaucoup sur le rendement. Ce point de vue se reflète dans la politique des gouvernements de bien des pays industrialisés, particulièrement aux États-Unis. Dans une étude effectuée en 1971 et intitulée *Concentration des industries manufacturières du Canada*, le ministère de la Consommation et des Corporations élabore une théorie dont s'inspire son analyse des conditions dans l'industrie :

La théorie économique et l'expérience pratique laissent entendre que le niveau de concentration est un facteur déterminant dans le comportement du marché. Toutes proportions gardées, plus est réduit le nombre de firmes de tête qui se partagent une proportion importante de la production d'une industrie, plus il est possible que s'exercent des pratiques monopolisatrices. Dans les industries à haute concentration, les firmes jouissent d'une grande liberté et d'un pouvoir discrétionnaire étendu pour décider des prix, de la production et des autres choses qui s'y rattachent. Si la concentration industrielle est basse, l'existence de nombreuses firmes rivales force chacune de celles-ci à se comporter de façon indépendante et ce sont les tendances du marché plutôt que les firmes individuelles qui déterminent le niveau des prix et de la production.

Si les observations des structuralistes sont exactes, les fonctionnaires chargés de mettre en vigueur une politique de la concurrence ont raison, à première vue, de se tourner vers les secteurs concentrés. En essayant de provoquer des changements dans la concentration d'un secteur, ils peuvent peut-être réussir à annuler les mauvais effets de la concentration sur la répartition des ressources et à remédier au manque de concurrence. Au Canada, cependant, la politique de concurrence du gouvernement reconnaît explicitement que même si une forte concentration se traduit, dans certains secteurs, par des prix plus élevés, des écarts plus marqués entre les prix et les coûts, et de plus gros bénéfices (d'où une mauvaise répartition des ressources), par contre, dans de nombreux secteurs elle peut être justifiée par de fortes économies d'échelle aux niveaux de l'usine et de l'entreprise. Le projet de loi C-13 déposé à la fin de 1977 et tendant à modifier la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions* nous en offre la preuve la plus évidente dans les dispositions ayant trait aux fusions, aux monopoles et aux accords de spécialisation.

Mais certains économistes et autres personnes, dont plusieurs ont témoigné devant nous, ne sont pas d'accord avec la doctrine des structuralistes. Ils prétendent que la structure d'une industrie ne fournit pas systématiquement de

renseignements permettant de prévoir la nature du rendement de cette industrie. La thèse antistrukturaliste ou « behavioriste » repose sur la croyance que de nombreux facteurs changeants et dynamiques influent sur le comportement des entreprises dans une industrie d'oligopole. Ses tenants concluent que le lien structure-comportement-rendement n'est pas bien solide dans les oligopoles pour plusieurs raisons, dont les suivantes :

1. Le rapport entre le comportement d'une entreprise du secteur d'activité dont elle fait partie est si complexe et si particulier au secteur qu'il ne serait pas utile de généraliser. Les entreprises de secteurs ayant la même structure peuvent se comporter et, de fait, se comportent très différemment.
2. A l'intérieur d'un même secteur, de nombreux aspects structuraux changent constamment, de sorte que le système est sans cesse perturbé. A mesure que des changements surviennent dans ces variables structurales (par exemple, un changement dans la technologie ou dans le degré de concurrence des importations), les schèmes de comportement du secteur deviennent moins stables : les rapports de comportement complexes entre les entreprises peuvent changer à mesure que celles-ci s'influencent réciproquement sur le marché, même si la structure globale du secteur reste inchangée. Des entreprises qui, à un moment donné, étaient arrivées à des prix quasi monopolistes, par collusion ou fixation délibérée de prix parallèles, peuvent fort bien se livrer par la suite une concurrence féroce. Plusieurs auteurs ont démontré que, bien qu'en moyenne les bénéfices des secteurs oligopolistes soient plus élevés que ceux des secteurs de concurrence, ils sont aussi plus variables, apparemment à cause de leurs oscillations fréquentes entre la concurrence acharnée et la coopération, ainsi que des gros capitaux et de l'inégalité des investissements qui se retrouvent souvent dans les secteurs concentrés.
3. Le comportement des entreprises est orienté par les propriétaires et les dirigeants, selon leur personnalité, de façons différentes et non systématiques, de sorte que la nature de leur interaction est imprévisible.

Les behavioristes prétendent que les structuralistes accordent une trop grande importance aux éléments statiques de la structure des secteurs (par exemple, les coefficients de concentration), et négligent ses particularités propres et ses caractères dynamiques et concurrentiels. Certains tenants du behaviorisme affirment que les seules barrières réellement efficaces contre la concurrence dans un secteur sont, à long terme, celles qu'érige le gouvernement sous forme de droits de douane, de programmes d'échanges commerciaux, de contingentements et d'organismes de réglementation. Le plus grand défenseur de la thèse du behaviorisme qui s'est présenté à nos audiences est Donald Armstrong. Dans son mémoire, il conclut que lorsque toutes les dimensions de la concurrence sont prises en considération et envisagées tant dans le contexte de la concurrence entre les industries que dans celui du commerce international, les hauts degrés de concentration, mesurés par la production au Canada (même si cette mesure est pertinente), ne permettent pas de conclure que la concurrence est imparfaite. En fait, il soutient que la concurrence peut être favorisée par la présence de grandes entreprises.

La commission pense que la différence entre la thèse des structuralistes et celle des behavioristes n'est peut-être souvent qu'apparente. Peu de défenseurs de la thèse structuraliste nient l'importance, particulièrement à long terme, des facteurs dynamiques que mettent en lumière les tenants de l'autre thèse. Rares sont les défenseurs du modèle structure-comportement-rendement qui croient que le taux de concentration est la seule caractéristique structurale importante d'une industrie. Selon eux, la structure industrielle est composée de nombreux éléments : technologie, barrières à l'entrée, croissance de la demande, concurrents éventuels, pénétration des importations, degré d'intégration verticale, hétérogénéité des entreprises de l'industrie, et ainsi de suite. Le projet de loi C-13 reconnaît que ces autres éléments de l'industrie influent sur le comportement et le rendement des entreprises, et ne condamne pas, en tant que telle, la concentration des industries.

Nous concluons que le comportement d'une entreprise est fortement influencé par les nombreux éléments qui constituent la structure de son secteur d'activité. A mesure que les secteurs deviennent plus concentrés, le comportement des entreprises change, car, toutes choses étant égales, elles deviennent plus sensibles aux réactions de leurs rivales à leurs décisions en matière de production et de prix; il devient alors plus facile aux entreprises de coordonner ces décisions entre elles. A mesure que s'accroît le degré de concentration d'une industrie, les marges prix-coûts de production et les bénéfices de l'industrie risquent davantage de dépasser le niveau concurrentiel. « Toutes choses ... ne sont pas toujours égales », cependant, et au Canada, une politique de la concurrence exclusivement axée sur la concentration (même si elle est bien mesurée) serait malavisée.

Nous pensons que, dans bien des cas, l'emprise qu'ont sur le marché les entreprises d'un secteur oligopoliste sera à la longue minée par la concurrence ou la rivalité et par des changements d'organisation et de technologie, à moins que le gouvernement ne crée des obstacles artificiels. Nous ne sommes pas sûrs que cette évolution naturelle se fasse assez rapidement pour être acceptée du public. Certaines industries ont érigé de hautes barrières à l'entrée qu'elles peuvent conserver très longtemps. Les politiques de la concurrence que nous étudions dans des parties subséquentes du présent chapitre peuvent être utilisées pour aider ou appuyer les forces de l'économie qui sont susceptibles de détruire ces barrières à l'entrée et d'empêcher les entreprises existantes d'en créer d'autres, permettant ainsi à de nouvelles entreprises d'accéder aux secteurs oligopolistes et d'y intensifier la concurrence. Nous pensons que le gouvernement devrait suivre une politique de concurrence susceptible de réduire au minimum, à court terme, les effets économiques peu souhaitables de la structure et du comportement anticoncurrentiels des marchés et d'appuyer, à long terme, les forces dynamiques du marché pour façonner de meilleures structures. Une telle politique doit s'appliquer à empêcher la création et le maintien de barrières artificielles à l'entrée et à faciliter l'innovation et l'adaptation sous forme de nouveaux produits et de nouvelles méthodes de production et de distribution.

COMPORTEMENT ET RENDEMENT AU SEIN DES OLIGOPOLES

A mesure que la concentration à l'intérieur d'un secteur augmente, les entreprises qui en font partie deviennent plus conscientes de leur interdépendance en ce qui concerne l'établissement des niveaux de prix et de production, et les autres décisions qui s'imposent. Dans la présente partie, nous étudions certains schèmes de comportement au sein d'oligopoles, au Canada, ainsi que leurs répercussions sur le rendement des secteurs en cause.

Établissement des prix dans un oligopole

Une grande variété de combinaisons prix-production peuvent exister dans les industries oligopolistes; elles vont de la combinaison particulière à une concurrence parfaite à celles du monopole pur et simple. La plupart des descriptions du comportement en matière de fixation des prix dans les industries oligopolistes prennent pour admis, au départ, que les décisions relatives à l'établissement des prix et à la production, ainsi que les autres décisions stratégiques d'une entreprise, tiennent compte de leurs répercussions sur toutes les autres entreprises du secteur et que les entreprises concernées ont tôt fait de reconnaître leur interdépendance. Les dirigeants d'entreprises des industries concurrentielles et oligopolistes reconnaissent que les bénéfices sont plus élevés lorsque les entreprises cherchent à collaborer entre elles, que lorsque chacune s'acharne à vouloir s'assurer une plus grande part du marché par la concurrence des prix. Mais seules les entreprises des secteurs oligopolistes peuvent coordonner leurs décisions en matière de prix et de production. La coopération n'entraîne pas nécessairement une collusion manifeste; il peut s'agir d'une simple reconnaissance du fait que lorsqu'une entreprise coupe ses prix, les concurrents font rapidement de même et le volume des ventes n'augmente guère à long terme. Dans une guerre des prix, le chiffre d'affaires global d'une industrie peut même diminuer. C'est pourquoi les entreprises d'oligopoles ont toutes les raisons de ne pas s'engager dans une guerre des prix. Aussi, selon les économistes, les entreprises d'un secteur oligopoliste ont-elles tendance à porter au maximum les bénéfices collectifs, à se comporter comme des monopoles purs et simples pour ce qui est de l'établissement des prix, et à se faire concurrence sur d'autres plans, une fois que les prix ont atteint un niveau stable.

Mais pour assurer une mesure quelconque de stabilité industrielle et porter au maximum les bénéfices collectifs, les entreprises doivent prendre des décisions parallèles au sujet non seulement des prix mais de tous les aspects importants d'une transaction, ce qui est souvent complexe et difficile. Les concurrents doivent offrir essentiellement les mêmes conditions de vente et de livraison, suivre la même ligne de conduite quant aux marchandises distribuées gratuitement, aux échantillons et aux produits de substitution, et s'entendre sur les nombreux aspects de la qualité des biens à offrir (vie utile, garantie, service après vente, etc.). Chacun de ces éléments fait partie intégrante de la vente et peut donc influencer sur la place qu'une entreprise occupera sur le marché. Pour montrer combien il est difficile de s'entendre même sur un aspect plutôt simple de la concurrence, il suffit de rappeler que l'Association du transport aérien

international (ce cartel légal qui fixe les tarifs-voyageurs de nombreuses lignes aériennes internationales) a dû tenir deux jours de séances plénières en 1958 afin de décider quel genre de sandwich ses membres pouvaient servir, au goûter, sur les vols transatlantiques.

Lorsqu'il s'agit de prendre des décisions sur les prix et de coordonner leurs stratégies, divers facteurs influent sur le comportement des entreprises : la nature de la fabrication et de la mise en marché du produit, la technologie et le rythme de son évolution, l'accroissement de la demande, la présence d'une entreprise dominante à bas prix de revient, la similarité de la structure des coûts, l'existence de barrières à l'entrée, la présence de concurrents éventuels et le degré d'intégration verticale dans l'industrie. Par exemple, la collaboration générale est davantage probable entre les entreprises qui fabriquent des produits homogènes qu'entre les entreprises dont la production est complexe ou peut être différenciée. Ainsi, la collaboration est plus probable lorsque les produits offerts par des vendeurs rivaux se ressemblent suffisamment dans leur présentation matérielle pour que le consommateur y voit des produits de substitution possibles. Le sel, le sucre et les ampoules sont des exemples de ces produits. Lorsqu'il y a homogénéité parfaite, les prix deviennent le domaine de rivalité le plus important et le plus visible, et les oligopolistes peuvent coordonner leur comportement plus facilement et trouvent préférable de le faire pour éviter la guerre des prix. Dans le cas de produits différenciés comme les boissons gazeuses, les téléviseurs et les automobiles, la rivalité prend plusieurs dimensions et les problèmes de coordination se compliquent énormément. Mais même ces produits hétérogènes donnent lieu, en matière de fixation des prix et de production, à des comportements identiques à bien des égards, car les principaux producteurs voient alors à rajuster le prix, le style, le service et d'autres éléments du produit.

A l'intérieur des contraintes structurales d'une industrie oligopoliste, il existe toute une gamme de comportements possibles comme l'empressement de grandes entreprises à battre la marche en matière de prix (quitte à voir diminuer à la longue leur part du marché), les prévisions contradictoires des entreprises en ce qui concerne les prix et leur part du marché, et la célérité que mettront leurs rivales à réagir à une diminution des prix (et à d'autres changements stratégiques).

Le degré de collaboration à la stratégie et particulièrement à l'établissement des prix est déterminé, dans un oligopole, à la fois par les variables de la structure et celles du comportement. L'interdépendance des oligopolistes se manifeste notamment par une réaction rapide et spontanée aux coupures de prix (ce qui démontre le caractère inévitable des représailles), par l'établissement concerté des prix en fonction du coût des importations livrées, plutôt que des prix de revient, par des communications fréquentes (mais pas nécessairement écrites) entre les entreprises, et par l'absence de réductions secrètes des prix (par exemple, l'offre des mêmes prix dans les soumissions tant secrètes que publiques).

La commission a étudié, quant à la fixation des prix, trois types de comportement que l'on retrouve souvent dans les industries oligopolistes : le

leadership en matière de prix, l'entreprise dominante et le parallélisme conscient. Autant de points litigieux qui préoccupent les théoriciens de l'économie, mais que les « décisionnaires » ont négligés jusqu'ici.

Le *leadership* en matière de prix

Dans un oligopole, en particulier lorsque ses produits sont homogènes, le *leadership* en matière de prix n'est pas rare. Il se produit lorsqu'une entreprise prend l'initiative d'augmenter ou d'abaisser les prix et que les autres emboîtent le pas. Ce n'est pas toujours la même entreprise qui bat la marche. Ce *leadership* peut résulter ou non d'une collusion ouverte ou même tacite. Les entreprises d'une industrie sont ordinairement prêtes à reconnaître leur interdépendance et estiment avantageux d'accepter les prix fixés par le chef de file à l'intention de toutes les grandes entreprises du secteur.

Dans de nombreuses industries, particulièrement celles qui comprennent un seul grand producteur et d'autres plus petits, c'est l'entreprise dominante, c'est-à-dire la plus puissante de l'industrie, qui indique la voie à suivre. Chaque petite entreprise se comporte comme si elle fonctionnait dans des conditions de concurrence parfaite. L'entreprise dominante choisit un prix qui, en quelque sorte, porte ses profits au maximum, après avoir estimé la volonté des petits concurrents d'emboîter le pas et de conserver ainsi leurs parts du marché, la menace que représentent les importations et la possibilité de voir de nouveaux concurrents accéder au marché.

A l'occasion, l'entreprise qui prend l'initiative en matière de prix n'est pas la plus grande ni celle qui domine. Ces entreprises plus petites semblent s'imposer à leurs rivales par leur compétence dans la fixation des prix et la commercialisation, ou leur promptitude à réagir aux conditions du marché. Celle qui prend l'initiative est souvent l'entreprise la plus disposée à réduire les prix et la moins disposée à les augmenter. Dans certaines industries, l'initiative passe occasionnellement d'une entreprise à une autre. Shell Canada, dans son exposé à la commission, affirme que l'initiative en matière de prix, dans son secteur, ne vient pas d'une seule entreprise; le chef de file varie selon la région et le produit. Dans d'autres industries, l'initiative est longtemps laissée à la même entreprise. Imasco Limited a déclaré devant la commission qu'elle prend régulièrement l'initiative de modifier le prix des cigarettes pour tenir compte de l'augmentation du coût des éléments de fabrication. Ainsi, les motifs pour lesquels telle ou telle entreprise bat la marche en matière de prix dans un secteur donné tiennent parfois aussi aux caractéristiques institutionnelles ou autres qui sont à la base du développement de ce même secteur.

Dans un oligopole, ces initiatives peuvent aboutir à l'établissement de prix élevés et plus stables que ceux qui prévaudraient dans un climat de plus forte concurrence. L'entreprise qui bat la marche peut coordonner le mouvement des prix en faisant part aux autres entreprises (par listes de prix postdatées, par exemple) de son intention d'augmenter les prix en périodes favorables et de proposer un prix de ralliement en périodes de dépression. Les changements de

prix sont souvent annoncés à l'avance à la presse de sorte que l'entreprise qui prend l'initiative risque peu de voir son prix différer de celui des autres entreprises. Si celles-ci ne marchent pas, elle peut annuler le changement avant qu'il entre en vigueur.

Il y a, selon nous, deux exceptions à ce comportement. Lorsque, dans un secteur concentré, l'entreprise qui fixe le prix a des coûts plus bas, elle peut maintenir son prix au-dessous du niveau désiré par les autres entreprises, afin d'augmenter sa part du marché, d'empêcher l'accroissement de la concurrence, ou de dissuader ceux qui voudraient accéder au secteur. En second lieu, les entreprises fortes qui indiquent la voie peuvent s'abstenir de hausser les prix en face d'une augmentation de la demande et ce, pour diverses raisons : 1° parce qu'il peut en résulter une diminution des bénéfices à long terme (d'après la valeur courante); 2° à la demande du gouvernement; 3° pour prévenir que le gouvernement ne prenne des mesures en matière de concurrence; 4° pour fermer le plus possible l'accès du secteur à d'autres entreprises; et 5° pour maintenir le parallélisme des prix à l'intérieur de l'industrie.

Dans les industries où s'exerce un *leadership* en matière de prix, la discipline nécessaire pour conserver des prix analogues parmi les entreprises faiblit parfois, au point de provoquer une guerre des prix. Au niveau du commerce de détail, l'industrie pétrolière est particulièrement exposée à la guerre des prix; celle-ci éclate lorsqu'une entreprise doit augmenter sa part du marché pour absorber la production d'une de ses raffineries.

Au cours de leurs premières phases d'expansion, presque toutes les industries au Canada et aux États-Unis ont compté une entreprise qui a battu la marche en matière de prix : au Canada, The Steel Company of Canada Limited (Stelco) pour certains produits de l'acier et la Compagnie Générale Électrique du Canada Ltée, pour la plupart des petits appareils; aux États-Unis, Slater Mills pour les tissus de coton, American Viscose Corporation pour les filés de rayonne, et Birds Eye, Inc. (Del.) pour les aliments surgelés. Dans de nombreuses industries, la puissance de l'entreprise dominante s'est trouvée graduellement réduite par l'essor industriel et l'entrée de nouvelles entreprises pendant la période de croissance et d'expansion de l'industrie. Dans son exposé à la commission, Stelco a dit qu'actuellement, elle a peu de maîtrise sur les prix, lesquels « sont soit contrôlés par le gouvernement, soit établis par des forces du marché qui échappent à l'influence de Stelco; en effet, la compagnie, bien qu'elle soit importante à l'échelle de l'économie canadienne, l'est énormément moins par rapport à l'ensemble du marché ».

L'entreprise dominante

Plusieurs industries canadiennes se distinguent à l'échelle locale ou nationale par la présence d'une seule entreprise dominante dont l'envergure est considérable, tant en termes absolus que par rapport aux autres entreprises de l'industrie. Le rapport intitulé *Évolution dynamique et responsabilité dans une économie de marché au Canada*, préparé en 1976 pour le ministère de la Consommation et des Corporations par L. A. Skeoch et B. C. McDonald, précise que l'entreprise dominante d'une industrie est celle qui peut, à l'inté-

rieur d'un cadre assez vaste, choisir son taux de bénéfices (ou sa part du marché) sans craindre que des concurrents ne viennent menacer ses bénéfices par des offres plus alléchantes. C'est là une définition fonctionnelle de la « dominance » à l'intérieur d'une industrie, par opposition aux définitions fondées sur la statistique ou la part du marché qu'on retrouve dans les lois de la Grande-Bretagne, de l'Allemagne de l'Ouest, de l'Australie et des États-Unis. Skeoch et McDonald concluent, et nous sommes d'accord, qu'aux fins de la politique de la concurrence, une définition de la dominance exprimée en fonction de la part du marché est la plus utile lorsqu'elle s'applique à une économie d'envergure où les économies d'échelle sont négligeables par rapport à la demande. Dans un cadre restreint comme celui de l'économie canadienne, il est difficile, voire impossible, de définir la dominance par un pourcentage qui ne soit ni trop élevé dans certains cas, ni trop bas dans d'autres.

A long terme, les facteurs sous-jacents qui conduisent à un haut niveau de concentration sont plus importants que la forte concentration elle-même, ou que le comportement de l'entreprise dominante en matière de prix. S'il y a des économies d'exploitation à grande échelle, la forte concentration des industries est peut-être inévitable et la réduction des droits de douane est peut-être le meilleur moyen de les contenir. Si les entreprises dominantes d'un secteur se mettent à ériger des barrières à l'entrée, il y a lieu, alors, d'appliquer à ces cas les dispositions de la loi sur la concurrence.

La plupart des pays ont repoussé l'idée de recourir à un test fonctionnel de dominance, car il serait difficile d'en tirer des résultats probants. Si une définition statistique est utilisée et certains types de comportement proscrits, le gouvernement peut plus facilement et avec plus d'assurance entreprendre des poursuites judiciaires, et les hommes d'affaires peuvent mieux juger de la légalité ou de l'illégalité d'une pratique commerciale donnée. Bien qu'une définition statistique réduise l'incertitude, elle est inévitablement arbitraire et inflexible et peut entraîner des enquêtes et des poursuites longues, coûteuses, et difficiles à justifier du point de vue économique.

Dans un marché, c'est l'entreprise dominante qui est la plus susceptible d'indiquer la voie en matière de prix; à tout le moins, les autres entreprises considéreront sans doute les prix qu'elle fixe comme pratiquement indiscutables, créant ainsi un climat plus voisin du monopole que de la concurrence des prix. Il y a exception dans les cas de fixation des prix en vue de limiter l'entrée, où la compagnie qui bat la marche ne prend, à dessein, qu'un faible bénéfice pour dissuader ceux qui voudraient accéder à son secteur industriel. Les petites entreprises savent bien que les grandes sont capables de les surpasser à tous égards et, en particulier, d'abaisser de temps en temps leurs prix afin de les empêcher de s'écarter des normes concernant la fixation des prix et la part du marché.

La puissance des entreprises dominantes n'est pas fondée seulement sur leur aptitude à exercer une discipline des prix. Elles peuvent jouir d'avantages découlant du contrôle des ressources stratégiques, comme dans l'industrie de l'aluminium; de leur aptitude à contrôler les réseaux de distribution ou à exiger un traitement de faveur en tant qu'acheteurs, comme les grands magasins et les

supermarchés à succursales multiples; ou de leur aptitude, grâce à l'intégration verticale, à assurer la stabilité de l'approvisionnement en matières premières et de la commercialisation des produits, comme dans le cas de certains métaux de base. La politique de concurrence devrait s'attacher à éliminer tout ce qui permet la création et l'exercice d'une position dominante et qui, en même temps, ne donnent pas lieu à de réelles économies d'échelle.

Cela ne veut pas dire que le pouvoir d'une entreprise dominante de fixer les prix est nécessairement utilisé ou mal utilisé, mais un tel pouvoir virtuel suffit bien souvent à susciter la collaboration des autres entreprises. Dans un secteur d'activité qui n'oppose pas de véritables barrières à l'entrée, les forces du marché (l'expansion des petites entreprises et l'entrée en scène de nouvelles entreprises) mineront presque toujours la position privilégiée de l'entreprise dominante et son aptitude à maintenir les prix. Mais ce processus d'érosion peut être bien long et les consommateurs ne trouveront pas toujours très réconfortant d'entendre les économistes affirmer que les lois de la concurrence finiront par triompher.

Nous pensons qu'en général, il ne faut promulguer des lois pour protéger l'intérêt public que dans les cas où les forces traditionnelles du marché sont impuissantes à saper la position d'une entreprise dominante dans un délai assez court. Normalement, cette situation ne se produit, croit-on, que lorsqu'il y a de hautes barrières à l'entrée ou de fortes économies d'échelle, ou lorsque l'entreprise dominante est protégée par des politiques gouvernementales en matière de tarifs douaniers, de licences, de programmes d'achat ou de brevets d'invention, ou encore lorsqu'elle fait partie d'une industrie pleinement développée, mais à croissance lente. Ce dernier cas est moins fréquent et mérite une attention particulière.

Chaque industrie, au cours de son évolution, passe par une étape de formation, puis une étape d'expansion, pour atteindre enfin au plein épanouissement. A ce dernier stade, les techniques de fabrication, de gestion et de commercialisation atteignent un degré avancé de perfectionnement. Les marchés continuent peut-être de s'accroître, mais à un rythme régulier et prévisible. Avec l'expérience, et grâce à l'amélioration des méthodes statistiques d'inférence, les événements imprévus ou fortuits se font plus rares. Les employés possèdent une expérience pertinente. Les liens établis avec les clients et fournisseurs (y compris le marché des capitaux) entrent en jeu pour amortir les changements et limiter les fortes modifications des parts du marché. Les innovations importantes sont moins nombreuses et consistent en perfectionnements plutôt qu'en changements radicaux. L'entrée d'une nouvelle entreprise dans une industrie parvenue à son plein développement est entravée par la pénurie de compétences, la difficulté à vaincre les préférences établies des clients et l'impossibilité où se trouvent les entreprises désireuses d'accéder au secteur de faire valoir leurs antécédents auprès des fournisseurs, et notamment sur le marché des capitaux.

Une entreprise qui désire entrer dans un secteur parvenu au stade du plein épanouissement doit investir des capitaux importants pour financer l'usine et l'outillage à une échelle efficace, et aussi pour solder les lourds frais de mise en

train. Un tel investissement est peu vraisemblable lorsque l'entreprise a le loisir de se tourner vers un secteur en voie de développement, dans lequel l'expérience et la réputation comptent encore pour bien peu, et où les différences de coûts entre les nouvelles entreprises et les entreprises existantes sont minimes. Il est également très difficile de muter des gestionnaires compétents et de créer des groupes de gestion compatibles, problème d'ailleurs accentué, au Canada, par une pénurie relative de personnel cadre vraiment compétent.

Ce raisonnement nous porte à conclure que si une entreprise devient dominante à l'étape du développement intermédiaire de son secteur, cet état de choses est difficile à modifier une fois que le secteur a atteint son plein épanouissement. L'hypothèse selon laquelle une telle dominance peut être facilement ébranlée par le jeu du marché n'est guère valable. Des entreprises comme IBM, General Motors et la Compagnie pétrolière Impériale sont peu susceptibles de perdre leur position dominante, même à long terme. La prépondérance de longue durée a des répercussions sérieuses sur l'économie lorsque les entreprises ne sont pas forcées par la concurrence à fonctionner efficacement; au Canada, les répercussions deviennent encore plus grandes lorsqu'une position dominante reflète une situation semblable de cette même entreprise sur les marchés mondiaux.

Ce sont les États-Unis qui vont le plus loin lorsqu'il s'agit de limiter le comportement des entreprises dominantes et, dans certains cas, de réduire la taille des entreprises; ils procèdent ordinairement par la voie d'un décret rédigé par la division anti-trust du département de la Justice, décret d'abord agréé par l'entreprise en cause, puis entériné par un tribunal. Ce procédé a conduit, par exemple, à l'accord conclu au cours des années cinquante par Eastman Kodak Company pour réduire de 50 %, sur une période de sept ans, sa part du marché du développement des films. De son côté, IBM s'est engagée à adopter une politique libérale quant à l'autorisation d'exploiter des brevets d'invention. Dans ces deux cas, l'entreprise dominante a accepté de cesser la pratique des ventes liées afin de permettre aux petites entreprises de faire concurrence à des produits particuliers, sur tel ou tel marché, sans avoir à fabriquer toute une gamme de produits. Il y a eu aussi d'autres cas, tels l'accord d'autorisation d'exploiter des brevets d'invention imposé à RCA Corporation, un ordre de dessaisissement rendu contre American Telephone and Telegraph Company et l'engagement qu'a pris la United Fruit Corporation de créer une nouvelle entreprise capable de fournir le tiers des bananes importées aux États-Unis et de briser ainsi le monopole dont elle jouissait sur le marché américain.

Dans tous ces cas, on a voulu contrecarrer les desseins d'entreprises dominantes désireuses de hausser les barrières pour empêcher l'entrée de nouvelles entreprises dans leurs secteurs et conserver ainsi leur position dominante et leur marge de bénéfice. A long terme, les initiatives du gouvernement destinées à limiter leur emprise ne semblent pas avoir brisé l'élan de ces entreprises. De fait, nous croyons à certains indices que ces mesures anti-trust ont porté AT & T à accéder à de nouveaux secteurs, souvent par l'acquisition de petites entreprises, stimulant ainsi la concurrence et réduisant la concentration.

La question a aussi été étudiée en Europe, au Japon et en Australie; on y a fixé à un niveau relativement bas le pourcentage du marché dont l'accaparement est censé créer un problème. Au Royaume-Uni, on considère qu'une entreprise est dominante lorsque sa part du marché est supérieure à 25 %; au Japon, à 30 %; en Allemagne de l'Ouest à 33 %; en Australie, à 33 %; et en Suède, à 50 %. Dans chaque cas, la part du marché s'applique à la production nationale seulement.

Les lois de ces pays sont trop récentes pour qu'on puisse tirer des conclusions générales sur la façon dont elles vont être appliquées. Chaque pays compte sur un tribunal administratif qui jouit d'une grande latitude. L'application de la loi est généralement axée sur une étude rigoureuse des fusions mettant en cause des entreprises dominantes et sur le principe selon lequel certains usages commerciaux jugés acceptables dans le cas d'entreprises non dominantes deviennent parfois abusifs lorsqu'il s'agit d'entreprises dominantes. Les usages les plus violemment condamnés sont ceux qui concernent l'exclusion, les prix de vente discriminatoires et l'octroi restrictif des brevets d'invention.

En Suède, le problème est abordé d'une autre façon; on y compte sur la concurrence étrangère pour restreindre l'aptitude des entreprises, faisant partie d'industries fortement concentrées autour d'une entreprise dominante, à exploiter leurs positions sur le marché. Dans les industries comme celle du ciment, où le gouvernement a permis des fusions qui ont entraîné l'élimination virtuelle de la concurrence, et dans lesquelles on ne peut compter sur la concurrence étrangère pour restreindre l'exercice du pouvoir de monopoliser, le gouvernement a acquis une participation minoritaire dans l'entreprise. On estime que la présence d'un représentant du gouvernement au conseil d'administration garantit la protection de l'intérêt public et fait entrave au pouvoir monopolisateur.

En Grande-Bretagne, les entreprises dominantes sont visées par les lois dites *Monopolies Act* (1948), *Mergers Act* (1965) et *Fair Trading Act* (1973). La Commission des monopoles cherche à obtenir des assurances (semblables aux accords par consentement, mais moins formelles) lorsqu'elle pense que le comportement d'une entreprise dominante entrave la concurrence ou va à l'encontre de l'intérêt public. Certaines de ces « assurances » portent sur des domaines très subjectifs. Dans l'industrie des engrais chimiques, les entreprises ont donné l'assurance qu'elles ne tenteraient pas de faire des profits « déraisonnables » sur les produits monopolisés. En ce qui concerne l'essence, les principaux fournisseurs ont pris des engagements concernant la période des accords de vente et d'achat exclusifs, l'obligation d'acheter toute la gamme des produits, ainsi qu'à l'égard de toute acquisition additionnelle. Dans l'industrie du film couleur, la commission a obtenu des engagements relatifs à une réduction du prix des films et des frais de développement, à des rabais de la part des détaillants, au commerce exclusif et aux arrangements de ventes liées.

Nous n'avons pas trouvé facile de tirer des conclusions relatives aux entreprises dominantes dans le contexte de l'économie canadienne. Idéalement, nous devrions pouvoir compter sur la concurrence étrangère, et particulièrement sur la menace des importations en provenance des États-Unis, pour

empêcher les entreprises dominantes de trop profiter de leur position sur le marché. Lorsque la chose n'est pas possible parce que nos barrières douanières sont trop élevées, que les marchés étrangers sont dominés par les mêmes entreprises qu'au Canada, ou qu'il s'agit de marchés tels que celui du ciment où il existe des monopoles locaux, il faut trouver une autre solution. Comme nous l'avons déjà dit, le problème est particulièrement grave dans le cas d'entreprises dominantes faisant partie d'industries pleinement développées. Même dans ces industries, cependant, l'abaissement des barrières douanières aurait pour effet d'introduire un élément de concurrence nécessaire et de restreindre l'existence et l'abus, parfois considérables, du pouvoir de monopoliser.

En général, et pour des raisons que nous analyserons en détail, nous ne croyons pas que le dessaisissement constitue une solution valable et utile au problème de l'entreprise dominante au Canada. Dans la plupart des cas, une réduction unilatérale des tarifs douaniers pourrait se révéler beaucoup plus acceptable.

La commission recommande que les cas d'entreprises dominantes soient traités de la même façon que dans les pays européens. Une grande variété d'usages commerciaux des entreprises dominantes devraient être examinés, même lorsqu'il s'agit de pratiques acceptables chez une entreprise dont la part du marché est relativement faible. La procédure civile offre une meilleure solution que la procédure relevant du Code criminel. Les décisions du tribunal civil doivent être exécutoires et n'être assujetties au droit d'appel qu'en ce qui concerne les points de droit. Autrement, le délai requis pour résoudre une violation des lois sur la concurrence serait si long que celles-ci n'auraient plus aucun effet.

Le parallélisme conscient

Le comportement coordonné des entreprises formant un oligopole constitue l'un des problèmes d'intérêt public les plus difficiles à résoudre. C'est ce qu'on appelle parfois le « parallélisme conscient »; celui-ci existe lorsque les entreprises dominantes d'un oligopole non seulement reconnaissent leur interdépendance mais sont en mesure d'agir en conséquence sans s'y engager expressément.

Lorsque les entreprises d'un oligopole vendent un produit relativement non différencié (ou homogène), comme l'acier, il est probable qu'elles demanderont des prix identiques ou établiront un barème de prix ne reflétant que les différences dans la valeur des services offerts, y compris les services intangibles comme l'assurance d'une source d'approvisionnement sûre. Dans ces industries, on s'écarte peu du prix établi. Aucune entreprise ne demande plus que ce prix et, dans des conditions normales, aucun client ne paie davantage. Les producteurs ne sont pas enclins à demander moins, car ils savent que les principaux concurrents dont la part du marché est menacée d'érosion abaisseront, eux aussi, leurs prix sur-le-champ. Le parallélisme conscient produit normalement des prix courants identiques et, ordinairement, des prix de transaction pratiquement identiques. L'augmentation des prix peut se produire presque simultanément, sans accord formel ni entente tacite.

L'Alberta Automotive Retailer's Association a donné un exemple de cette attitude en 1976 dans le mémoire qu'elle présentait à l'assemblée législative de l'Alberta au sujet des politiques d'établissement des prix des sociétés pétrolières :

Le prix de gros fait aux détaillants d'essence est un « prix administré ». Il est pratiquement uniforme, ne variant normalement pas plus que d'une fraction de cent d'une grande société à l'autre. Lorsqu'une société importante augmente son prix de gros, comme l'Impériale l'a fait la semaine dernière, les autres sociétés l'augmentent d'habitude immédiatement de montants presque identiques. Nous pouvons nous attendre incessamment à l'annonce d'augmentations correspondant à celle de l'Impériale. L'augmentation des prix de l'industrie pétrolière est conforme au modèle commun à l'oligopole que les économistes appellent parallélisme conscient.

Dans son ouvrage intitulé *How Much Price Competition : The Prerequisites of an Effective Canadian Competition Policy* et publié en 1970, Milton Moore définit en ces termes l'énigme que pose la politique de concurrence : « L'hypothèse clé dans l'analyse du comportement des oligopoles, c'est que la plupart utilisent des méthodes convenues de fixation des prix qui ne peuvent être distinguées de la collusion tacite presque universellement réprouvée. » Il ajoute que la collusion formelle peut être réglementée, mais que le parallélisme conscient est extrêmement difficile à déceler et encore plus difficile à prouver, et qu'il est impossible d'empêcher que les entreprises reconnaissent chacune pour leur part leur dépendance mutuelle et agissent en conséquence. Mais les répercussions de ces trois comportements sont semblables.

Même si aucun des éléments habituels de l'accord formel, tel qu'il est défini par les tribunaux dans les cas de conspiration, ne se retrouve dans le parallélisme conscient, les répercussions économiques de ce dernier peuvent être aussi néfastes que celles de la conspiration. Les prix peuvent être maintenus pendant de longues périodes à des niveaux bien supérieurs à ceux qui prévaudraient dans des conditions de concurrence. Les innovations et les changements technologiques peuvent être paralysés ou ralentis. Une capacité excédentaire peut subsister pendant de longues périodes, constituant un fardeau pour le consommateur tout en faisant obstacle à l'entrée de nouveaux concurrents. En outre, le parallélisme conscient peut faire monter la courbe des coûts des grandes entreprises, à cause des inefficacités qui se glissent dans la production et la distribution en l'absence de pressions exercées par les concurrents. Cette inefficacité entraîne le gaspillage de ressources précieuses et une perte pour la société en général.

Les hommes d'affaires, et même certains économistes, soutiennent que le comportement parallèle des oligopolistes, particulièrement en ce qui concerne les produits homogènes, est nécessaire et qu'en fait il prouve que les forces de la concurrence s'exercent. Par exemple, dans leur exposé conjoint devant un comité de la Chambre au sujet du projet de loi C-13, lequel a précédé le projet

de loi C-42, 12 des plus grandes corporations canadiennes ont déclaré que le parallélisme conscient peut découler de gestes complètement indépendants posés par des personnes qui livrent une concurrence active par des moyens analogues. Le groupe des sociétés du Canadien Pacifique affirme dans son mémoire que « le parallélisme conscient constitue une caractéristique normale et naturelle de la concurrence sur le marché. Le vrai concurrent cherche ordinairement à régler unilatéralement ses conditions et ses produits sur ceux de l'autre ». L'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières soutient dans son exposé que « des considérations d'ordre concurrentiel dictent des politiques parallèles à l'intérieur de nombreux oligopoles ». La Compagnie pétrolière Impériale est d'avis que « sur un marché oligopoliste, les entreprises doivent normalement reconnaître leur dépendance réciproque à cause de leur petit nombre. Elles sont aussi contraintes, bien souvent, de suivre des politiques parallèles ou de poser des gestes analogues. Par exemple, tout vendeur doit pouvoir concurrencer un prix plus bas offert par un concurrent qui vend sur un même marché, sous peine de perdre des clients. Lorsque la demande est soutenue et que les prix augmentent, le vendeur qui n'emboîte pas le pas à un concurrent qui hausse ses prix risque de perdre des profits. Lorsqu'un vendeur fait de la réclame sur un certain marché, ses concurrents doivent normalement en faire autant ». Les hommes d'affaires prétendent que le parallélisme et les comportements analogues ne doivent pas être assujettis aux lois sur la politique de concurrence, parce qu'ils découlent de décisions que prennent, indépendamment les unes des autres, les entreprises en cause.

W. T. Stanbury et G. N. Reschenthaler concluent dans un article à paraître dans le *Osgoode Hall Law Journal*, sous le titre "Oligopoly and Conscious Parallelism : Theory, Policy and the Canadian Cases", que dans le contexte d'un oligopole, le comportement « indépendant » des entreprises individuelles peut signifier uniquement qu'elles prennent leurs décisions sans essayer de communiquer avec les autres entreprises du secteur (sauf par les gestes qu'elles posent et qui, il va sans dire, renseignent les autres). Cela ne veut pas dire que les entreprises dominantes d'un oligopole refusent de reconnaître leur interdépendance. Comme les auteurs le font remarquer, demander à un oligopoliste de faire preuve d'indépendance en ne tenant aucun compte des gestes et des réactions de ses concurrents, c'est lui demander de se comporter de façon irrationnelle.

A notre avis, empêcher les oligopolistes d'apparier leurs prix à ceux des concurrents équivaldrait à modifier sensiblement les règles du marché. Il ne s'ensuivrait pas nécessairement un chaos total, mais le marché en serait fortement ébranlé et le comportement parallèle ne serait probablement pas éliminé de toute façon. Il serait extrêmement difficile d'exécuter des ordonnances interdisant le comportement parallèle, qu'il s'agisse de produits normalisés ou de produits différenciés. Empêcher les entreprises de demander des prix identiques dans un secteur où le produit et le service ne sont essentiellement pas différenciés aurait peut-être pour effet de les pousser à adopter des écarts de prix insignifiants que pourraient compenser des différences de service marginales.

Le parallélisme conscient dans les cas de coalition

Avant de passer à la politique gouvernementale en matière de parallélisme conscient, il serait utile d'examiner quelques cas récents. Les conspirations relatives à la fixation des prix et au partage du marché qui restreignent indûment la concurrence sont illégales au Canada depuis 1889. Dans des procès récents, ceux de *Armco*, de *Large Lamps* et de *Atlantic Sugar*, les défendeurs ont prétendu que leur comportement équivalait au parallélisme conscient et que même un comportement presque parallèle ne constituait pas une conspiration au sens de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*. Dans l'affaire *Armco*, les entreprises ont été déclarées coupables parce que le juge Lerner a déduit qu'un accord avait été conclu pour adopter des prix courants communs, même s'il n'existait aucune preuve documentaire ou orale d'un tel accord. « La publication de ces prix courants était anodine en elle-même, a déclaré le juge, mais le simple bon sens nous dit qu'il est improbable, voire impossible, que ce concurrent progressiste et énergique se serait exposé encore une fois à voir d'autres entreprises refuser de suivre les prix indiqués, sans avoir l'assurance que les autres membres de l'industrie l'appuieraient le cas échéant. Le simple fait que les prix se soient stabilisés presque immédiatement rend toute autre conclusion non seulement improbable, mais inconcevable. Il fallait un accord tacite et cet accord a été conclu, comme en font indubitablement foi les résultats. » Dans le cas de *Large Lamps, La reine c. Compagnie Générale Électrique du Canada Ltée et autres*, le juge Pennell a conclu à l'existence d'un accord, mais il disposait d'au moins huit documents prouvant l'existence de communications directes entre les trois entreprises au sujet d'un plan de vente commun et de prix communs. Il ne parvenait pas à « assimiler la très grande uniformité des mesures prises par les accusés à du parallélisme conscient du point de vue des prix ». Dans une certaine mesure, l'affaire *Large Lamps* est un cas classique de conspiration, en ce sens que la décision de la cour est fondée sur des preuves écrites ou orales. Bien que les lois sur la conspiration admettent qu'on puisse conclure à l'existence d'un accord, en s'inspirant uniquement de preuves circonstanciées, le droit pénal exige (suivant la règle invoquée dans la cause *Hodge*) que les conclusions soient compatibles avec l'établissement d'un accord illégal et en contradiction avec toute autre conclusion rationnelle. C'est là une preuve rigoureuse et difficile à faire lorsqu'il s'agit de juger le cas typique du parallélisme conscient des entreprises d'un oligopole.

Dans l'affaire *Atlantic Sugar*, qui met en cause les trois plus grandes raffineries de l'Est du Canada (la Couronne a été déboutée mais elle va en appel), le juge Mackay a déclaré que « la conformité des prix et l'analogie des prix courants caractérisent une industrie oligopoliste et peuvent fort bien découler de décisions prises en toute indépendance » ou résulter d'un accord. En l'absence de preuves documentaires, il n'était pas disposé à conclure à l'existence d'un accord et il a acquitté l'accusé. Quant à l'autre chef d'accusation, selon lequel les prévenus se seraient entendus pour se partager le marché, le juge a conclu que le partage traditionnel du marché résultait d'un accord tacite, mais que la concurrence n'avait été ni entravée ni indûment restreinte. Il

paraît évident que les lois existantes ne permettent pas de faire face carrément au parallélisme conscient.

Concurrence virtuelle et fixation des prix par un oligopole

Dans bien des industries canadiennes et américaines à structures d'oligopoles, il y a moyen d'entraver la fixation de prix supérieurs à la normale et d'autres pratiques restrictives de la concurrence lorsque les acheteurs peuvent se tourner vers des fournisseurs qui ne fabriquent ni n'offrent ordinairement le produit en question. Des entreprises qui produisent des biens ou des services connexes peuvent parfois accéder facilement au nouveau secteur, surtout si elles disposent de la technologie et du financement requis, et sont capables d'obtenir le personnel et les réseaux de distribution nécessaires. Cette concurrence « virtuelle » peut venir, croit-on, des grandes entreprises faisant partie de secteurs connexes ou, parfois, de conglomerats.

La force de cette concurrence virtuelle et son importance pour empêcher la hausse du niveau des prix et des bénéfices, au sein de l'oligopole, dépendent des barrières à l'entrée. L'accès au secteur est parfois très difficile lorsqu'il existe des brevets d'invention que les nouvelles entreprises ne peuvent acquérir à un coût raisonnable, des marques nettement identifiées, une taille minimale d'efficacité de nature à dissuader les investisseurs, de gros handicaps en matière de coûts pour la production à petite échelle, ou encore, une pénurie de personnel, de machinerie, d'emplacements ou de matières premières. Mais si les barrières à l'entrée n'entravent pas suffisamment l'accès au secteur, la concurrence virtuelle peut empêcher, dans une bonne mesure, le recours à un pouvoir qui, autrement, pourrait être exercé au sein d'une structure oligopoliste.

Plusieurs personnes qui se sont présentées devant la commission ont parlé de l'existence de cette concurrence « virtuelle ». D. G. Hartle, par exemple, a présenté cette notion de façon plus complète :

Je ne veux pas donner à entendre que le système du marché fonctionne si bien que des millions d'investisseurs intéressés recherchent sans cesse de petits avantages possibles et sautent sur les occasions dès qu'elles se présentent. Mais je crois réellement que la concurrence ou la menace de concurrence empêche l'augmentation des taux de rendement. Cette concurrence peut provenir des importations ou de la modification des gammes de produits ou des politiques de fixation des prix des entreprises existantes, ou encore de l'accès de nouvelles entreprises au secteur ou de l'acceptation de nouveaux produits et services qui remplissent la même fonction mais ne sont pas identiques aux produits et services déjà offerts.

Quoique la commission reconnaisse l'importance du rôle que peuvent jouer ces concurrents virtuels, l'influence qu'ils peuvent exercer sur la concurrence a tout de même des limites. Au Canada, ces barrières à l'entrée sont souvent considérables. La commission recommande de tenter par tous les moyens possibles d'encourager les nouvelles entreprises à investir dans des industries concentrées et d'empêcher les entreprises existantes d'élever des barrières à

l'entrée au secteur. Les recommandations de la commission visent à faciliter l'accès aux secteurs industriels en réduisant la latitude dont jouissent les grandes entreprises en matière de concurrence. La *Loi sur l'examen de l'investissement étranger* a eu pour effet de rendre très difficile aux entreprises étrangères l'accès à bien des industries canadiennes.

L'oligopole et la publicité

La question de savoir s'il existe un rapport marqué entre la publicité et la concentration des industries, ou entre la taille des entreprises et les bénéfices a fait l'objet d'une vive controverse. Selon certains économistes, la théorie du comportement de l'oligopole prévoit que la publicité et la concentration agiront l'une sur l'autre : la publicité haussera les barrières à l'entrée dans une industrie et augmentera donc la concentration et, d'autre part, les entreprises faisant partie d'industries concentrées se feront une concurrence non pas des prix mais de la publicité. Les entreprises membres d'industries concentrées essaient souvent d'empêcher d'autres entreprises d'accéder à leur secteur en différenciant leur production par la mise en marché d'une gamme étendue de produits semblables. La publicité est utilisée pour donner à un produit une marque de commerce si bien implantée que les consommateurs ne se tourneront pas vers les produits d'autres entreprises, même s'ils se vendent à meilleur compte. Dans l'industrie automobile, par exemple, la modification annuelle des modèles et l'introduction de toute une gamme de produits a eu pour effet d'accroître considérablement la taille minimale d'efficacité des entreprises. La publicité sert à la fois à différencier les divers modèles et à persuader les consommateurs d'acheter en fonction de la modification annuelle de ces modèles. En outre, lorsqu'il y a économies d'échelle dans la publicité, les grandes entreprises sont peut-être en mesure de fermer l'accès du secteur aux petites entreprises. Ainsi, les entreprises dominantes d'industries concentrées ont-elles souvent recours à la publicité pour hausser les barrières à l'entrée.

Les entreprises d'industries concentrées qui sont au courant des réactions des autres entreprises en matière de prix et de production leur font ordinairement concurrence par la publicité, afin d'éviter des guerres de prix coûteuses. Plusieurs économistes américains concluent qu'il y a, dans les industries de biens de consommation, un rapport direct entre l'intensité de la publicité, les bénéfices et la concentration. Et pourtant, rien ne prouve encore qu'il y a là des liens de cause à effet. Selon l'économiste américain Yale Brozen, la publicité est avantageuse parce qu'elle est surtout axée sur les nouveaux produits d'une industrie et est utilisée davantage par les petites entreprises, et aussi parce qu'elle affaiblit la fidélité aveugle à une marque et est associée à des biens de qualité supérieure et uniforme. A son avis, « la publicité rend le marché concurrentiel ». Dans une étude parallèle sur les avantages de la publicité, parue en 1972 dans le *Journal of Law and Economics*, Lee Benham soutient que dans l'industrie des lunettes, « les prix sont de beaucoup inférieurs dans les États qui permettent la publicité ». Se fondant sur ces recherches, la commission conclut que la publicité faite par les petites entreprises ou par les nouveaux venus augmente la concurrence; également, même si la publicité faite par les

entreprises dominantes a pour effet de restreindre la concurrence, les barrières à l'entrée sont, à tout prendre, bien moins élevées lorsqu'il y a publicité.

Les organisateurs de marchés reconnaissent, et les recherches démontrent, que les marques de commerce peuvent être classées, selon l'accueil que leur fait le consommateur, en deux catégories : les grandes marques et les marques indépendantes. Les acheteurs passent souvent d'une marque à une autre à l'intérieur de chaque groupe, mais ne changent pas souvent pour une marque d'un autre groupe. En d'autres termes, l'acheteur des Corn Flakes de Kellogg peut à l'occasion acheter les céréales de General Mills Incorporated, General Foods Corporation et Quaker Oats Company, qui font l'objet d'une large publicité, mais il achètera rarement les céréales bon marché auxquelles on ne fait pas de réclame, ou les céréales de marques privées. Le nouveau producteur a donc deux choix : s'astreindre à des frais très élevés s'il veut dépasser le seuil de la réclame et faire concurrence aux géants, ou bien se contenter d'une part du marché relativement faible des céréales non annoncées. A cause des coûts élevés de l'accès à un secteur qui est stimulé par la publicité et le fort risque qu'il comporte, presque tous les nouveaux venus se cantonnent dans le secteur sans publicité, où le prix de revient est bas et les risques, assez faibles. Les entreprises du secteur stimulé par la publicité peuvent faire valoir leurs nouveaux produits et d'autres caractéristiques étrangères aux prix et, en général, se comporter en oligopolistes sans fermer vraiment l'accès au secteur.

Certains pays, notamment les États-Unis et le Royaume-Uni, ont constaté qu'une publicité intense aboutit à des monopolisations conjointes et, ces dernières années, les organismes de réglementation et les tribunaux ont proposé et appliqué certaines amorfes de solution. En 1970, les fabricants de céréales prêts à servir ont été accusés d'infraction à l'article 5 de la *Federal Trade Commission Act* des États-Unis. La Federal Trade Commission a allégué que Kellogg, General Mills, General Foods et Quaker Oats avaient adopté des pratiques visant à la monopolisation illégale du marché des céréales prêts à servir. Elle a fait valoir que leur publicité intensive moussait des marques de commerce qui dissimulaient la nature véritable des produits et créaient une différenciation artificielle entre eux; les défenseurs pouvaient ainsi plus facilement majorer les prix et exclure la concurrence.

La FTC a proposé que ces entreprises se départissent de certaines de leurs installations, qu'elles permettent provisoirement l'autorisation sans redevances des marques de commerce et qu'elles n'aient pas la permission d'absorber d'autres fabricants de céréales ni d'offrir des services d'étagères aux détaillants. Au début de 1978, l'affaire était encore en litige.

Au Canada, le seul cas jugé en vertu de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions* qui ait entraîné une restriction de la publicité avait trait à une ordonnance d'interdiction rendue, du consentement des parties, à la suite d'une accusation de monopole (l'affaire n'est pas passée en jugement) contre Canada Safeway Limited; l'ordonnance a limité les frais de publicité et de promotion de l'entreprise, à Edmonton et à Calgary, de 1974 à 1978. Il lui a aussi été interdit, pendant cette période, de dire directement ou indirectement dans sa

publicité que ses magasins de Calgary et d'Edmonton offraient des réductions de prix.

Toute décision de principe visant à restreindre les dépenses publicitaires pour stimuler la concurrence (ou empêcher le « gaspillage »), doit tenir compte de l'intensité réelle de la publicité des entreprises au Canada. M. E. Porter (dans Caves et autres) conclut que le niveau de publicité des industries de détail de biens de consommation est, en termes de pourcentage des ventes, bien moins élevé au Canada qu'aux États-Unis.

Compte tenu de ces diverses réalités, la commission ne voit aucun ensemble de lois et de politiques gouvernementales, abstraction faite de celles qui répriment actuellement la publicité frauduleuse ou trompeuse, auxquelles le gouvernement pourrait avoir recours, pour des raisons économiques, afin de limiter de façon générale la publicité des entreprises faisant partie d'industries concentrées. Il pourrait être utile et judicieux, dans certains cas, de limiter la publicité des entreprises dominantes faisant partie d'industries oligopolistes de biens de consommation parvenues à un stade de plein développement.

L'oligopole et l'évolution technologique

Le rythme auquel les entreprises et les industries créent de nouveaux produits et de nouvelles techniques de production et de commercialisation figure parmi les mesures du rendement que nous avons déjà énumérées. De nombreuses études statistiques relient la structure du marché à un aspect ou l'autre de l'innovation, mais il n'y a pas uniformité d'opinions à ce sujet.

La théorie qui tente d'établir un lien entre la structure du marché et l'évolution technologique s'appuie sur une série d'hypothèses. D'un côté, il y a la théorie de J. A. Schumpeter et J. Kenneth Galbraith selon laquelle la structure industrielle d'oligopole est celle qui favorise le plus le changement technologique. L'essence de cette thèse est que la mainmise sur le marché est nécessaire pour favoriser l'innovation, laquelle est essentielle à la concurrence, au progrès et au développement. C'est ce que soutient Galbraith dans *American Capitalism* (1952). Il conclut que les entreprises ont besoin des gros bénéfices réservés aux innovateurs des industries oligopolistes pour les encourager à accepter les risques élevés que comportent la recherche et le développement, le lancement de nouveaux produits, ainsi que l'implantation de nouveaux procédés.

L'hypothèse Schumpeter-Galbraith suppose qu'il peut y avoir conflit entre deux mesures du rendement : la répartition efficace des ressources et le progrès. C'est là justement, une question qui a laissé perplexes les décisionnaires et inquiété notre commission. Si Schumpeter et Galbraith ont raison, les mesures destinées à réduire l'emprise sur le marché ou à briser les oligopoles afin de favoriser l'allocation efficace des ressources risquent fort de ralentir l'évolution technologique. Comme Scherer et Markham l'ont fait remarquer, une mauvaise répartition des ressources due à une situation d'oligopole peut être rapidement corrigée par l'accélération des changements technologiques provoquée par l'innovation.

Une théorie différente, mise de l'avant par d'autres économistes au cours des années, est énoncée par C. Kaysen et D. F. Turner dans *Antitrust Policy : an Economic and Legal Analysis* (1959). Selon eux, la concurrence est une condition importante, voire essentielle, du changement technologique dans une industrie, et l'emprise sur le marché est plutôt nuisible que favorable. La concurrence pousse les entreprises à innover afin de défendre leur position sur le marché au moyen de nouveaux produits et d'une production plus efficace. Elle soulage, au moins temporairement, de l'incessante lutte des prix.

De nombreuses études empiriques ont été effectuées pour déterminer les rapports entre la structure du marché, la taille des entreprises et le changement technologique. Pour en arriver à des conclusions empiriques, il faut que ces recherches considèrent les trois composantes du changement technologique : l'invention, l'innovation et l'application. Une étude approfondie faite par le Marketing Science Institute de l'Université Harvard et fondée sur des données recueillies au niveau de l'entreprise a permis de tirer trois conclusions provisoires :

1. La recherche et le développement rapportent beaucoup plus de profits aux entreprises intégrées qu'aux entreprises non intégrées;
2. la recherche et le développement sont plus rentables pour les sociétés qui ont une grande part du marché que pour celles qui n'en ont qu'une faible part;
3. la recherche et le développement sont plus rentables pour les grandes sociétés.

Les autres études concluent, de façon générale, que la concentration favorise l'innovation à l'intérieur de l'entreprise jusqu'à un certain seuil, après quoi il n'y a plus de rapport positif entre les deux. Scherer, par exemple, affirme que la « vigueur technologique » augmente jusqu'à ce que le ratio de concentration de quatre entreprises atteigne de 50 à 55 %, après quoi l'augmentation de la concentration a pour effet de diminuer l'innovation. Il convient de rappeler la conclusion du chapitre III au sujet de la rentabilité de la recherche et du développement selon la taille de l'entreprise : dans beaucoup d'industries, les grandes entreprises font relativement beaucoup de recherche et de développement et le rendement de ces initiatives y est passablement plus élevé que chez les petites entreprises. Cependant, les grandes entreprises qui fabriquent des produits sans rapport entre eux n'ont pas particulièrement avantage à susciter la recherche et le développement internes ou à adopter l'innovation. Il faut souvent compter sur les grandes entreprises pour assumer les coûts et les risques très élevés qui sont associés aux grands projets de recherche et de développement.

Les industries canadiennes à forte concentration, où la concurrence des prix est faible, sont moins portées à introduire de nouveaux produits et procédés. Les entreprises d'industries oligopolistes à concentration moyenne sont plus portées à obtenir de nouveaux produits et procédés par le truchement de licences, car celles-ci risquent peu de bouleverser le régime des prix au sein de leur secteur. D'autre part, l'adoption de nouvelles techniques de production rend souvent les installations et l'outillage désuets; les entreprises d'industries à

forte concentration peuvent tenter de prolonger la vie de leurs immobilisations en ralentissant le rythme d'adoption de nouvelles techniques. Cette stratégie ne peut réussir que dans un oligopole bien coordonné où la concurrence des importations est minimale et où tous les concurrents s'abstiennent formellement, ou implicitement, d'introduire des innovations.

Le Canada peut donc se trouver pris entre la nécessité d'avoir de grandes entreprises capables de mener à bien de vastes programmes de recherche et de développement, et le fait que de grandes entreprises supposent ordinairement l'existence d'industries concentrées. Lorsque la concentration est élevée, cependant, les entreprises peuvent s'isoler des pressions concurrentielles, et donc s'engager moins souvent dans des activités d'innovation et aussi obtenir moins de nouveaux produits et procédés par voie de licences. En matière de licences, le succès n'est pas réservé qu'aux seules grandes entreprises; l'obtention de licences est un moyen dont les petites entreprises peuvent se servir pour défier les entreprises dominantes d'oligopoles.

La commission n'a pu tirer de conclusions très nettes au sujet du rapport entre la concentration et l'innovation, bien qu'il soit évident que les grandes entreprises sont mieux préparées à prendre les risques inhérents à la recherche et au développement à grande échelle. Le transfert de produits et de procédés par voie de licences nous semble offrir aux nouvelles entreprises un moyen d'accéder aux industries concentrées et d'y accroître la concurrence. Nous recommandons, comme l'a déjà fait le Conseil des sciences du Canada, que le gouvernement s'efforce d'augmenter le taux d'innovation par voie de licences, particulièrement dans le cas des petites entreprises.

L'oligopole et l'inflation

D'après l'opinion populaire, les grandes entreprises d'oligopoles ont le pouvoir de majorer les prix et de faire absorber par les consommateurs toute l'augmentation des coûts, relevant ainsi le taux d'inflation, ce que ne peuvent faire les entreprises d'industries plus concurrentielles. Cet avis a été exprimé dans plusieurs mémoires et dans divers témoignages. La commission n'a pas fait de recherches précises à ce sujet; nos observations sont donc fondées sur les recherches d'autres personnes, ainsi que sur les mémoires et les témoignages recueillis. Le rapport entre l'oligopole et l'inflation est complexe. Il nous semble que certaines généralisations valables sont possibles, bien que les incidences de la politique à suivre soient moins nettes.

Au cours des trente dernières années, les économistes ont cherché à découvrir une base théorique et des données empiriques indiquant le rôle, s'il existe, de l'emprise sur le marché dans la création et le maintien de pressions inflationnistes. Après la Seconde Guerre mondiale et jusqu'à la fin des années cinquante, on a cru généralement que l'inflation était due à une demande excessive, ordinairement provoquée par des déficits gouvernementaux financés grâce à un accroissement de la masse monétaire. Il s'agit de la théorie dite de « l'inflation par la demande ». On a tout de même reconnu que, bien souvent, les prix ont commencé à monter pendant une reprise économique, bien avant que la pleine utilisation de la main-d'œuvre et des ressources ait été atteinte.

Après la période inflationniste de 1955 à 1958, et en particulier à la suite de l'enquête sur le prix de l'acier qui a eu lieu aux États-Unis en 1959, certains économistes ont commencé à se rendre compte que, dans une situation de faible demande, la conjoncture où de grandes sociétés et de puissants syndicats accompagnent une emprise sur le marché pouvait provoquer une « inflation par les coûts ». Selon cette théorie, les salaires, particulièrement ceux des travailleurs syndiqués d'industries oligopolistes, montaient plus rapidement que la productivité, les prix augmentaient en conséquence, et les pouvoirs publics, plus sensibles au chômage qu'à l'inflation, soutenaient la spirale des prix et des salaires en suivant des politiques expansionnistes dans les domaines monétaire et fiscal.

On cite souvent le cas de l'industrie de l'acier, au Canada et aux États-Unis, pour montrer qu'une industrie qui a une emprise sur le marché peut, sous l'influence d'un puissant syndicat, provoquer une augmentation des prix et des pressions inflationnistes dans le reste de l'économie, alors qu'existe une récession caractérisée par une diminution de la demande. Par le passé, il y a eu plusieurs périodes pendant lesquelles les prix de l'acier ont augmenté subitement, malgré une régression de la demande et malgré des coûts stables et une forte capacité excédentaire. Il a été reconnu depuis que dans certains cas (particulièrement entre 1953 et 1959), il s'agissait d'augmentations de rattrapage destinées à recouvrer les marges de bénéfice traditionnelles. La Steel Company of Canada souligne dans son mémoire que les augmentations du prix de l'acier, en règle générale, sont en retard sur celles des coûts de production. Les producteurs d'acier, selon cette société, jouent constamment la carte du « rattrapage » dans leurs politiques des prix.

Ce phénomène de « fixation de prix de rattrapage » peut s'expliquer en partie par l'utilisation commune de prix-cibles par la plupart des grands fabricants canadiens et par des entreprises de secteurs réglementés telles que Bell Canada et Hydro-Ontario. La fixation de prix-cibles consiste à déterminer, pour des produits, des groupes de produits et des divisions de produits spécifiques, des prix susceptibles d'assurer un rendement moyen prédéterminé du capital investi ou des ventes de la société (ou une certaine somme de bénéfices en dollars). La caractéristique principale du procédé de fixation de prix-cibles est qu'il se fonde sur le volume estimatif des ventes pour fixer le prix, plutôt que de s'appuyer sur le prix pour estimer le volume des ventes. Lorsque la demande fléchit et que l'utilisation de la capacité diminue, les entreprises qui fixent leurs prix en fonction d'un taux de rendement prédéterminé augmentent leurs prix lorsqu'elles croient que la demande n'est pas conditionnée par le prix. De même, lorsque la demande et l'utilisation de la capacité augmentent, les entreprises qui fixent des prix-cibles ne haussent pas toujours leurs prix immédiatement. Lorsque la demande est stable, seuls des changements dans le coût unitaire normalisé de la main-d'œuvre et des matériaux peuvent faire fluctuer les prix au cours d'une période donnée. Autrement dit, les prix ne baissent pas nécessairement lorsque la demande diminue, mais ils augmentent en même temps que les coûts.

Si les entreprises d'industries oligopolistes ne modifient pas complètement leurs prix pour répondre aux fluctuations de la demande, elles doivent soit

accepter de financer de brusques variations de leurs stocks, soit être en mesure de modifier rapidement le volume de la production, peut-être par des mises à pied. Ainsi, une plus grande instabilité des stocks ou de l'emploi peut être le prix à payer pour stabiliser davantage les prix. En fait, une des caractéristiques de l'industrie oligopoliste est que la production y varie beaucoup plus que les prix.

Vers le milieu des années soixante-dix, alors que le chômage et l'inflation sévissaient dans presque tous les pays occidentaux industrialisés, de nombreux économistes et technocrates en sont venus à se dire que l'inflation pouvait résulter soit d'une demande excessive, soit d'une augmentation des coûts traduisant une emprise sur le marché, soit souvent des deux à la fois. Comme nous l'avons déjà mentionné, la politique fiscale et, surtout, monétaire du gouvernement a dû, sous les pressions de nombreux groupes de la société, tenir compte de ces augmentations des coûts et des prix; à cette fin, l'État a adopté des politiques généralement expansionnistes financées par l'accroissement de la masse monétaire. Suite à une augmentation des coûts, le changement initial des prix peut être le même dans les industries concentrées que dans les industries non concentrées, mais dans les premières, les entreprises et leurs grands syndicats ont la puissance politique et la maîtrise du marché nécessaires pour maintenir des prix élevés lorsque la demande fléchit.

Plusieurs études ont tenté de déterminer empiriquement ce rapport. Dans une étude de profil qui est probablement la plus complète sur le comportement des prix, Leonard Weiss a constaté qu'aux États-Unis, entre 1953 et 1959, le niveau des prix a augmenté plus rapidement dans les industries concentrées. Cependant, entre 1959 et 1963, on n'a décelé aucun rapport entre les niveaux de concentration et les hausses de prix. De 1967 à 1969, période d'inflation par la demande, les prix ont, de fait, augmenté davantage dans les industries moins concentrées. J. Fred Weston et Steven H. Lustgarten ont analysé de nouveau toute la période de 1953 à 1969 (qui comptait des périodes d'inflation par la demande et des périodes d'inflation par les coûts) et n'ont décelé, dans l'ensemble, aucun rapport statistique entre la concentration et le comportement des prix. De nombreux économistes ont interprété les constatations réunies de Weiss et de Weston et Lustgarten comme preuve que la concentration industrielle produit une inflation « à retardement », provoquée par les vendeurs, qui peut se manifester en même temps que l'inflation par la demande (ou indépendamment de celle-ci). Dans son analyse de cette preuve empirique effectuée en 1975 pour le Conseil de stabilisation des prix et des salaires des États-Unis, Beals a aussi conclu que par rapport aux prix des industries compétitives, les prix des industries concentrées ont moins augmenté pendant les périodes de demande excédentaire et ont augmenté davantage pendant les périodes de demande insuffisante, mais que sur une longue période, les prix n'ont pas augmenté plus rapidement dans les industries oligopolistes que dans les industries où règne la concurrence.

K. Dennis et D. G. McFetridge ont tiré les mêmes conclusions, en 1973, au cours des travaux qu'ils ont faits pour la Commission canadienne des prix et

des revenus. Ils ont conclu qu'il n'y avait pas lieu de croire que l'oligopole favorise ou accentue l'inflation. Selon Dennis : « Il y a lieu de conclure que ni la taille des grandes entreprises ni la forte concentration ne sont, à elles seules, susceptibles d'allumer ou d'attiser des flambées inflationnistes périodiques; un fort taux de concentration risque tout au plus d'affaiblir la facilité de l'économie à retrouver son équilibre à des prix plus bas en période de récession. »

McFetridge conclut qu'il n'y a pas de rapport évident entre la structure du marché, telle qu'elle est ici définie, et le comportement des prix. Il n'y a pas lieu de croire, dit-il, qu'une politique de déconcentration du marché puisse rendre les outils de politique macro-économique plus efficaces contre l'inflation. S'inspirant de ces études, la commission en est arrivée à la conclusion que le lien entre l'oligopole et l'inflation n'a pas été établi, notamment pour la période qui a précédé la « stagflation » de 1975 à 1978. En fait, le rajustement différé des entreprises de secteurs oligopolistes peut avoir contribué à ralentir la poussée inflationniste. Actuellement, il n'existe aucune preuve, à part celles qui se fondent sur l'empirisme le moins sérieux, qui permette d'établir un rapport direct entre l'oligopole et l'inflation pendant une période de chômage soutenu accompagné d'une forte inflation. Pour le moment, la commission ne voit aucune raison, pour le gouvernement, de prendre des mesures contre les entreprises d'industries oligopolistes sous prétexte qu'elles auraient censément contribué aux pressions inflationnistes.

Quatre études importantes ont été effectuées sur le rapport qui existe, au Canada, entre la concentration industrielle, les écarts prix-coûts et les bénéfices. En général, les résultats de ces études confirment l'hypothèse selon laquelle l'augmentation de la concentration industrielle est associée à des marges de bénéfices et des écarts prix-coûts plus prononcés, toutes les autres variables restant constantes. Harry Bloch, dans un article paru en 1974 dans la *Revue canadienne d'économique*, ainsi que Richard Caves, dans son rapport à la commission, ont conclu que des tarifs douaniers élevés (ou une faible pénétration des importations) étaient nécessaires, en plus d'une forte concentration, pour permettre aux entreprises d'accroître leurs marges bénéficiaires.

A. Michael Spence (dans Caves, et autres) conclut qu'en général les marges bénéficiaires des entreprises et industries de son échantillon étaient plus fortes aux États-Unis qu'au Canada, en dépit des taux de concentration plus élevés qui existent dans la plupart des industries canadiennes. L'étude conclut que, au Canada, les marges bénéficiaires sont coincées entre des prix de revient élevés, d'une part, et le prix des biens importés, d'autre part. Ces prix de revient élevés peuvent aussi être attribuables à des inefficacités résultant du climat peu compétitif qui existe dans bien des industries canadiennes. Lorsqu'une industrie concurrentielle devient oligopoliste, les entreprises de ce secteur d'activité ont peut-être tendance à accepter une augmentation définitive des prix lorsqu'elles reconnaissent leur interdépendance et agissent en conséquence. Une augmentation du taux de concentration peut provoquer une hausse du taux d'inflation, mais, comme nous l'avons indiqué au chapitre II, il n'y a pas eu d'augmentation globale du niveau de concentration industriel au Canada ces dernières années.

LES TENDANCES OLIGOPOLISTES

La monopolisation conjointe

En novembre 1977, le bill C-13 modifiant la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions* a été adopté en première lecture à la Chambre des communes. Il remplaçait le bill C-42 déposé en mars et contenait une nouvelle disposition civile sur la monopolisation conjointe (article 31.73). Aux fins de la loi, la « monopolisation conjointe » désigne une situation dans laquelle un petit nombre de personnes, qui ne sont pas toutes affiliées entre elles, parviennent à contrôler sensiblement le marché, ou tentent de le faire, en adoptant des orientations parallèles exclusives ou des comportements semblables qui ont pour effet de restreindre l'accès à un marché, d'interdire à un concurrent l'accès aux sources d'approvisionnement ou aux débouchés d'un produit, d'éliminer un concurrent en fixant des prix abusifs, d'imposer des contraintes à un concurrent, de prendre des mesures de représailles à son égard ou de réduire la concurrence par d'autres procédés abusifs. Le bill prévoit la possibilité de conclure à la monopolisation conjointe même si l'orientation parallèle ou le comportement semblable des entreprises ne supposent aucun accord ou arrangement entre elles. En présence d'une monopolisation conjointe, la commission de la concurrence sera habilitée à rendre une ordonnance d'interdiction ou à ordonner des mesures visant à redresser la situation et, si cela ne suffit pas à rétablir la concurrence, elle aura le droit d'exiger le dessaisissement.

Bien que la nouvelle mesure marque un progrès par rapport au bill C-42, la commission s'inquiète des propositions mises de l'avant dans le nouveau bill relativement à la monopolisation conjointe car, à son avis, elles vont au-delà des mesures qu'elle juge nécessaires pour protéger l'intérêt public. Le gouvernement pourrait prétendre que ses propositions ne s'appliqueraient que lorsque l'orientation parallèle entraînerait des prix abusifs ou des mesures d'exclusion. Or, leur champ d'application éventuel est nettement plus étendu. Nous estimons que le bill C-13 aurait plus de chances d'être juste et efficace s'il considérait les autres « interventions abusives » dont nous parlons plus bas non pas comme découlant de pratiques parallèles, mais plutôt comme des manifestations accompagnant habituellement une conduite de ce genre.

Le parallélisme conscient abusif

L'étude de plusieurs cas de parallélisme conscient ou de conspiration latente décelés dans divers pays nous a fait entrevoir une démarche plus fructueuse pour pallier le problème de la monopolisation conjointe. Dans presque toutes les causes de « comportement parallèle » qui ont fait l'objet de condamnations par les tribunaux, au Canada ou ailleurs, il a fallu faire la preuve d'un comportement allant au-delà de la simple adoption de moyens d'actions parallèles destinés à servir les intérêts mutuels des concurrents. Ce comportement est maintenant connu sous le nom de « parallélisme conscient et abusif ».

Comme nous l'avons déjà signalé, les entreprises dominantes d'un oligopole ont naturellement tendance à vouloir agir en fonction de leur dépendance réciproque. Il est assez rare que les membres d'un oligopole, même lorsqu'ils fabriquent un produit homogène, réussissent à coordonner leur comportement sans se livrer à une ou plusieurs interventions abusives. Il s'agit de techniques qui dépassent le simple parallélisme des moyens d'action et qui favorisent la coordination des comportements des diverses entreprises de l'oligopole. Sans ces gestes abusifs, cette coordination serait probablement moins efficace, les politiques en matière de prix et de produits coïncideraient moins souvent, et l'industrie serait plus vulnérable aux flambées de concurrence féroce et même « destructive ».

Plusieurs cas de « parallélisme abusif » illustrent bien le problème. Dès 1914 aux États-Unis, il y a eu un cas de fixation parallèle de prix par les marchands de bois, accompagnée de la distribution, par l'association des marchands, d'une liste des grossistes qui faisaient également de la vente au détail. Les marchands au détail se sont mis à boycotter ces marchands en gros de manière individuelle et indépendante. Le geste abusif a consisté dans la publication de cette liste. Dans un autre cas, en 1939, deux principales chaînes régionales de salles de cinéma avaient envoyé des lettres identiques aux huit plus grands distributeurs de films. La lettre recommandait des règles de distribution « souhaitables » des films qui passaient en première et elle mentionnait les autres destinataires. Les huit distributeurs adoptèrent les règles recommandées et à partir de là, les exploitants indépendants ne purent obtenir de copies des films nouvellement sortis. La cour conclut à une entente délictueuse résultant d'un geste de parallélisme abusif, c'est-à-dire la sollicitation d'une action concertée de la part des distributeurs, qui savaient tous que leurs collègues avaient reçu des lettres identiques.

En 1967, à Montréal, dans l'affaire de la *Canadian Coat and Apron Supply*, les défendeurs (qui détenaient de 85 à 90 % du marché des serviettes de toile sur l'île de Montréal) avaient formé une association, la *Montreal League of Linen Supply Owners*. Celle-ci avait, entre autres, chargé une agence de détectives privés de surveiller les prix fixés pour les approvisionnements de serviettes et de lui communiquer les noms des membres qui sollicitaient la clientèle des autres membres. En outre, l'organisation indemnisait les membres des pertes subies lorsqu'ils vendaient en bas du prix coûtant afin d'écarter les nouveaux venus. Il est clair que les gestes de parallélisme abusif sont, dans ce cas-ci, la surveillance et les activités connexes.

Dans plusieurs cas, au Canada et aux États-Unis, l'expédition à tous les membres d'une association commerciale de listes de prix détaillées et de données de facturation, accompagnées de nombreux détails sur les opérations commerciales et les prix de vente inférieurs aux cours, a constitué une preuve suffisante d'entente délictueuse. Dans le cas de ces associations commerciales, l'abus tient à la distribution de données détaillées sur les prix de vente réels, avec identification suffisante du fournisseur et de l'acheteur pour permettre aux autres entreprises d'accorder les mêmes rabais, ce qui a comme effet d'enrayer le mécanisme de la concurrence des prix. Toutefois, c'est seulement

lorsque les entreprises d'un secteur donné se conforment scrupuleusement aux prix courants que le parallélisme abusif devient grave. Par exemple, dans une cause jugée aux États-Unis, les défendeurs ont été acquittés parce que les ventes à des prix inférieurs au prix courant comptaient pour 25 % du total des ventes de l'ensemble du secteur et que l'association n'avait rien tenté pour inciter les membres à respecter les prix courants. —

Voici d'autres exemples de parallélisme abusif qui ont été mentionnés dans des procès : la normalisation des produits imposée aux acheteurs par une association industrielle, entraînant une augmentation du coût de l'accès au secteur de nouvelles entreprises; l'utilisation de points de parité rigoureusement uniformes mais artificiels dans les régimes de prix à la livraison, avec refus d'accepter les achats franco à bord ou d'autres conditions d'achat analogues; le parallélisme dans les opérations d'achat, en vue de soutenir le prix d'un produit de remplacement; le refus général d'approvisionner certains clients; la recommandation aux entreprises d'éviter les effets destructeurs d'une concurrence énergique, en particulier dans le domaine des prix. La commission recommande l'incorporation à la loi d'une disposition civile (et non criminelle) qui condamnerait la monopolisation conjointe obtenue par un parallélisme conscient en matière de prix et d'autres mesures, lorsqu'on a eu recours à un ou plusieurs gestes abusifs de ce genre pour favoriser la coordination des entreprises concernées. Le remède pourrait peut-être prendre la forme d'une ordonnance proscrivant le recours au parallélisme abusif. Une telle disposition aurait pour objet d'empêcher autant que possible les entreprises dominantes d'un oligopole, conscientes de leur dépendance réciproque, d'exercer une coordination étroite de leurs activités.

Dans la mesure où la concurrence normale du marché ne réussit pas à affaiblir une situation d'oligopole favorisée par des économies d'échelle, des règlements gouvernementaux ou d'autres facteurs, il faut axer la politique de la concurrence sur les comportements qui permettent aux sociétés de coordonner étroitement leur action. Une politique contre le parallélisme abusif n'atteindra pas les entreprises des industries oligopolistes qui peuvent agir de concert sans poser de geste de parallélisme abusif (celles qui ont appris à valser ensemble, même à une musique en sourdine); mais d'après les jurisprudences canadienne et américaine, rares sont les situations dans lesquelles on n'a pas recours à de tels gestes. Une politique contre le parallélisme abusif devrait tempérer le comportement économique de nombreux oligopoles et éloigner ceux-ci de l'« idéal » monopolistique. Mais, une telle politique serait surtout utile dans la lutte contre la fixation de prix à court terme. Parmi les mesures à long terme, signalons celles qui visent à réduire les barrières à l'entrée des industries concentrées et à empêcher les entreprises d'en ériger d'autres.

La commission recommande de ne pas traiter le parallélisme conscient ou la monopolisation conjointe comme un délit criminel. Nous ne pensons pas qu'il faille considérer comme criminels des actes qui, à l'origine, peuvent avoir été commis en toute innocence. Ainsi, nous croyons que c'est une erreur de principe que d'infliger des peines telles que l'emprisonnement pour des actes qui ne sont que vaguement définis et dont la nature criminelle ne peut être

prévue d'avance. Ne serait-ce que pour cette raison, nous recommandons que les peines criminelles soient entièrement éliminées de toute législation relative à la concurrence, sauf dans des cas de délits bien précis comme la fixation horizontale des prix, le partage du marché et la publicité trompeuse.

La déconcentration de l'industrie

Comme nous l'avons déjà souligné, lorsque la concentration industrielle est forte, les entreprises tendent à fixer leurs prix et à régler leur production en tenant compte de la réaction concurrentielle probable des autres entreprises du secteur concerné. Dans les industries à forte concentration où les barrières à l'entrée sont difficiles à franchir, les entreprises dominantes peuvent, en recourant au parallélisme conscient ou au dirigisme en matière de prix, en arriver à des politiques de monopole (ou presque) du point de vue des prix, de la production et de la courbe des bénéfices. Même dans le cadre d'une politique de lutte contre « le parallélisme conscient et abusif », on ne pourra rien contre une industrie oligopoliste où la coordination des diverses entreprises qui la composent est réalisée sans recours à des ententes délictueuses ou à des gestes de parallélisme abusif. Les propositions tendant à faire disparaître les barrières à l'entrée sont fatalement des mesures à long terme. Aussi, serait-on tenté de déconcentrer tout simplement l'industrie en fragmentant les grandes sociétés en plusieurs petites entreprises qui, normalement, se livreraient une plus vive concurrence.

La déconcentration de l'industrie n'a été sérieusement envisagée qu'aux États-Unis et la commission ne croit pas que la déconcentration des industries par le morcellement des entreprises soit une solution applicable à notre structure économique. Dans la plupart des industries canadiennes, les entreprises sont encore trop petites pour faire face à la concurrence internationale. Le problème du Canada n'est pas de réduire la taille des entreprises existantes, mais bien de s'assurer que les grandes entreprises essentielles à une saine concurrence réalisent réellement des économies d'échelle et en fassent bénéficier les consommateurs en abaissant les prix. Nous croyons toutefois qu'un bref survol du sujet est nécessaire pour trois raisons : 1° souvent les idées anticoalitions ou anti-trust ayant pris naissance aux États-Unis sont véhiculées chez nous par les media et les spécialistes et ensuite appliquées à l'industrie canadienne malgré les profondes disparités qui existent entre les deux économies; 2° le public et certains fonctionnaires ont tendance à croire que ce qui est « gros » est ordinairement « mauvais »; 3° on pourrait prétendre que si la politique relative à la concurrence empêche les fusions qui favorisent la concentration, elle devrait en principe mener à la déconcentration des industries déjà trop concentrées.

Seul le Parti communiste du Canada a tenté de nous persuader dans un mémoire ou au cours de nos audiences que la déconcentration serait avantageuse pour l'économie canadienne. Un ou deux autres groupes, l'Alberta Associated Grocers, en particulier, ont préconisé la déconcentration, ou la réglementation de la croissance, dans certains secteurs. Néanmoins, nous

envisageons la déconcentration comme une option possible et nous l'étudions en vertu de notre mandat.

Les options Hart, Neal et Kaysen-Turner

Ces vingt dernières années, trois grandes propositions de déconcentration industrielle ont été mises de l'avant aux États-Unis : une première par Kaysen et Turner (1959) dans leur ouvrage *Anti-Trust Policy*, une seconde dans le Rapport Neal (1968) rédigé par le groupe de travail de la Maison Blanche sur la politique anti-trust, et une troisième dans le bill Hart (1973) présenté par le sénateur Phillip A. Hart. Dans le contexte historique de la lutte contre les trusts aux États-Unis, les propositions de déconcentration ne sont ni théoriques ni utopiques. La première manifestation de l'opposition du Congrès à l'augmentation de la concentration économique remonte à l'adoption de la loi Sherman, en 1890, laquelle visait à une déconcentration de la structure commerciale par le démantèlement des trusts. D'autres lois, comme la loi Clayton (1914), la *Federal Trade Commission Act* (1914), la loi Celler-Kefauver (1950) et des mesures législatives spéciales telles que la *Bank Holding Company Act* (1956), reconnaissaient la nécessité de disperser la puissance économique, de l'empêcher de s'agglomérer, ou tout au moins de la contrôler.

L'auteur du bill Hart était parvenu à la conclusion qu'une trop grande puissance économique reposait entre trop peu de mains, que l'industrie était en train de se concentrer de plus en plus, que la concentration du marché entraînait une foule de conséquences néfastes dont une diminution de la concurrence, des échelles de prix à la fois plus élevées et plus rigides, une certaine inefficacité, une sous-utilisation de la capacité économique et le déclin des exportations. Le sénateur Hart était d'avis que ces facteurs contribuaient à aggraver l'inflation et à créer du chômage. Il trouvait que les lois anti-trust de l'époque étaient insuffisantes et qu'on manquait d'outils pour réduire la concentration ou modifier le comportement des entreprises dans les industries d'oligopoles.

Le bill Hart proposait que le Congrès déclare illégal l'exercice d'un pouvoir monopolisateur dans tout secteur du commerce intérieur ou extérieur. Le bill décrivait ainsi le pouvoir monopolisateur : 1° toute corporation qui, après impôts, a obtenu un taux de rendement moyen de la valeur nette qui est supérieur à 15 % pendant cinq années consécutives des sept dernières années; 2° toute absence de véritable concurrence des prix entre deux ou plusieurs entreprises dans un secteur commercial quelconque et dans n'importe quelle région du pays, pendant trois années consécutives des cinq dernières années; 3° toute situation où quatre entreprises ou moins réalisent 50 % ou plus des ventes dans un secteur commercial donné et dans n'importe quelle région du pays, en l'une quelconque des trois dernières années. Cependant, en vertu du bill, le dessaisissement n'était pas obligatoire lorsque les entreprises concernées pouvaient démontrer que leur puissance économique provenait uniquement de la possession de brevets valables, ou lorsque le dessaisissement risquait d'entraîner la perte de fortes économies d'échelle.

Neal et Kaysen-Turner allaient moins loin, invoquant la détérioration du rendement industriel et l'inefficacité de la répartition des ressources (et non l'inflation, le commerce extérieur ou le chômage) pour justifier la déconcentration des industries oligopolistes. Ils reconnaissaient qu'il était impossible de restructurer les industries oligopolistes en vertu des lois anti-trust existantes, en l'absence d'une loi sur la déconcentration.

Nous nous sommes attardés sur ces propositions parce que leur caractère soigné et le sérieux avec lequel elles furent accueillies démontrent l'importance que l'on attache, aux États-Unis, à la question de la concentration du marché. Par contre, au Canada, la mise en pratique des propositions de Hart, de Neal ou de Kaysen-Turner exigeraient le remaniement d'une bonne partie du secteur industriel privé. Il est intéressant de noter que, bien qu'aucune de ces propositions n'ait été mise en œuvre, chacune est plus sévère que celle qui la précède, ce qui reflète sans doute le sentiment, de plus en plus répandu aux États-Unis, que les industries oligopolistes doivent d'une manière ou d'une autre être morcelées.

Le problème du dessaisissement vertical a également été soulevé récemment chez nous à propos de Bell Canada et de Northern Telecom (auparavant Northern Electric). Dans un rapport préparé par le ministère de la Consommation et des Corporations, en 1976, le directeur des enquêtes et de la recherche concluait :

D'après la preuve documentaire, il semble que l'intégration verticale au sein de l'industrie des télécommunications ne soit pas dans l'intérêt public ... A notre avis, la meilleure solution aux problèmes soulevés dans le présent exposé consisterait à déconcentrer l'industrie du matériel de télécommunications. Et, à long terme, il n'est pas de meilleur moyen d'atteindre cet objectif qu'en obligeant Bell Canada à se dessaisir de Northern Electric afin d'abaisser les barrières et faciliter ainsi l'accès à l'industrie du matériel de télécommunication.

L'avis de la commission

Les analyses faites aux États-Unis sur le dessaisissement, tant vertical qu'horizontal, montrent que le sujet est fort complexe. Mais il n'est pas clairement démontré que les changements de structures seraient simples à appliquer, qu'ils seraient somme toute favorables à la concurrence et aussi faciles à réaliser que ces propositions semblent le présumer. Nous recommandons donc instamment que rien ne soit tenté pour imposer une déconcentration fondée sur le pourcentage des ventes totales des plus grandes compagnies dans leur secteur, sur la taille absolue des entreprises diversifiées, ou sur le degré d'intégration verticale à l'intérieur d'un secteur. Le bill C-13 opte plutôt pour l'étude de cas particuliers et prévoit les remèdes applicables directement à des genres précis de pratiques restrictives, et ne recommande le dessaisissement qu'en dernier ressort. C'est là, croyons-nous, la meilleure solution.

Plusieurs problèmes pratiques et importants devront être résolus par l'industrie (ou l'entreprise intégrée à la verticale) qui doit se résigner à accepter

la déconcentration ou la dissolution. Certains d'entre eux sont de nature financière. Où ira-t-on chercher le capital nécessaire pour acheter les rejets nouvellement séparés des grandes entreprises, surtout dans les secteurs où celles-ci dominent le marché mondial? Et, en second lieu, qui seront les acheteurs éventuels des nouvelles entreprises ainsi formées? Dans l'industrie pétrolière, par exemple, les acheteurs les plus probables (en supposant que les autres fournisseurs d'énergie ne soient pas admissibles) seraient des sociétés énergétiques étrangères possédant l'expertise nécessaire. Puis viendraient les sociétés énergétiques du pays trop petites pour être sujettes à une interdiction d'acheter, ou des compagnies plus solides mais peu versées en matière de production d'énergie. Parmi celles-ci, combien auraient l'argent ou le crédit nécessaires pour acquérir et exploiter avec succès ces nouvelles entreprises indépendantes? S'il y en a très peu, et c'est bien notre avis, il faut sérieusement se demander si les vendeurs pourraient obtenir un prix raisonnable et si la nouvelle industrie restructurée pourrait survivre et progresser. Ces problèmes pourraient probablement se régler par une participation gouvernementale accrue, mais nous croyons que le jeu n'en vaudrait pas la chandelle.

L'énorme problème qui consisterait à démêler les obligations contractuelles d'une entreprise afin de les redistribuer après le fractionnement est étroitement relié aux problèmes financiers.

L'organisme gouvernemental qui propose un dessaisissement devrait-il compenser les pertes possibles en garantissant les obligations des entreprises nouvellement créées? Les réponses sont loin d'être évidentes, mais nous croyons qu'il incombe à tous ceux qui recommandent la déconcentration ou le dessaisissement de proposer une solution à chacun de ces problèmes.

A propos de la solution structurale à la déconcentration, il est un autre problème que nous n'avons pas mentionné jusqu'ici. Il s'agit de la lenteur des procédures judiciaires. Bien qu'il soit difficile de savoir combien de temps il faudrait pour changer la structure d'un marché par des voies judiciaires, la durée des principaux procès engagés en vertu de la politique de concurrence, au Canada et aux États-Unis, nous en donne une idée. Le cas assez récent de *Large Lamps*, accusée de monopole conjoint, a porté sur la conduite de trois sociétés défenderesses entre 1959 et 1967. La décision du tribunal de première instance a été rendue en 1976, les sentences ont été prononcées en 1977, et l'affaire aurait pu durer jusqu'en 1978 ou 1979 si les défendeurs avaient porté la cause en appel à la Cour suprême du Canada. A propos de procédures judiciaires semblables aux États-Unis, il est intéressant de constater que les conditions dans l'industrie concernée sont tellement différentes le jour où le jugement final est rendu, que celui-ci n'a plus guère d'importance. Néanmoins, les précédents créés par ces procès interminables peuvent influencer sur les décisions subséquentes et servir d'avertissement aux autres entreprises.

La commission doute que les lentes procédures entamées sous la loi actuelle ou la loi projetée aient plus d'effet sur la concurrence et la concentration qu'un processus dynamique d'invention, d'innovation et d'évolution. Nous ne voulons pas donner à entendre par là que la politique de concurrence doit être moins accentuée, mais plutôt qu'il faudrait accélérer le processus.

Le besoin d'une révision périodique

Nous allons terminer ce chapitre par une brève conclusion sur les grandes entreprises et la concurrence en général. Le contenu et l'importance d'une politique relative à la concurrence et les arguments qui nous ont été présentés pour ou contre les divers aspects d'une telle politique dépendent beaucoup des objectifs économiques actuels du Canada et de notre stratégie industrielle. Il est fort à craindre qu'une loi sur la concurrence, une fois adoptée, n'entraîne une dangereuse sclérose au lieu d'assurer un rendement et des structures dynamiques. Il nous semble donc utile de recommander une révision périodique des lois sur la concurrence, lesquelles seraient abrogées automatiquement tous les sept à dix ans.

Il est possible, bien entendu, que de fréquentes modifications à la loi relative à la concurrence augmentent l'incertitude dans les investissements et les conditions d'exploitation d'entreprises dont les plus importantes décisions doivent tenir compte de l'avenir lointain. Néanmoins, nous croyons qu'une disposition à cet égard stimulerait une réflexion soutenue et des débats constants sur le contenu d'une politique de la concurrence par rapport aux objectifs économiques nationaux; or, la législation économique actuelle ne semble pas susciter de tels débats. Si l'analogie avec la révision de la *Loi sur les banques* est valable, et elle l'est à nos yeux, une telle révision périodique entraînerait des avantages qui compenseraient bien les incertitudes qu'elle pourrait engendrer.