

Chapitre 8

PARTAGE DU MARCHÉ ET TAUX DE CONCENTRATION

Dans un marché le niveau de la concurrence se mesure en partie au nombre et à la taille des entreprises en présence, comme à la plus ou moins grande facilité, pour les nouveaux venus, d'y pénétrer. Ainsi, il est fort probable que la concurrence sera moindre dans un marché où quelques entreprises s'arrogent la part du lion que dans un autre où les ventes se répartissent entre un nombre comparativement grand de concurrents. Là où la concurrence est faible, les prix et les profits sont souvent élevés. Si quelques entreprises seulement se partagent le marché, elles ne sont pas sans savoir tout le profit qu'elles pourraient retirer des prix élevés que faciliterait la faiblesse de la concurrence. Cependant, les sociétés bien établies s'inspirant en cela de considérations à plus longue échéance, résisteront plutôt à la tentation de hausser leurs prix à la faveur, par exemple, de pénuries temporaires. Elles iront même jusqu'à accorder une attention extrême au risque que des profits élevés pourraient attirer de nouveaux concurrents dans leur domaine. C'est ainsi que la facilité avec laquelle de nouveaux venus peuvent pénétrer dans un marché et y prendre solidement pied, exerce une influence modératrice sur les prix que fixent les entreprises dominantes.

Il ne faudrait pas pour autant simplifier outre mesure la relation entre la facilité ou la difficulté d'entrer dans un marché et le degré de concentration qu'on y observe, c'est-à-dire le degré de domination de ce dernier par un petit nombre de firmes. Même dans les secteurs où la pénétration est normalement difficile, elle peut néanmoins se réaliser si, dans leur camp retranché, les entreprises pratiquent une politique de hauts prix. Cette pénétration entraîne alors une diminution du taux de concentration dans le marché considéré. D'autre part comme les grandes entreprises peuvent encore bénéficier de prix de revient plus avantageux que les nouvelles venues, elles peuvent maintenir leurs prix et leurs profits bien au-dessus des niveaux concurrentiels. En revanche, le taux de concentration peut demeurer élevé même si les entreprises ont une politique de prix modérée, les nouveaux venus, de taille plus modeste, ne trouvant alors aucune incitation à accéder à ce marché.

Deux exemples serviront à illustrer cette association de forte concentration avec des prix modérés. Les prix les plus bas au monde, dans le secteur des tracteurs

agricoles, sont ceux de la Grande-Bretagne où pourtant le marché est très concentré. Deux firmes, *Ford* et *Massey-Ferguson*, s'adjugent plus de 70 p. 100 des ventes. La situation en Allemagne de l'Ouest est la même dans le secteur des moissonneuses-batteuses dont le prix est beaucoup plus bas que dans la plupart des autres pays. Pourtant les deux-tiers des moissonneuses-batteuses fabriquées dans la République fédérale sont de marque *Claas*, firme qui s'adjuge, pense-t-on, une large part du marché.

Le taux de concentration est une formule souvent utilisée pour mesurer le degré de domination du marché par quelques sociétés peu nombreuses. On calcule ainsi le pourcentage des ventes totales réalisées dans un marché par les quatre, les huit, les vingt principales entreprises d'une industrie donnée. Même si le nombre d'entreprises choisies est plus ou moins arbitraire, compte tenu des limites imposées par la nécessité d'éviter la diffusion d'informations confidentielles, la formule des quatre et des huit principales entreprises est largement répandue dans d'autres pays, et pour les besoins de la comparaison, nous nous en servons dans ce chapitre. Nous parlerons aussi des six entreprises les plus importantes et des Trois Grands, qui sont les entreprises qui ont obtenu la plus grande part des ventes au cours de la dernière décennie. Nous aurons aussi l'occasion de faire des comparaisons avec les États-Unis et un bon nombre de pays de l'Europe de l'Ouest.

Pour le Canada, nous nous basons sur les ventes de matériel agricole déclarées au Bureau fédéral de la statistique. Aux États-Unis, où il n'y a pas de données officielles, nos renseignements se fondent sur les expéditions des fabricants. En ce qui concerne l'Europe de l'Ouest enfin, seules les ventes de tracteurs ont été recensées et encore ne représentent-elles que le total approximatif des ventes réalisées par les diverses sociétés.

Taux de concentration dans le marché canadien

La part du marché canadien détenue par les grands constructeurs, ceux qui fabriquent la gamme complète de machines agricoles, a reculé sensiblement depuis la fin des années 20 et le début des années 30. À l'époque, on estimait que les quatre principales entreprises s'adjugeaient 76 p. 100 de tout le marché. En 1967 leur part était tombée à 51 p. 100 et celle des huit principales entreprises ne représentait guère plus de 71 p. 100 (tableau 8.1). Sur le plan régional, la part des quatre principales entreprises en 1967 variait de 44.1 p. 100 en Ontario à 63.6 dans les provinces de l'Atlantique, celle des huit principales entreprises allant, pour sa part de 64.1 p. 100 en Ontario à 84.3 en Saskatchewan. Les taux de concentration, dans l'Ontario et le Québec, étaient sensiblement inférieurs à la moyenne nationale, ce qui traduit probablement la plus grande diversification de la production agricole dans ces provinces, favorisant l'implantation de sociétés à gamme restreinte et plus spécialisée. En outre la proximité relative des grands centres américains de

construction de machines agricoles encourage certainement, dans ces deux provinces, l'entrée d'entreprises spécialisées à gamme restreinte. Par contraste, le taux de concentration plus élevé qu'on observe dans les provinces de l'Atlantique et en Colombie-Britannique s'expliquerait par l'isolement et la faible envergure de ces marchés. Au cours des dix dernières années, les provinces de l'Atlantique n'ont conservé que 3.0 p. 100 seulement du total des ventes de matériel agricole et la Colombie-Britannique 2.4 p. 100.

Le tableau 8.1 nous montre aussi que les Quatre Grands ne sont pas toujours les mêmes partout au pays. Lorsque nous parlons des quatre firmes qui totalisent le plus grand chiffre de ventes au Canada, nous constatons que leurs ventes dans des provinces comme celles de l'Atlantique, le Québec et la Colombie-Britannique sont sensiblement inférieures à celles qu'ont réalisées, dans la même période, les quatre principales entreprises sur chacun de ces marchés.

TABLEAU 8.1—TAUX DE CONCENTRATION DANS LA VENTE DE MATÉRIEL AGRICOLE, CANADA ET PROVINCES, 1967, ET POURCENTAGE DES VENTES PAR PROVINCE, 1957 À 1967

	Pourcentage des ventes de matériel neuf par les			
	Quatre principales entreprises ¹	Quatre Grands ²	Huit principales entreprises	Total des ventes 1957 à 1967 (pourcentage)
Canada	51.3	51.3	70.8	100.0
Provinces de l'Atlantique	63.6	59.0	79.4	3.0
Québec	50.3	36.3	69.9	12.4
Ontario	44.1	43.7	64.1	22.6
Manitoba	52.0	52.0	74.1	11.7
Saskatchewan	57.6	57.6	84.3	26.1
Alberta	59.7	59.7	81.5	21.7
Colombie-Britannique	61.4	55.3	81.6	2.4

¹Les «Quatre principales entreprises» et «Huit principales entreprises», englobent, respectivement, les quatre ou huit sociétés qui ont réalisé le chiffre d'affaires le plus élevé pour la région considérée (l'ensemble du Canada et chaque province ou région).

²L'expression «Quatre Grands» désigne les quatre sociétés qui ont réalisé le plus grand total de ventes pour tout le Canada.

Source: Déclarations confidentielles des sociétés au Bureau fédéral de la statistique, communiquées à la Commission avec leur autorisation. BFS, *Ventes d'instruments et d'outillage agricoles*, n° de cat. 63-203, années diverses.

Si nous passons maintenant à ceux que nous appellerons les «Trois Grands», nous remarquons qu'au cours de la dernière décennie, leur position par rapport à l'ensemble du marché a fléchi considérablement surtout depuis 1963 (tableau 8.2). Les «Trois Grands» sont les trois firmes qui pendant des années ont dominé les ventes de matériel agricole au Canada, à savoir par ordre alphabétique, *John Deere*,

TABLEAU 8.2—POURCENTAGE DES VENTES DE MATÉRIEL AGRICOLE,
Y COMPRIS LES PIÈCES DE RECHANGE, RÉALISÉES DANS
LES ANNÉES 1957 À 1967, AU CANADA, PAR GROUPE
DE FIRMES, LES TROIS GRANDS, LES SIX
ET HUIT PRINCIPALES ENTREPRISES

	Trois Grands	Six principales entreprises	Huit principales entreprises
1957	50	68	73
1958	50	69	74
1959	51	70	75
1960	50	70	74
1961	48	67	72
1962	50	69	74
1963	50	70	75
1964	49	69	75
1965	47	68	74
1966	44	65	71
1967	42	64	71

Nota: Les «Trois Grands» englobent les ventes des seules firmes *Deere*, *International Harvester* et *Massey-Ferguson*, pour toutes les années. Les six et huit principales entreprises représentent respectivement les ventes des six et huit entreprises qui ont réalisé le plus gros chiffre de ventes pendant la composition de ces deux groupes variant d'une année à l'autre.

Source: Déclarations confidentielles des sociétés au Bureau fédéral de la statistique, communiquées à la Commission avec leur autorisation. BFS, *Ventes d'instruments et d'outillage agricoles*, n° de cat. 63-203, années diverses.

International Harvester et *Massey-Ferguson*. Environ la moitié des pertes récentes subies par les Trois Grands a été reprise par les ventes des cinq entreprises qui les suivent immédiatement dans l'ordre de grandeur, et le reste par celles d'entreprises de moindre envergure encore. Il faut cependant reconnaître que cette même période a vu se produire de grands changements dans la structure des entreprises. C'est ainsi que trois d'entre elles, qui étaient indépendantes au début de la période 1957 à 1967, à savoir *Cockshutt*, *Oliver* et *Minneapolis-Moline*, ont été absorbées par la *White Motor Company* en 1961 et 1962, et par la suite ont été considérées comme une seule et même entreprise pour les besoins de la présente étude. En outre, la firme *C.C.I.L.* entre difficilement dans une analyse du taux de concentration. Au début de la période, elle vendait les tracteurs et les moissonneuses-batteuses *Cockshutt*, tout en menant la vente de son propre matériel de travail du sol et de semailles. Après la disparition de *Cockshutt*, elle commença à vendre des tracteurs et des moissonneuses-batteuses de fabrication européenne.

Concentration par région — La baisse du taux de concentration n'a pas été uniforme dans tout le pays. Les provinces où les quatre principales entreprises ont perdu le plus de terrain sont la Colombie-Britannique et la Saskatchewan, celles où elles en ont le moins perdu sont l'Ontario et le Québec. À l'heure actuelle les neuf

principaux constructeurs détiennent toujours la même part du marché, soit environ 75 p. 100, mais ce marché est partagé par les divers constructeurs de façon plus égale. En gros, on peut dire que les quatre principales entreprises qui s'assuraient chacune en moyenne 15 p. 100 du marché n'en détiennent plus aujourd'hui que 13 p. 100 chacune, alors que dans le groupe des quatre firmes qui les suivent immédiatement en importance, la part individuelle est passée en moyenne de 3.5 à 5 p. 100. De plus, aucune firme n'occupe plus, loin s'en faut, une place aussi dominante sur le marché que ne le faisait *International Harvester* à la fin des années 20, époque où ce constructeur détenait environ un tiers de tout le marché. En outre, ce recul dans l'importance relative des quatre principales entreprises est survenu malgré l'absorption par *White Motor* des trois firmes *Cockshutt*, *Oliver* et *Minneapolis-Moline*. Cette fusion aurait dû augmenter la part du marché détenue par les quatre principales entreprises, n'eût été de la vigoureuse poussée des ventes réalisées par tout un groupe de nouveaux venus sur le marché, notamment *Versatile*, *New Holland*, *C.C.I.L.* et *David Brown*. Le succès obtenu par ces derniers démontre à l'évidence que l'industrie des machines agricoles n'est pas encore saturée, leur part du marché canadien est passée de 4 à 11.1 p. 100 au cours de la décennie à l'étude.

Concentration selon le type de matériel – Le degré de concentration du marché entre les mains des quatre et des huit premières entreprises ne varie pas seulement en fonction des diverses régions du Canada mais encore selon le genre de matériel offert. La concentration dans certaines catégories de machines est nettement plus forte que pour l'ensemble du marché de la machinerie agricole. Ainsi, comme le montre le tableau 8.3, c'est pour les moissonneuses-batteuses et les tracteurs que la concentration est la plus poussée bien qu'on remarque également une concentration assez forte dans le secteur du matériel de fenaison. Nous voyons encore que les quatre principales entreprises (tableau 8.3) détiennent, respectivement pour les trois sortes de matériel, 68.6, 66.9, et 68.6 p. 100 du marché canadien. Pour les huit principales entreprises, les taux correspondants sont 93.4, 93.1, et 83.6 p. 100. La colonne «Total des ventes» indique que ces trois matériels représentaient près de 65 p. 100 de l'ensemble des ventes de machines agricoles au cours des dix dernières années. C'est dans les secteurs du matériel de travail et d'entretien du sol que la concentration est la plus basse. En 1967 les quatre principales entreprises ne comptaient dans ce marché que pour 42.4 p. 100 et les huit principales entreprises pour 61.2 p. 100.

Il y a eu également un sérieux déclin dans la domination par les Trois Grands du marché de certaines catégories de produits mais il faut dire qu'un recul appréciable a été observé aussi chez les huit principales maisons ce qui semble indiquer que les firmes placées immédiatement au-dessous de ce niveau ont élargi leur part du marché. De 1957 à 1967, la part des quatre principales entreprises dans les ventes de matériel de travail du sol a diminué de 24 points de pourcentage, et celle des huit principales entreprises de 15 points. Cela signifie que les constructeurs occupant les 5^e, 6^e, 7^e, et 8^e rangs par la taille ont augmenté leur part de 9 points tandis que des firmes encore moins importantes réalisaient une augmentation de

TABLEAU 8.3—TAUX DE CONCENTRATION DANS L'INDUSTRIE DU MATÉRIEL AGRICOLE, AU CANADA, PAR CATÉGORIE DE MATÉRIEL, 1967, ET POURCENTAGE DES VENTES DANS CHAQUE CATÉGORIE, 1957 À 1967

	Pourcentage des ventes de matériel neuf réalisées par les		
	Quatre principales entreprises	Huit principales entreprises	Total des ventes 1957 à 1967 (pourcentage)
Tracteurs	66.9	93.1	35.8
Moissonneuses-batteuses	68.6	93.4	16.3
Moissonneuses-andaineuses et andaineuses	60.3	88.5	3.6
Matériel de fenaison	68.6	83.6	12.6
Charrues	59.6	76.1	5.1
Matériel de travail et d'entretien du sol	42.4	61.2	5.9
Matériel de semis et de distribution d'engrais	62.9	71.2	4.1
Autre matériel			16.4

Nota: Les Quatre et Huit principales entreprises concernent les groupes de quatre ou huit entreprises qui ont réalisé le plus gros chiffre de ventes dans le Canada tout entier et dans chaque catégorie de matériel; les firmes qui composaient ces groupes n'étaient donc pas nécessairement les mêmes d'une année à l'autre.

Source: Déclarations confidentielles des sociétés au Bureau fédéral de la statistique, communiquées à la Commission avec leur autorisation. BFS, *Ventes d'instruments et d'outillage agricoles*, n° de cat. 63-203, années diverses.

15 points. Les Quatre Grands ont connu une baisse importante, soit 16 points, dans la vente des moissonneuses-batteuses, mais là, ce sont les quatre firmes du 5^e au 8^e rangs qui ont recueilli la plus forte proportion de ces pertes, haussant leur part du marché de 11 p. 100 à 24 p. 100. Les quatre principales entreprises sont encore en perte dans la vente des tracteurs, où elles ont baissé de 5 points, dans celle des andaineuses, avec une baisse de 23 points, dans les charrues, avec 7 points, et dans le matériel de semis (semoirs à grain, semoirs à engrais, épandeurs) avec 6 points. La position des quatre premiers constructeurs ne s'est maintenue que dans le matériel de fenaison, où ils ont même gagné 1 point. Pour certains produits, notamment les tracteurs et les andaineuses, c'est pendant la dernière moitié de la décennie, soit de 1962 à 1967, que la position des quatre principales entreprises a le plus régressé. Mais dans d'autres catégories, la baisse s'est répartie sur toute la décennie (tableaux 8.4, 8.5, et 8.6). Enfin pour bon nombre de machines les quatre principaux constructeurs n'étaient pas les mêmes en 1957 et en 1967.

TABLEAU 8.4—POURCENTAGE DES VENTES D'ANDAINEUSES, DE MATÉRIEL DE FENAISON, DE CHARRUES, DE MATÉRIEL DE TRAVAIL ET D'ENTRETIEN DU SOL, DE MATÉRIEL DE SEMAILLES, PLANTATION ET ÉPANDAGE D'ENGRAIS, AU CANADA, PAR LES TROIS GRANDS ET LES QUATRE, SIX ET HUIT PRINCIPALES ENTREPRISES, 1957 À 1967

	Trois Grands	Quatre princi- pales entre- prises	Six princi- pales entre- prises	Huit princi- pales entre- prises	Trois Grands	Quatre princi- pales entre- prises	Six princi- pales entre- prises	Huit princi- pales entre- prises
A. Moissonneuses-andaineuses et andaineuses					B. Matériel de fenaison			
1957	50	83	92	—	46	68	78	82
1958	54	77	90	95	53	67	79	83
1959	39	73	91	95	49	67	78	82
1960	35	76	94	96	49	68	80	83
1961	26	80	94	96	48	68	80	85
1962	34	78	90	92	51	71	82	86
1963	41	67	82	90	49	70	79	83
1964	36	63	82	90	47	71	80	85
1965	39	64	82	90	46	70	79	84
1966	35	61	78	88	45	70	78	83
1967	31	60	78	88	43	69	77	84
C. Charrues					D. Travail et entretien du sol			
1957	58	67	77	83	56	66	72	76
1958	52	61	72	77	56	65	71	75
1959	52	61	71	76	54	62	70	74
1960	52	61	74	76	50	58	69	74
1961	50	59	71	74	42	51	63	70
1962	50	61	73	76	38	51	64	69
1963	50	61	76	79	38	47	61	65
1964	52	65	78	80	38	46	59	63
1965	52	66	77	80	35	45	57	63
1966	50	62	74	77	34	43	55	61
1967	46	60	72	76	32	42	55	61
E. Semilles, plantation, distribution d'engrais								
1957	55	69	77	78				
1958	58	65	74	80				
1959	56	62	72	79				
1960	57	64	73	77				
1961	53	60	68	74				
1962	58	66	75	80				
1963	62	69	76	79				
1964	62	70	75	78				
1965	62	70	75	78				
1966	57	63	68	71				
1967	56	63	68	71				

Nota: Les «Trois Grands» désignent les seules firmes *Deere*, *International Harvester*, et *Massey-Ferguson* pour toutes les années. Les quatre, six et huit principales entreprises groupent, respectivement, les quatre, six, et huit firmes qui ont réalisé le plus gros chiffre de ventes dans chaque catégorie de matériel pour le Canada tout entier, et chaque année. Les firmes qui composaient ces derniers groupes n'étaient donc pas nécessairement les mêmes d'une année à l'autre.

Source: Déclarations confidentielles des sociétés au Bureau fédéral de la statistique, communiquées à la Commission avec leur autorisation. BFS, *Ventes d'instruments et d'outillage agricoles*, n° de cat. 63-203, années diverses.

TABLEAU 8.5—POURCENTAGE DES VENTES ANNUELLES DE MOISSONNEUSES-BATTEUSES RÉALISÉES AU CANADA PAR LES TROIS GRANDS ET LES QUATRE, SIX ET HUIT PRINCIPALES ENTREPRISES, 1957 À 1967

	Trois Grands	Quatre principales entreprises	Six principales entreprises	Huit principales entreprises
1957	61	85	94	97
1958	64	83	96	98
1959	66	81	96	98
1960	64	84	95	97
1961	68	86	99 ¹	99 ¹
1962	65	79	96	98
1963	62	77	93	98
1964	62	75	91	96
1965	61	73	91	96
1966	56	69	86	94
1967	55	69	86	93

Nota: Les «Trois Grands» comprennent les firmes *Deere*, *International Harvester* et *Massey-Ferguson* pour toutes les années. Les Quatre, Six et Huit principales entreprises concernent respectivement les quatre, six et huit firmes qui ont réalisé le plus grand total des ventes de moissonneuses-batteuses au Canada pour l'année en cause, les firmes qui composaient ces dernières n'étaient donc pas nécessairement les mêmes au cours des années.

¹Le Bureau fédéral de la statistique, pour des raisons de secret, n'a pu publier les chiffres complets des ventes. Les pourcentages ci-dessus se rapportent donc à des données incomplètes.

Source: Déclarations confidentielles des sociétés au Bureau fédéral de la statistique, communiquées à la Commission avec leur autorisation. BFS, *Ventes d'instruments et d'outillage agricoles*, n° de cat. 63-203, années diverses.

TABLEAU 8.6—POURCENTAGE DES VENTES ANNUELLES DE TRACTEURS SUR ROUES RÉALISÉES AU CANADA PAR LES TROIS GRANDS ET LES QUATRE, SIX ET HUIT PRINCIPALES ENTREPRISES, 1957 À 1967

	Trois Grands	Quatre principales entreprises	Six principales entreprises	Huit principales entreprises
1957	62	72	86	92
1958	60	70	85	93
1959	60	74	87	92
1960	57	69	85	91
1961	57	68	85	91
1962	60	72	88	94
1963	60	72	89	94
1964	59	72	89	95
1965	55	70	89	94
1966	54	69	89	94
1967	51	67	87	93

Nota: Les «Trois Grands» concernent les trois seules firmes *Deere*, *International Harvester* et *Massey-Ferguson* pour toutes les années. Les Quatre, Six et Huit principales entreprises, concernent respectivement les quatre, six et huit firmes qui ont réalisé le plus gros chiffre de ventes de tracteurs pour l'année en cause. La composition de ces trois groupes n'a donc pas été nécessairement la même au cours des années.

Source: Déclarations confidentielles des sociétés au Bureau fédéral de la statistique, communiquées à la Commission avec leur autorisation. BFS, *Ventes d'instruments et d'outillage agricoles*, n° de cat. 63-203, années diverses.

L'évolution analysée en détail aux tableaux 8.4, 8.5 et 8.6 est résumée dans ce qui suit.

Variations dans le partage du marché (en points de pourcentage)

	1957 à 1967		1962 à 1967	
	Quatre principales entreprises	Huit principales entreprises	Quatre principales entreprises	Huit principales entreprises
Tracteurs	-5.0	+1.0	-5.0	-1.0
Moissonneuses-batteuses	-16.0	-4.0	-10.0	-5.0
Moissonneuses-andaineuses et andaineuses	-23.0	-7.0 ¹	-18.0	-4.0
Charrues	-7.0	-7.0	-1.0	0.0
Matériel de semis, plantation et épandage d'engrais	-6.0	-7.0	-3.0	-9.0
Matériel de fenaison	+1.0	+2.0	-2.0	-2.0
Matériel de travail et d'entretien du sol	-24.0	-15.0	-9.0	-8.0

La part du marché du tracteur détenue par les quatre principales entreprises dans les provinces prises individuellement est sensiblement plus grande que pour l'ensemble du Canada. Cela tient au fait que ces quatre principales entreprises ne sont pas toujours les mêmes d'une province à l'autre. Pour le Canada tout entier, les quatre principaux vendeurs de tracteurs ont réalisé 66.9 p. 100 du chiffre d'affaires de 1967 (tableau 8.7). Les données que nous possédons pour les diverses provinces sont basées sur les ventes unitaires et ne peuvent donc se comparer sans réserves à des chiffres exprimés en dollars, en raison des variations de prix et des différences de taille du matériel employé dans les diverses régions. Cependant, dans le secteur des tracteurs sur roues et en termes d'unités vendues, les quatre principales entreprises se sont adjugé 73.9 p. 100 des ventes au Manitoba, 77.2 p. 100 en Saskatchewan et 71.3 p. 100 en Alberta, taux qui sont nettement supérieurs au total national. Cependant les taux comparables pour les huit principales firmes font apparaître de bien plus petites différences d'avec les taux nationaux. Pour les moissonneuses-batteuses automotrices, la part du marché détenue par les quatre et les huit principales entreprises se rapproche beaucoup des totaux nationaux.

Il vaut la peine également d'examiner dans quelle mesure la part des quatre et des huit premières firmes a varié dans la période 1957 à 1967 en fonction des catégories de la taille des tracteurs. C'est en effet pendant cette période qu'ont été introduites sur le marché des machines plus grosses et plus puissantes. Au départ les constructeurs de ces modèles n'étaient qu'une poignée mais bientôt apparurent des concurrents de plus en plus nombreux si bien qu'il ne faut pas s'étonner que la part des quatre premiers constructeurs dans le marché des tracteurs, de très grande

¹Concerne la période 1958 à 1967.

TABLEAU 8.7—TAUX DE CONCENTRATION, TRACTEURS ET MOISSONNEUSES-BATTEUSES, CANADA ET CINQ PROVINCES, 1967

	Tracteurs sur roues (unités vendues)		Moissonneuses-batteuses autotractées (unités vendues)	
	Quatre principales entreprises	Huit principales entreprises	Quatre principales entreprises	Huit principales entreprises
Canada ¹	66.9	93.1	68.6	93.4
Manitoba	73.9	94.9	70.2	97.2
Saskatchewan	77.2	98.3	68.2	96.8
Alberta	71.3	95.9	66.9	97.4
Ontario	68.2	95.2	72.1	98.0
Québec	74.0	92.1	81.8	n.d.

Nota: Les Quatre et Huit principales entreprises concernent respectivement les quatre et huit compagnies qui ont réalisé le plus gros chiffre de ventes dans chaque catégorie de matériel en 1967 dans le Canada tout entier, ces compagnies n'ont pas été nécessairement les mêmes au cours des années.

¹ Les données pour le Canada tout entier sont basées sur la valeur en dollars de tous les tracteurs et moissonneuses-batteuses vendus.

Source: Déclarations confidentielles des sociétés au Bureau fédéral de la statistique, communiquées à la Commission avec leur autorisation. BFS, *Ventes d'instruments et d'outillage agricoles*, n° de cat. 63-203, années diverses.

TABLEAU 8.8—TAUX DE CONCENTRATION POUR LES TRACTEURS SUR ROUES, PAR CATEGORIE D'IMPORTANCE, AU CANADA, 1962 À 1967

	1962	1963	1964	1965	1966	1967
Moins de 40 CV						
Quatre principales entreprises	88.0	89.4	90.8	88.8	86.4	86.7
Huit principales entreprises	96.6	—	97.9	96.9	96.4	97.0
De 40 à 59 CV						
Quatre principales entreprises	65.0	67.5	61.1	57.5	60.4	58.6
Huit principales entreprises	93.9	96.7	92.0	91.0	89.9	84.5
De 60 à 69 CV						
Quatre principales entreprises	90.1	85.7	79.0	76.0	75.7	68.5
Huit principales entreprises	100.0	99.0	97.6	98.5	—	99.3
De 70 à 99 CV						
Quatre principales entreprises	88.0 ¹	87.9 ¹	97.3	94.2	80.3	84.4
Huit principales entreprises						
100 CV et plus						
Quatre principales entreprises			97.3	94.8	85.7	81.7
Huit principales entreprises						

Nota: Les Quatre et Huit principales entreprises concernent respectivement les quatre et huit compagnies qui ont réalisé le plus gros chiffre de ventes dans les catégories de puissance indiquées, pour tout le Canada et pour chaque année indiquée. La composition des deux groupes n'a pas été nécessairement la même au cours des années.

¹ Comprend tous les tracteurs de 70 CV et au-dessus.

Source: Déclarations confidentielles des sociétés au Bureau fédéral de la statistique, communiquées à la Commission avec leur autorisation. BFS, *Ventes d'instruments et d'outillage agricoles*, n° de cat. 63-203, années diverses.

qu'elle était à l'origine, ait par la suite reculé fortement. Pourtant en 1967, dans les deux catégories les plus puissantes de tracteurs, celle de 70 à 99 CV et celle de 100 CV et plus, leur part, 84.1 et 81.4 p. 100, respectivement, était encore substantiellement plus grande que celle qu'ils détenaient pour les tracteurs de toutes puissances. L'avantage des quatre principales entreprises subsiste encore dans le secteur des tracteurs de 39 CV maximum, et c'est dans la catégorie de 40 à 50 CV que leur part est la plus faible. Le tableau 8.8 donne les détails pour la période 1962 à 1967.

Le Canada et les États-Unis

Il serait également instructif de pouvoir comparer les taux de concentration chez les constructeurs de matériel agricole au Canada et aux États-Unis. Malheureusement nous ne possédons pas pour ce dernier pays de données comparables à nos données nationales. Les chiffres pour les États-Unis reposent sur les expéditions qui, à la différence des ventes canadiennes, comprennent aussi les exportations estimées à 12 p. 100 environ de toutes les expéditions d'usine en 1963 et n'incluent pas les importations estimées cependant à 6 p. 100. De plus ces données comprennent les expéditions de pièces détachées, aussi dans la lecture du tableau 8.9, faut-il tenir compte de toutes ces différences.

Si les importations apparaissaient dans les chiffres, on trouverait sans doute aux États-Unis des taux de concentration plus faibles au niveau de la vente qu'à celui de la fabrication, en particulier dans le secteur des moissonneuses-batteuses dont beaucoup sont importées du Canada. Il est par contre plus difficile de juger des effets de l'inclusion des exportations aux données. Si des exportations représentaient la même proportion des expéditions pour tous les constructeurs, quelle que soit l'importance de ces derniers, leur inclusion ou leur absence n'exercerait pas d'influence sur le taux de concentration. Toutefois il n'y a aucune donnée disponible qui permet de déterminer le taux de variation des exportations par rapport à l'importance de l'entreprise.

Compte tenu de ces limitations, le tableau 8.9 permet de comparer les taux de concentration dans les deux pays. On voit que cette concentration est plus forte au Canada qu'aux États-Unis. En 1963, les quatre principales entreprises du Canada s'adjudgeaient 58 p. 100 des ventes de matériel agricole alors qu'aux États-Unis, ce groupe ne comptait que pour 42 p. 100 dans les expéditions d'usine. Pour les huit principales entreprises, les données comparables étaient respectivement, 75 pour le Canada et 55 p. 100 pour les États-Unis. Depuis 1963, il s'est produit un déclin appréciable dans le partage du marché canadien entre les quatre et les huit principales entreprises sans que la Commission ait pu déterminer toutefois si la même évolution s'était produite aux États-Unis.

Dans une certaine mesure, on peut s'attendre à un taux de concentration moins fort dans un pays qui possède une industrie agricole plus puissante et beaucoup plus diversifiée. Chez les quatre et les huit principales entreprises, il peut s'en trouver une ou plusieurs qui ne fabriquent pas certains types de matériel

TABLEAU 8.9—TAUX DE CONCENTRATION DANS L'INDUSTRIE DU MATÉRIEL
ET DE L'OUTILLAGE AGRICOLES, CANADA ET ÉTATS-UNIS,
ANNÉES CHOISIES

		Valeur des ventes (Canada) ou des expéditions d'usine (États-Unis)			
		Canada		États-Unis	
		Quatre principales entreprises	Huit principales entreprises	Quatre principales entreprises	Huit principales entreprises
		(pourcentage)			
Ensemble du matériel agricole	1967	51	71	—	—
	1963	58	75	42	55
	1958	58	74	44	58
Tracteurs sur roues	1967	67	93	—	—
	1963	72	94	72	95
	1958	70	93	72	96
Matériel de semis, plantation et distribution d'engrais	1967	63	71	—	—
	1963	69	79	48	61
	1958	65	80	63	76
	1954	—	—	52	66
Charrues, bineuses, herses, etc.	1967	—	—	—	—
	1963	—	—	50	64
	1958	—	—	54	65
Matériel de récolte	1967	61	92	—	—
	1963	72	97	69	80
	1958	83	97	70	81
	1954	—	—	66	82
Matériel de fenaison	1967	69	84	—	—
	1963	70	83	74	86
	1958	67	83	72	84
	1954	—	—	73	87
Matériel de travail du sol et extirpateurs	1967	42	61	—	—
	1963	47	65	—	—
	1958	65	75	—	—

Nota: Pour le Canada, les Quatre et Huit principales entreprises concernent respectivement les quatre et huit entreprises qui ont réalisé le plus gros chiffre de vente dans la catégorie indiquée, dans tout le Canada, pour chaque année choisie. Pour les États-Unis, ces colonnes concernent les quatre et huit entreprises qui ont atteint la plus grosse valeur de production dans la catégorie pour l'ensemble des États-Unis, pour chaque année choisie. Ces entreprises n'ont pas été nécessairement les mêmes dans les diverses années et dans les diverses catégories de matériel.

Source: Déclarations confidentielles des sociétés au Bureau fédéral de la statistique, communiquées à la Commission avec leur autorisation. BFS, *Ventes d'instruments et d'outillage agricoles*, n° de cat. 63-203, années diverses. Ministère du Commerce des États-Unis, Bureau de la statistique, *Concentration Ratios in Manufacturing Industries*, 1963, partie I, tableau 4, p. 210.

spécialisé. Aux États-Unis, vu la grande variété des sols, des récoltes et des conditions climatiques, ce matériel spécialisé est plus répandu que chez nous. Cette explication trouve un appui sur le fait que dans le secteur le plus important de l'industrie agricole, celui du tracteur, le taux de concentration est presque le même dans les deux pays. En fait, en 1963 les taux étaient identiques pour ce qui est des quatre principales entreprises avec 72 p. 100 de part et d'autre de la frontière et presque semblables au niveau des huit principales, à savoir 95 p. 100 aux États-Unis et 94 p. 100 au Canada. En ce qui concerne le matériel de fenaison, les taux de concentration étaient moindres au Canada, 70 p. 100 contre 74 p. 100 au niveau des quatre grands tandis qu'à celui des huit grands les taux étaient respectivement de 83 contre 86. Par contre, dans le domaine du matériel de plantation et distribution d'engrais et de récolte, et bien que les classifications ne soient pas toujours comparables, les taux de concentration au niveau des quatre et huit grands canadiens étaient sensiblement plus élevés que pour leurs homologues des États-Unis. Cependant, comme nous l'avons déjà dit, le taux de concentration dans le domaine des moissonneuses aux États-Unis serait très diminué par l'inclusion des importations. Ainsi les firmes *Massey-Ferguson* et *White Motor* importent du Canada toutes les moissonneuses-batteuses qu'elles vendent aux États-Unis, cependant que de son côté *Ford* importe d'Allemagne de l'Ouest la moissonneuse-batteuse *Claas*. En outre, la firme *International Harvester* fabrique dans son usine d'Hamilton toute une gamme de matériel de plantation et de semailles à l'intention de tout le marché nord-américain.

Concentration en Europe de l'Ouest

Nous possédons les chiffres sur les taux de concentration en 1964 dans le secteur des tracteurs agricoles pour les pays suivants: Grande-Bretagne, France, Allemagne de l'Ouest, Italie et Suède². La concentration est très forte en Grande-Bretagne. Cette même année, les trois principales entreprises se sont adjugées 80 p. 100 des ventes de tracteurs, dont 72 p. 100 pour les seuls *Ford* et *Massey-Ferguson*, et encore faut-il noter que, pour ces derniers, les ventes nationales ne représentent qu'une partie relativement faible de leur production en Grande-Bretagne, la plupart de leurs tracteurs étant exportés.

La concentration dans les ventes est également très forte en Italie, *Fiat* prenant près de la moitié. *Massey-Ferguson* arrive second avec approximativement 12.3 du marché. Le reste du marché se partage entre de nombreuses firmes.

Un autre pays, la Suède, présente un taux de concentration très élevé dans le secteur du tracteur. Là aussi une firme nationale, *Volvo*, mène le marché avec approximativement 40 p. 100 des ventes, *Massey-Ferguson* suit avec 29 p. 100 et, contrairement à ce qui se passe dans la plupart des autres pays où la vente s'effectue par l'intermédiaire des dépositaires de la firme, les tracteurs de *Massey-Ferguson* sont vendus en Suède par un distributeur.

²Donaldson, Lufkin & Jenrette, Inc., *The European Agricultural Equipment Industry and Competitive Positions of North American Producers* (New York, avril 1966), tableau VII, p. 10.

TABLEAU 8.10—POURCENTAGE DES TRACTEURS VENDUS PAR LES GRANDS
CONSTRUCTEURS DANS DIVERS PAYS DE L'EUROPE DE L'OUEST, ET
TOTAL DES TRACTEURS VENDUS DANS CHACUN DE CES PAYS, 1964

A. Grande-Bretagne		B. France	
Tracteurs vendus	31,000	Tracteurs vendus	82,000
Massey-Ferguson	38.2%	Massey-Ferguson	21.3%
Ford	33.3	Renault	18.9
International Harvester	8.0	International Harvester	12.8
Les Trois principales entreprises	79.5	Les Trois principales entreprises	53.0
British Leyland ¹	8.0 ²	Someca-Fiat	11.1
David Brown	4.0 ²	Ford	10.1
Divers	8.5 ²	Deutz	6.4
	20.5	Deere-Lanz	2.6
	100.0	David Brown	2.3
		Fendt	.7
		Hanomag	.7
		Güldner	.7
		Eicher	.2
		Divers	12.2
			47.0
			100.0
C. Allemagne de l'Ouest		D. Italie	
Tracteurs vendus	81,000	Tracteurs vendus	42,000
Deutz	20.8%	Fiat	49.3%
International Harvester	12.2	Massey-Ferguson	12.3
Fendt	11.1	Same	11.7
Les Trois principales entreprises	44.1	Les Trois principales entreprises	73.3
Massey-Ferguson	7.9	Ford	5.5
Eicher	7.0	Lamborghini	4.3
Deere-Lanz	6.8	Deutz	1.9
Hanomag	6.7	Renault	1.5
Güldner	5.9	International Harvester	1.1
Ford	4.3	British Leyland ¹	.9
Renault	3.5	David Brown	.6
David Brown	.6	Fendt	.5
Someca-Fiat	.3	Divers	10.4
Divers	12.9		26.7
	53.9		100.0
	100.0		
E. Suède			
Tracteurs vendus	13,000		
Volvo	39.9%		
Massey-Ferguson	28.7		
Ford	9.5		
Trois principales entreprises	78.1		
British Leyland ¹	6.1		
David Brown	5.2		
International Harvester	4.6		
Divers	6.0		
	21.9		
	100.0		

¹ «Nuffield» dans nos sources.

² D'après nos évaluations originales de 7-10 p. 100, 3-6 p. 100, et 5-7 p. 100 respectivement pour *British Leyland Motor Corporation*, *David Brown*, et les autres.

Source: Donaldson, Lufkin & Jenrette, Inc., *The European Agricultural Equipment Industry and Competitive Positions of North American Producers* (New York, avril 1966), tableau VII, p. 10.

En 1964, le marché français présentait une concentration moindre que celle des pays précédents. Les trois principales entreprises comprenaient *Massey-Ferguson*, Renault et *International Harvester*. À eux trois, ils détenaient 53 p. 100 des ventes. La marque nationale Renault qui, comme *Volvo* et *Fiat*, construit aussi des automobiles, venait en second avec environ 19 p. 100 du marché français. Un assez grand nombre de constructeurs, une douzaine ou plus, se partageaient le reste des ventes.

La concentration est beaucoup plus diluée en Allemagne de l'Ouest, la part des trois principales entreprises se réduisant à 44 p. 100 des ventes. Deux des trois firmes sont allemandes, *Deutz (Klöckner-Humboldt-Deutz)* qui fabrique aussi des moteurs diesel sur une grande échelle, s'adjudant 21 p. 100 des ventes, et *Fendt*, un autre constructeur, 11 p. 100. Comme en France, on trouve dans ce pays un nombre relativement grand de firmes qui se partagent le reste du marché (tableau 8.10).

TABLEAU 8.11—PART DU MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN DE LA MACHINERIE AGRICOLE DÉTENUÉ PAR LES PRINCIPAUX CONSTRUCTEURS, 1967

	Total approximatif des ventes sur le marché nord-américain ¹	Pourcentage du total
	(milliers de dollars américains)	
Deere	780,000	23.5
International Harvester	591,000	17.8
Massey-Ferguson	301,000	9.1
Allis-Chalmers	203,000	6.1
White Motor	189,000	5.7
J.I. Case	180,000	5.4
Divers	<u>1,074,318</u>	<u>32.4</u>
Total	<u>3,318,318</u>	<u>100.0</u>

¹ Les chiffres des ventes des sociétés et des ventes sur le marché nord-américain sont basés sur le prix de vente net au marchand, c'est-à-dire 73 p. 100 du prix de vente au détail proposé par le constructeur.

Source: D. Schwartzman, *Oligopoly in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 12 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau E.2.

Nous avons encore quelques données approximatives sur la façon dont les principaux constructeurs se partagent le marché nord-américain. Il n'y a pas de doute que *Deere* et *International Harvester* dominent le marché avec plus des deux-cinquièmes du total des ventes. Ensuite viennent *Massey-Ferguson*, *Allis-Chalmers*, *White Motor* et *Case*. Ces quatre dernières firmes ensemble arrivent à peine à égaler *Deere* (tableau 8.11).