CANADA. STATISTICS CANADA

Statistique Canada Statistics Canada

Statistique Canada

Direction des études analytiques

Documents de recherche

11F0019F
no 010
c.3

Canada

STATISTICS CANADA STATISTIQUE CANADA
APR 12 2011
LIBRARY BIBLIOTHÈQUE

LA MONTÉE DES CONGLOMÉRATS

par

Jorge Niosi*

nº 10

LIBRARY/BIBLIOTHÈQUE

Rapport présenté à la
Division des études sociales et économiques
Statistique Canada

* UQAM, Montréal
1987

L'auteur assume seul la responsabilité des opinions formulées dans le présent document qui ne représentent pas nécessairement le point de vue de Statistique Canada.

RÉSUMÉ

Le présent mémoire fait état d'estimations relatives à plusieurs caractéristiques des plus importants conglomérats canadiens de 1969 à 1984. Les conglomérats sont des entreprises à exploitation diversifiée. Or, pour que l'exploitation d'une entreprise soit jugée diversifiée, il faut que cette dernière effectue plus de 30 % de ses ventes dans un secteur autre que son principal secteur d'activité.

Trois estimations (pour les années 1969, 1978 et 1984) indiquent qu'il existe un taux de rotation élevé parmi les 35 plus importants conglomérats canadiens. Seulement 28 % des conglomérats observés en 1969 figuraient toujours dans la liste dressée pour 1984. La plupart des grands conglomérats ont été créés dans les années soixante et soixante-dix. Un conglomérat est d'ordinaire formé par l'acquisition par une grande société d'une ou plusieurs autre(s) grande(s) société(s) aux activités hétéroclites; il est très rare qu'un petit conglomérat se transforme en grand conglomérat à la suite de la croissance des entreprises qui le constituent. Plus des deux tiers des conglomérats étudiés étaient possédés et contrôlés par des intérêts canadiens, mais certains étaient les doubles canadiens (filiales) de conglomérats étrangers. Par ailleurs, les conglomérats canadiens sont beaucoup plus rentables que les entreprises spécialisées de taille comparable.

La tendance à long terme indique que la part de l'économie canadienne représentée par les conglomérats a légèrement diminué de 1969 à 1978 et qu'elle s'est accrue de façon spectaculaire de 1978 à 1984.

Les données et les conclusions dont fait état le présent mémoire ne sont que provisoires. D'autres travaux de recherche actuellement en cours devraient éventuellement permettre de corriger les estimations et de recueillir de nouvelles données sur les années 1965, 1975 et 1978.

Mots-clés: exploitation diversifiée, conglomérats, grandes entreprises.

LA MONTÉE DES CONGLOMÉRATS

par
Jorge NIOSI
professeur
UQAM, Montréal
le 7 août 1987

De nombreuses études (Rosenbluth, 1957; Berkovitz et collaborateurs, 1976; Khemani, 1980; Caves et collaborateurs, 1980) ont permis d'évaluer l'importance de la concentration industrielle canadienne aussi bien au plan technique (établissement) qu'au plan économique (société). En outre, des données à cet égard sont régulièrement publiées dans le cadre de plusieurs études statistiques portant sur le sujet (Statistique Canada, n°s 31-402 et 61-210 au catalogue). Ces études, de même que les données recueillies au cours des vingt-cinq dernières années, indiquent une croissance lente mais constante de la concentration des vendeurs tant pour l'économie canadienne que pour certaines branches d'activité.

* Je tiens à exprimer ma reconnaissance à R.S. Khemani, Bill Krause, Danny Shapiro et Michael Wolfson qui ont lu et commenté la version préliminaire du présent mémoire. Je remercie aussi Susan Leroux qui, grâce à ses talents d'informaticienne, a rendu possible la collecte des données sur lesquelles s'appuie le mémoire. Je tiens enfin à souligner que j'ai pu compter dans mon travail sur le soutien de la Division des études sociales et économiques, Statistique Canada. Les vues exprimées dans le présent mémoire sont celles de l'auteur et elles ne reflètent pas nécessairement celles de Statistique Canada, ni celles de ces collègues qui ont bien voulu en commenter les premières ébauches.

Parallèlement à cette concentration économique et technique croissante, un autre phénomène moins étudié s'est lui aussi manifesté : il s'agit d'une tendance vers une concentration financière accrue des entreprises. Les entreprises sont des groupes de sociétés réunies sous une direction commune. Le présent mémoire distingue deux types d'entreprises : les entreprises spécialisées et les conglomérats.

L'entreprise spécialisée est constituée d'un groupe de sociétés appartenant à la même branche d'activité. Par exemple, un groupe de sociétés de pâtes et papiers ou un groupe de compagnies d'assurance et de réassurance serait jugé constituer une entreprise spécialisée (se reporter au premier point soulevé plus loin à l'égard des définitions). Par opposition, le conglomérat est constitué d'un groupe de sociétés exerçant des activités diversifiées, n'ayant aucun lien entre elles.

Nous soutenons qu'au cours des vingt-cinq dernières années l'accroissement de la concentration financière au sein de l'économie canadienne a été très rapide et qu'il a constitué un phénomène plus important que la tendance vers une plus grande concentration technique et économique. À cet égard, les conglomérats ont connu une croissance particulièrement fulgurante. Non seulement de nouveau conglomérats ont-ils été formés au Canada depuis les années soixante, mais, comme cette vague de concentration financière déferlait au même moment sur l'économie américaine, on a aussi assisté à la migration vers le Canada de conglomérats étrangers qui ont formé de véritables doubles de leurs sociétés mères. La plupart des conglomérats ont affiché au cours de cette

période un taux de croissance très élevé et ils représentent une part sans cesse croissante des ventes, des bénéfices ou des actifs au sein de l'économie canadienne. Or, ces tendances ont rarement été reconnues, et encore plus rarement étudiées, autrement que d'une façon journalistique. Le présent rapport a donc pour objet de faire la lumière sur les principaux aspects de la montée des conglomérats et de donner des estimations quantitatives préliminaires au sujet des activités des principaux d'entre eux.

DONNÉES ET DÉFINITIONS DE BASE

Les enquêtes sur les liens de parenté entre corporations (réalisées en vertu de la Loi sur les déclarations des corporations et des syndicats ouvriers) constituent la principale source de données empiriques sur laquelle est fondée la présente étude. Ces données, dont les premières et les dernières dont on dispose ont respectivement été recueillies pour les années 1962 et 1984, portent sur une période relativement longue (22 ans) et permettent donc d'établir des estimations relatives aux modifications survenues dans la composition des entreprises spécialiées et des conglomérats. Ces données ont été complétées à l'aide d'autres informations financières sur les sociétés extraites de bases de données créées dans le cadre de CALURA ou d'autres enquêtes de Statistique Canada. Compte tenu du nombre élevé de sociétés sur lesquelles porte la présente étude (plus de 1500 chaque année) ainsi que des limites auxquelles nous avons été astreints au titre du temps et des ressouces, nous avons décidé de retenir

comme première année de période de référence 1969 plutôt que 1965, première année pour laquelle existent des données financières ordinolingues pour l'ensemble des sociétés. Nous avons aussi étudié les données relatives aux grandes entreprises pour 1984 (dernière année pour laquelle on dispose de données) et 1978 année intermédiaire pour laquelle on disposait de données financières et de la publication Liens de parenté entre les corporations (enquête ponctuelle) .

Les données de Statistique Canada ont été complétées à l'aide de renseignements sur les sociétés tirés d'autres sources : les rapports annuels des sociétés, les enquêtes du Financial Post, les guides de Moody, les périodiques financiers ainsi que les bulletins des commissions des valeurs mobilières du Québec et de l'Ontario.

La définition que nous donnons de l'entreprise n'est pas la même que celle utilisée par le CALURA aux fins de l'élaboration des bases de données de Statistique Canada. Selon la définition de base donnée par le CALURA, une société en contrôle une autre si elle détient au moins 50 % de ses actions avec droit de vote. Le CALURA reconnaît aussi les cas de contrôle apparent par des intérêts minoritaires en tenant compte du nombre d'administrateurs de la société de portefeuille qui sont aussi membres du conseil d'administration de la filiale et en prenant en compte la répartition des autres actions. De fait, il arrive souvent qu'un groupe ou une personne contrôle une société tout en détenant moins de 50 % de ses actions avec droit de vote; des études empiriques (Berle et Means, 1932; Larner, 1970; Chevalier, 1970;

Morin, 1975 et Niosi, 1978) fixent à aussi peu que 5 % le pourcentage d'actions devant être détenues par des intérêts minoritaires pour exercer le contrôle d'une société, tandis que le Bureau de la statistique des États-Unis et les commissions des valeurs mobilières du Québec, de l'Ontario et de l'Alberta établissent ce seuil à 20 %. Aussi, certaines des entreprises étudiées dans le cadre de la présente étude ont-elles plus d'envergure que ne le suggèrent les données de Statistique Canada, parce que vous y avons inclus certaines filiales dont le contrôle est détenu par des intérêts minoritaires non prises en compte dans le cadre des enquêtes réalisées par le CALURA.

Un conglomérat est une entreprise à exploitation diversifiée. Pour que l'exploitation d'une entreprise soit jugée diversifiée, il faut que cette dernière effectue plus de 30 % de ses ventes dans un secteur autre que son principal secteur d'activité. Inversement, une entreprise qui effectue 70 % ou plus de ses ventes dans un même secteur d'activité est classée comme entreprise spécialisée.

Ainsi, les conglomérats sont des groupes de sociétés sous contrôle commun exerçant des activités diversifiées n'ayant aucun lien entre elles. Par "activités diversifiées", on entend des activités liées à au moins deux industries,
classées selon un code de trois chiffres, qui n'appartiennent pas au même secteur d'activité. Les entreprises intégrées ne sont donc pas des conglomérats. Nous avons utilisé aux fins de la présente étude le concept de "secteurs d'activité connexes" élaboré par Wrigley (1970) et appliqué par Rumelt (1974), Caves et

collaborateurs (1977 et 1980), ainsi que Lecraw et Thompson (1978).

Pour ce qui est du contrôle, il peut être détenu par une société de gestion (société financière dont le code CAE est 756), par une société exerçant ses activités dans le secteur de la fabrication, le commerce, les transports, l'immobilier ou un autre secteur, ou même par une société de bienfaisance. La même situation prévaut pour les entreprises spécialisées où, cependant, les sociétés de portefeuille exploitantes sont la règle.

Les conglomérats peuvent être contrôlés par les pouvoirs publics ou par des particuliers. En effet, l'exploitation de certaines entreprises publiques est aussi diversifiée que celle des conglomérats contrôlés par des particuliers. Quelques unes sont contrôlées par l'administration fédérale , tandis que d'autres le sont par des administrations provinciales. Cependant, les conglomérats contrôlés par les pouvoirs publics sont présentés séparément des conglomérats contrôlés par des particuliers.

Aux fins de notre analyse, les conglomérats ont été classés selon leurs ventes. On obtient ainsi une image d'ensemble mieux équilibrée. En effet, si on avait classé les conglomérats selon leur actif, les institutions financières (qui ont un actif énorme, mais de faibles ventes) auraient occupé la majeure partie de la liste. Il s'agit en outre d'une démarche méthodologique conforme à celle adoptée dans le cadre des enquêtes canadiennes antérieures. Toutefois, les compagnies d'assurance et les associations coopératives de crédit ont été exclues du champ d'observation de la présente enquête.

Enfin, il convient d'apporter une dernière remarque à l'égard des restrictions d'ordre géographique auxquelles sont assujetties les données de l'enquête. Les bases de données de Statistique Canada portent uniquement sur le Canada. Elles ne tiennent pas compte des activités exercées à l'étranger. En conséquence, si une société multinationale dont le contrôle est détenu par des intérêts canadiens agit à titre d'entreprise spécialisée au Canada, mais constitue un conglomérat à l'échelle mondiale, elle sera classée comme "entreprise spécialisée" aux fins de la présente étude. Nous avons relevé au moins un cas de ce genre.

RÉSULTATS

En tenant compte de ces définitions, nous avons dressé des listes des 35 conglomérats les plus importants pour les années 1969, 1978 et 1984. Nous présentons dans le présent mémoire les résultats préliminaires de notre analyse.

1. Rotation

Les trois listes des plus grands conglomérats au Canada que nous avons dressées pour les années 1969, 1978 et 1984 comportent des renseignements sur 57 entreprises différentes; de ce nombre, 16 entreprises figurent sur chacune des trois listes. Il est donc clair qu'une part appréciable (28 %) des plus grands conglomérats canadiens existaient déjà en 1969.

Quatorze des conglomérats figurant sur la liste de 1969 sont disparus des listes subséquentes. Ils ont été soit déplacés plus

bas sur la liste (deux cas), soit absorbés par de plus grands conglomérats (six cas), soit démembrés (trois cas), soit transformés en entreprises spécialisées (trois cas).

De même, neuf des conglomérats figurant sur la liste de 1978 sont disparus de celle de 1984 pour des raisons similaires. Quatre de ces conglomérats sont devenus des entreprises spécialisées, trois autres ont fusionné avec de plus grands conglomérats, tandis que les deux derniers n'étaient plus assez importants pour figurer sur la liste des 35 plus grands.

Par ailleurs, les entreprises qui se maintiennent sur la liste d'une année à l'autre ont tendance à descendre dans l'échelle des plus grands conglomérats : la plupart d'entre elles occupent en 1984 une position inférieure à celle qu'elles occupaient en 1969 (tableau 1). Seulement cinq entreprises occupent le même rang quantile sur les deux listes (1969 et 1984).

Tableau 1

Rotation parmi les 22 conglomérats figurant sur les listes de 1969 et de 1984

		Rang en 1984				
		1 à 7	8 à 14	15 à 21	22 à 28	29 à 35
Rang en 1969	1 à 7	4	2	1		
	8 à 14		1	3	1	
	15 à 21			-	2	1
	22 à 28				-	1
	29 à 35					-

Enfin, cinq des conglomérats figurant sur les deux listes (31 %) sont des entreprises contrôlées par des intérêts étrangers, soit environ le même rapport que pour l'ensemble des échantillons. Il semble donc que les entreprises contrôlées par des intérêts canadiens et les entreprises contrôlées par des intérêts étrangers fassent montre d'une même capacité de survie.

2. Âge

Bien que les conglomérats n'aient attiré l'attention des économistes qu'à la fin des années soixante et au début des années soixante-dix (Blair, 1972, chap. 12), les origines de certains d'entre eux sont bien antérieures à 1960. Au Canada, au moins trois des plus grands conglomérats existaient déjà avant la Seconde Guerre mondiale, tandis que plusieurs d'entre eux ont été fondés ou ont commencé à diversifier leur exploitation dans les années quarante et cinquante. Cinq des 35 conglomérats figurant sur la liste de 1984 existaient déjà avant la période de fusion des années soixante et soixante-dix.

Toutefois, la majorité (62 %) des conglomérats figurant sur la liste de 1984 ont été créés pendant la période allant de 1960 à 1979. Dans de nombreux cas, la création de ces conglomérats a donné lieu à la constitution en société de nouvelles sociétés de portefeuille. Dans d'autres cas, des entreprises spécialisées ont diversifié leur exploitation dans des branches d'activité n'ayant aucun lien entre elles. C'est la solution qu'ont adopté dans les années soixante, deux des plus importants fabricants de produits du tabac et une des plus grandes brasseries. Enfin, les

conglomérats étrangers ont soit investi au Canada par l'intermédiaire de filiales exerçant leurs activités dans divers secteurs, soit acquis au Canada le contrôle de sociétés engagées dans de nouveaux secteurs d'activité.

Seulement huit (23 %) des conglomérats figurant sur la liste de 1984 ont été créés dans les années quatre-vingt. On compte au nombre de ces derniers le plus important conglomérat au Canada, qui a diversifié son exploitation seulement en 1983, et deux autres entreprises parmi les plus grands conglomérats de 1984 qui, en 1980, ont diversifié leur exploitation dans des sociétés exerçant des activités n'ayant aucun lien entre elles.

3. Branches d'activité d'origine

Quelles sont les branches d'activité à l'origine des conglomérats? Comme le montre le tableau 2, l'analyse de la liste de 1984 indique une distribution sectorielle variée.

Tableau 2
Origines industrielles des conglomérats figurant sur la liste de 1984

Industrie	Nombre
Services	5
Finance	6
Commerce	1
Ressources	4
Fabrication	19

Bien sûr, ces chiffres ne tiennent pas compte des quatre conglomérats contrôlés par les pouvoirs publics que nous présentons séparément et qui existaient déjà en 1984 : le Canadien National et la Corporation de développement du Canada (fédéral)

ainsi que la Société générale de financement du Québec et la Crown Investment Corporation de la Saskatchewan (provincial). Deux de ces entreprises publiques ont été créées dans les années soixante et soixante-dix (la SGF et la CDC), une l'a été entre les deux Guerres (le CN) et une dans les années quatre-vingt (le C.I.C. de la Saskatchewan).

Parmi les conglomérats contrôlés par des particuliers, l'industrie manufacturière est de loin la plus importante branche d'activité d'origine (54 % des 35 entreprises) : dans la plupart des cas, il s'agit d'industries à croissance lente générant des bénéfices élevés comme les industries des boissons alcooliques, des produits du tabac et des aliments. Les entreprises engagées dans les industries de services diversifient aussi leur exploitation dans des secteurs d'activité hétéroclites pour échapper à des marchés léthargiques (comme celui du service téléphonique résidentiel) ou à des secteurs où l'activité connaît de fortes variations cycliques (comme l'immobilier et le génie).

4. Pays de contrôle

En 1984, compte non tenu des quatre entreprises publiques susmentionnées, les grands conglomérats exerçant leurs activités au Canada étaient pour la plupart (66 %) possédés et contrôlés par des intérêts canadiens. À cet égard, les neuf plus importants conglomérats figurant sur la liste de 1984 sont possédés et contrôlés par des intérêts canadiens.

On trouve au tableau 3 une répartition des entreprises par pays de contrôle pour 1969 et 1984.

Tableau 3
Pays de contrôle des conglomérats, 1969 et 1984

	1969	1984
Canada	27 (77 %)	23 (66 %)
États-Unis	6 (17 %)	8 (23 %)
Autres pays	2 (6 %)	4 (12 %)
Total des pays étrangers	8 (23 %)	12 (34 %)
Total	35 (100 %)	35 (100 %)

La faible augmentation du nombre de conglomérats étrangers figurant parmi les plus importants conglomérats au Canada semble être attribuable à deux phénomènes distincts. Le premier est la concentration par fusion au Canada de filiales de sociétés étrangères résultant du regroupement par conglomérat de leurs sociétés mères à l'étranger. De cette façon, des filiales qui constituaient auparavant des entreprises spécialisées ont été absorbées dans de plus grands conglomérats. Le second est le regroupement de certains conglomérats canadiens en des conglomérats de plus grande envergure et l'élimination progressive (par absorption ou par démembrement) de plusieurs conglomérats à base régionale.

5. Concentration

Comme les conglomérats exercent leurs activités dans un large éventail de secteurs différents, la question de la concentration ne saurait être abordée que dans la perspective de l'économie globale. Il est possible de calculer la concentration "absolue", c'est-à-dire le rapport des ventes, de l'actif, des bénéfices ou de toute autre caractéristique d'une société aux ventes, à l'actif, aux bénéfices totaux, etc., pour l'ensemble de l'économie canadienne.

Nous avons calculé, pour l'ensemble des sociétés et pour les 35 conglomérats les plus importants, trois des cinq "grandes" variables financières figurant dans les bases de données sur les sociétés de Statistique Canada : les ventes, l'actif total et les bénéfices. Nous sommes conscients que chacune de ces mesures présente certaines difficultés. D'une part, les ventes et les bénéfices sont inconstants et peuvent varier énormément d'une année à l'autre; d'autre part, chacune de ces mesures est biaisée par les erreurs attribuables au double comptage, particulièrement dans les grandes entreprises.

Nous avons aussi décidé de comparer les grands conglomérats avec les grandes entreprises spécialisées. On trouve au tableau 4 les résultats de cette comparaison pour 1984. Le tableau illustre à quel point la répartition des entreprises selon leur taille peut être biaisée. Même si l'analyse porte sur les 35 plus grands conglomérats, les 20 ou 30 plus importants d'entre eux interviennent pour la majeure partie de leur activité économique. Aussi, le fait de faire porter l'analyse disons sur les 50 plus grands conglomérats ne modifierait pas de façon appréciable les résultats obtenus.

Tableau 4

Concentration des conglomérats au Canada, 1984

	Conglomérats			Entreprises spécialisées		
	Ventes	Actif	Bénéfices	Ventes	Actif	Bénéfices
4 plus grands	5 %	7 %	9 %	6 %	7 %	7 %
8 plus grands	7 %	10 %	13 %	9 %	13 %	14 %
12 plus grands	7 %	10 %	14 %	12 %	21 %	16 %
20 plus grands	9 %	13 %	17 %	16 %	26 %	20 %
30 plus grands	10 %	13 %	18 %	18 %	28 %	22 %
35 plus grands	10 %	14 %	18 %	19 %	28 %	23 %

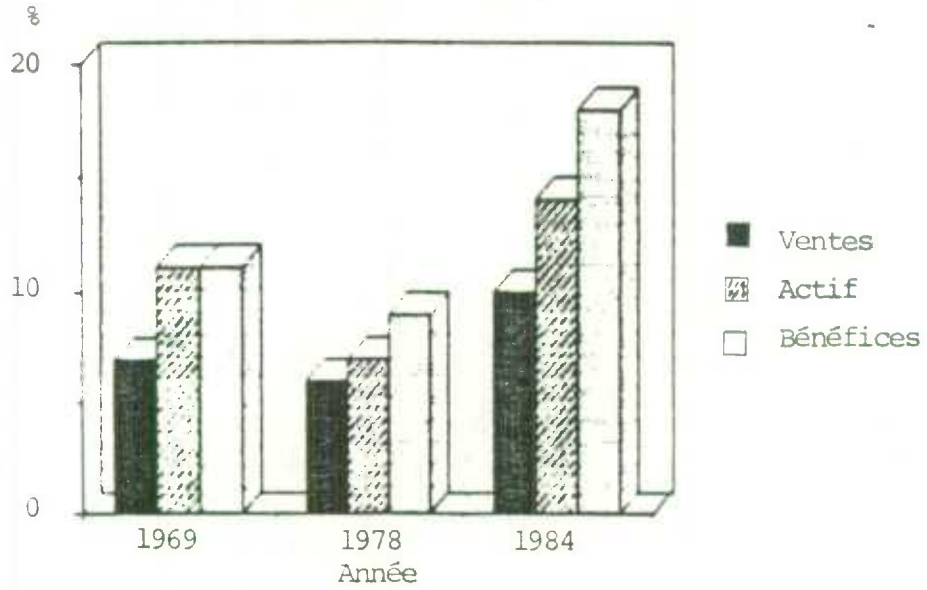
Peu importe la mesure utilisée, les conglomérats restent des sociétés de grande taille, mais qui sont quand même moins importants que les entreprises spécialisées. On notera que la différence entre les conglomérats et les entreprises à l'exploitation non diversifiée est plus large au plan de l'actif, parce que la liste des entreprises spécialisées comprend plusieurs banques et sociétés pétrolières dont l'actif est énorme en comparaison des ventes et des bénéfices. Cependant, cette différence s'amenuise si on tient uniquement compte des bénéfices; en d'autres termes, les conglomérats semblent être plus rentables que les entreprises spécialisées de taille comparable. Nous examinerons cette hypothèse plus loin dans le présent mémoire.

En ce qui a trait aux tendances à long terme pour la période allant de 1969 à 1984, le tableau 5 et le graphique qui l'accompagne indiquent que, peu importe la variable utilisée, la part de l'économie canadienne représentée par les conglomérats a diminué pendant la période allant de 1969 à 1978, pour ensuite s'accroître à un rythme rapide.

Tableau 5
Tendances à long terme en matière de regroupement par conglomérat, 1969 à 1984

	Ventes			Actif			Bénéfices		
	1969	1978	1984	1969	1978	1984	1969	1978	1984
4 plus grands	4 %	4 %	5 %	5 %	3 %	7 %	6 %	6 %	9 %
8 plus grands	5 %	4 %	7 %	6 %	4 %	10 %	8 %	7 %	13 %
12 plus grands	6 %	5 %	7 %	8 %	5 %	10 %	10 %	9 %	14 %
20 plus grands	6 %	6 %	9 %	9 %	6 %	13 %	10 %	10 %	17 %
30 plus grands	6 %	6 %	10 %	9 %	6 %	13 %	11 %	9 %	18 %
35 plus grands	7 %	6 %	10 %	11 %	7 %	14 %	11 %	9 %	18 %

Graphique n° 1
Les 35 conglomérats les plus importants dans l'économie candienne
1969, 1978 et 1984



Il n'est pas facile d'expliquer cette tendance non linéaire en se fondant uniquement sur trois ensembles d'observations effectuées à de longs intervalles dans le temps. La tendance n'est probablement pas attribuable aux conglomérats mêmes, mais plutôt aux entreprises spécialisées. En effet, plusieurs entreprises spécialisées ont connu une croissance très rapide pendant la période allant de 1969 à 1978 : les producteurs de pétrole et de gaz, les services publiques hydroélectriques, les fabricants d'automobiles et les banques. Les conglomérats ont probablement connu une croissance moins rapide pendant cette période et ils ont perdu une fraction de leur part de l'économie canadienne.

Par ailleurs, la tendance opposée a prévalu après 1981-1982. À la suite de la chute des prix de l'énergie, les entreprises énergétiques sont devenues stagnantes ou ont même dû vendre certains de leurs éléments d'actif; les fabricants d'automobiles ont trébuché sous les assauts de la concurrence étrangère et les

banques ont vu leur croissance s'arrêter par suite de mauvais prêts accordés à des sociétés pétrolières et à des pays du tiers monde.

Enfin, la reprise de la croissance en 1983 a rendu de nouveau possible le regroupement par conglomérat : les marchés boursiers ont atteint de nouveaux sommets, les taux d'intérêt ont chuté et la tendance à long terme vers un accroissement de la concentration financière s'est de nouveau manifestée.

6. Rentabilité

Le résultat le plus surprenant est que (sous réserve des limitations, comme le double comptage, auxquelles sont assujetties les données) les conglomérats semblent être plus rentables que les entreprises spécialisées. Nous avons utilisé deux mesures de rentabilité aux fins de l'étude : les gains sur ventes et les gains sur l'actif total. Dans les deux cas, les conglomérats se révèlent de loin plus rentables et cette différence reste constante dans le temps (voir tableau 6). D'ailleurs, cette tendance se maintient même si on reclasse un ou deux des plus grands conglomérats comme entreprises spécialisées.

Par ailleurs, il est aussi vrai que les conglomérats possédés par les pouvoirs publics sont moins rentables que les entreprises publiques spécialisées de taille comparable et qu'ils affichent des bénéfices moins importants que les conglomérats possédés par des particuliers faisant état d'un même volume de ventes.

Tableau 6
Rentabilité des grandes entreprises canadiennes

	Entreprises privées					
	Spécialisées			Conglomérats		
	1969	1978	1984	1969	1978	1984
Gains sur ventes	9,6 %	7,4 %	8,7 %	12,5 %	11,2 %	13,3 %
Gains sur actif	3,0 %	2,7 %	3,4 %	5,3 %	6,6 %	5,7 %

	Entreprises publiques					
	Spécialisées			Conglomérats		
	1969	1978	1984	1969	1978	1984
Gains sur ventes	7,1 %	10,9 %	11,3 %	-1,0 %	6,1 %	6,1 %
Gains sur actif	0,8 %	1,6 %	2,4 %	-0,3 %	2,8 %	3,0 %

Il serait difficile d'expliquer cette différence par la composition particulière des listes. On trouve, sur les deux listes, des sociétés commerciales affichant des bénéfices peu élevés par rapport à leurs ventes. De même, des sociétés canadiennes et des filiales de sociétés étrangères figurent aussi bien sur la liste des conglomérats appartenant à des particuliers que sur la liste correspondante des entreprises spécialisées.

Ces résultats contredisent les conclusions avancées dans la plupart des ouvrages portant sur les conglomérats (Blair, 1972; Meeks, 1977; Narver, 1967) et justifient sûrement la conduite d'une analyse plus approfondie. Il faudrait utiliser d'autres mesures de la rentabilité (et plus particulièrement le rendement du capital investi) pour confirmer ces résultats (ou en limiter la portée). De même, il faudrait corriger toutes les variables utilisées, aussi bien pour les conglomérats que pour les entreprises spécialiées, afin d'éliminer l'erreur attribuable au double comptage (tâche complexe mais réalisable qui a déjà été entreprise).

7. Diversification

En général, la diversification s'accroît avec la taille de l'entreprise, mais la relation entre les deux variables n'est pas très marquée. Le tableau 7 illustre le degré de diversification des conglomérats figurant sur les listes dressées pour les années 1969 et 1984 (les conglomérats y sont classés selon leurs ventes et regroupés en cinq catégories de sept entreprises chaque).

À cette fin, un indice de diversification a été calculé pour chaque conglomérat à l'aide de la formule

$$1 - \frac{Pr}{\text{Ventes totales}}$$

où Pr est la valeur des ventes effectuées dans le principal secteur d'activité du conglomérat. Les entreprises sont reclassés chaque année.

Tableau 7

Diversification des conglomérats canadiens, 1969 et 1984

	1969	1984
Première catégorie	0.66	0.51
Deuxième catégorie	0.50	0.45
Troisième catégorie	0.47	0.46
Quatrième catégorie	0.63	0.53
Cinquième catégorie	0.57	0.49
Total	0.57	0.49

* Moyennes arithmétiques pour chaque catégorie de sept entreprises.

Pour 1984, la première catégorie comprend le conglomérat le plus diversifié au pays, mais elle comprend aussi un des conglomérats les moins diversifiés (qui affiche d'ailleurs le plus haut chiffre de ventes).

Comme l'illustre le tableau 7, la diversification au sein des conglomérats s'est atténuée au cours des 15 années de la période de référence. Certains conglomérats de très grande taille ont entrepris un processus de réorganisation et de rationalisation qui les a amenés à restreindre la diversification de leur exploitation; de même, plusieurs petits groupes régionaux à l'exploitation très diversifiée sont disparus des listes et de la scène économique. Il semble aussi qu'un certain nombre de conglomérats se soient retirés d'une demi-douzaine ou plus de marchés pour concentrer leurs efforts dans deux ou trois grandes branches d'activité.

CONCLUSION

Il existe un sentiment général selon lequel on aurait assisté, au cours des vingt-cinq dernières années, à l'émergence au Canada d'un nouveau genre de centralisation économique, à savoir le regroupement par conglomérat. Les fusions et les acquisitions se sont traduites par une réduction du nombre de sociétés indépendantes ainsi que par un accroissement du nombre et de la taille des grandes entreprises à exploitation diversifiée exerçant leurs activités sur des marchés différents, sans aucun lien entre eux. Or, les résultats préliminaires dont fait état la présente analyse semblent corroborer cette hypothèse.

Trois listes indépendantes des 35 plus grands conglomérats au Canada ont été dressées pour une période de référence de quinze ans. Ces listes qui ont été respectivement établies à partir de données portant sur les années 1969, 1978 et 1984 font état de 57 conglomérats différents. Nous avons aussi dressé une liste des 35 plus grandes entreprises spécialisées pour chacune de ces années. Parmi les conglomérats, seulement 16 des 57 entreprises figurent sur les trois listes, ce qui représente un taux de rotation de 72 %. Le plus souvent, les conglomérats qui figurent sur plus d'une liste sont de grandes entreprises canadiennes et des entreprises étrangères de différentes tailles. Par ailleurs, les conglomérats qui disparaissent des listes sont pour la plupart des entreprises canadiennes de petite taille à base régionale.

La majorité des conglomérats (62 %) ont été créés dans les années soixante et soixante-dix soit par la constitution en société de sociétés de gestion, soit par l'acquisition, par des entreprises auparavant spécialisées, de sociétés aux activités diversifiées.

La plupart des entreprises à exploitation diversifiée ont leurs origines dans l'industrie manufacturière, dans la finance ou dans l'industrie des services. Toutefois, la tendance au regroupement par conglomérat varie d'une branche d'activité à l'autre, les branches où cette tendance est la plus marquée étant celles des chemins de fer, des services téléphoniques, de l'alimentation et des boissons.

Certains des conglomérats exerçant leurs activités au Canada sont contrôlés par des intérêts canadiens, tandis que d'autres sont sous contrôle étranger. Toutefois, bien que les plus grands de ces conglomérats (non compris les quatre conglomérats contrôlés par les pouvoirs publics) soient possédés et contrôlés par des intérêts canadiens, 40 % d'entre eux ne sont que les pendants canadiens de conglomérats étrangers.

Le regroupement par conglomérat est un phénomène important qui semble avoir pris de l'ampleur au sein de l'économie canadienne au cours des quinze dernières années. Cependant, cette tendance vers une plus grande concentration financière ne semble pas être uniforme; la concentration absolue des conglomérats a chuté de 1969 à 1978 pour ensuite s'accroître à un rythme accéléré entre 1978 et 1984. Ce phénomène s'explique probablement pour une large part par les revers de fortune essuyés par les grandes entreprises spécialisées (qui abondent dans les secteurs de l'énergie, de la banque et de la fabrication de véhicules automobiles) : ces entreprises ont affiché leur meilleur rendement à la fin des années soixante-dix pour ensuite rester stagnantes pendant les années quatre-vingt. Les conglomérats ont alors connu leur croissance la plus rapide.

Contrairement à la thèse soutenue par la plupart des ouvrages traitant du sujet, les conglomérats canadiens semblent offrir une meilleure rentabilité que les entreprises spécialisées. Les données préliminaires indiquent que les conglomérats du secteur privé affichent un meilleur rendement de l'actif et une meilleure marge bénéficiaire sur les ventes pour l'ensemble

de la période de référence. Il en va toutefois différemment des conglomérats contrôlés par les pouvoirs publics qui sont à la fois moins rentables que les conglomérats du secteur privé et que les entreprises publiques spécialisées.

Le degré de diversification des conglomérats canadiens a diminué au fil des ans. Ce phénomène s'explique par la rationalisation récente des grandes entreprises et par la disparition de petits groupes à l'exploitation très diversifiée. Enfin, il semble que le degré de diversification tende à s'accroître légèrement avec la taille de l'entreprise.

Si elle se poursuit au même rythme rapide que celui observé au cours de la période de référence la plus récente, la montée des conglomérats entraînera l'émergence d'un nouveau type d'économie et de société. Loin du modèle mythique de la concurrence pure et parfaite, de même que plutôt différents des modèles plus réalistes de concurrence imparfaite ou de structure industrielle oligopolistique, les nouveaux types d'entreprises et de marchés qui émergent remettent en cause la conception que nous nous faisons de la société canadienne.

BIBLIOGRAPHIE

Berkovitz, S.D. et al (1976): Enterprise Structure and Corporate Concentration, Technical Report prepared for the Royal Commission on Corporate Concentration, Ottawa, Supply and Services Canada.

Berle, A.A. and G. Means (1932): The Modern Corporation and Private Property, New York, Harcourt, Brace & World (reed.1968).

Blair, J (1972): Economic Concentration, New York, Harcourt, Brace & Jovanovitch.

Caves, R et al (1977): Studies in Canadian Industrial Organization, Study No. 26, Royal Commission on Corporate Concentration, Ottawa, Supply and Services.

Caves, R. et al (1980): Competition in the Open Economy, Cambridge, Harvard University Press.

Chevalier, J.-M. (1970): La structure financière de l'industrie américaine, Paris, Cujas.

Gort, M (1962): Diversification and Integration in American Industry, Princeton, Princeton University Press.

Khemani, F.S. (1980): Concentration in Canadian Manufacturing Industries, Ottawa, Consumers and Corporations Canada.

Larner, R. (1970): Management Control and the Large Corporation, New York, Dunellen.

Lecraw, D. J. and D. N. Thompson (1978): Conglomerate Mergers in Canada, Study No. 32, Royal Commission on Corporate Concentration, Ottawa, Supply and Services.

Meeks, G. (1977): Disappointing Marriage: A Study of Gains from Merger, Cambridge, Cambridge University Press.

Morin, F. (1975): La structure financière du capitalisme français, Paris, Calmann-Lévy.

Narver, J. C. (1967): Conglomerate Merger and Market Competition, Berkeley and Los Angeles, University of California Press.

Niosi, J (1978): Le contrôle financier du capitalisme canadien, Montréal, les Presses de l'Université du Québec. (English Translation: The Economy of Canada. A Study of Ownership and Control, Montreal, Black Rose)

Penrose, E. (1959): The Theory of the Growth of the Firm, Oxford, Basil Blackwell.

Rosenbluth, G. (1957):Concentration in Canadian Manufacturing Industries, Princeton, Princeton University Press.

Rumelt, R.P. (1974): Strategy, Structure and Economic Performance, Boston, Harvard University.

Wrigley, L. (1970): "Divisional Autonomy and Diversification", Unpublished Doctoral Dissertation, Harvard Business School, 1970.

Periodicals and other sources.

McLean Hunter Ltd: Financial Post Survey of Industrials, Toronto, Annual.

---------- :Financial Post Survey of Mines and Energy Resources, Toronto, Annual.

Moody's Investor Service Inc: Moody's Industrial Manual, New York, Annual.

----------: Moody's Bank & Finance, New York, Annual.

Ontario Securities Commission: Insiders Trading Bulletin, Toronto, monthly.

Commission des valeurs mobilières du Québec: Bulletin mensuel, Montréal.

DIRECTION DES ÉTUDES ANALYTIQUES

DOCUMENTS DE RECHERCHE

No

1. RÉACTION COMPORTEMENTALE DANS LE CONTEXTE D'UNE SIMULATION MICRO-ANALYTIQUE SOCIO-ÉCONOMIQUE par Lars Osberg

2. CHÔMAGE ET FORMATION par Garnett Picot

3. DES PENSIONS AUX PERSONNES AU FOYER ET LEUR RÉPARTITION SUR LA DURÉE DU CYCLE DE VIE par Michael Wolfson

4. LA MODÉLISATION DES PROFILS D'EMPLOI DES CANADIENS AU COURS DE LEUR EXISTENCE par Garnett Picot

5. PERTE D'UN EMPLOI ET ADAPTATION AU MARCHÉ DU TRAVAIL DANS L'ÉCONOMIE CANADIENNE par Garnett Picot et Ted Wannell

6. SYSTÈME DE STATISTIQUES RELATIVES À LA SANTÉ: PROPOSITION D'UN NOUVEAU CADRE THÉORIQUE VISANT L'INTÉGRATION DE DONNÉES RELATIVES À LA SANTÉ par Michael Wolfson

7. PROJET PILOTE DE RACCORDEMENT MICRO-MACRO POUR LE SECTEUR DES MÉNAGES AU CANADA par Hans Adler et Michael Wolfson

8. NOTES SUR LES GROUPEMENTS DE SOCIÉTÉ ET L'IMPÔT SUR LE REVENU AU CANADA par Michael Wolfson

9. L'EXPANSION DE LA CLASSE MOYENNE: DONNÉES CANADIENNES SUR LE DÉBAT SUR LA DÉQUALIFICATION par John Myles

10. LA MONTÉE DES CONGLOMÉRATS par Jorge Niosi

Pour de plus amples renseignements, s'adresser au Président, Comité d'études des publications, Direction des études analytiques, Édifice R.H. Coats, 24ième étage, Statistique Canada, Parc Tunney's, Ottawa, Ontario K1A 0T6.

STATISTICS CANADA LIBRARY
BIBLIOTHEQUE STATISTIQUE CANADA
1010487028