11F0019F
no 48
c.3

irection des
tudes analytiques

75 Ans Years of d'excellence Excellence

Documents de recherche

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

#53016

LA DYNAMIQUE DU MOUVEMENT DES ENTREPRISES ET LE PROCESSUS CONCURRENTIEL

par

John Baldwin

N° 48

Groupe de l'analyse des entreprises et du marché du travail
Direction des études analytiques
Statistique Canada
1992

STATISTICS CANADA STATISTIQUE CANADA
OCT 12 1994
LIBRARY
BIBLIOTHÈQUE

L'analyse présentée dans cette publication n'engage que la responsabilité de l'auteur et ne représente pas nécessairement les points de vue ou les politiques de Statistique Canada.

Also available in English

LA DYNAMIQUE DU MOUVEMENT DES ENTREPRISES ET LE PROCESSUS CONCURRENTIEL

par

John Baldwin

Chercheur universitaire

Groupe des entreprises et du marché du travail

Statistique Canada

Résumé : Les économistes industriels se sont rarement attardés à étudier la dynamique du changement au sein des entreprises faute de données recueillies au moyen d'un panel. Une série d'études ont été effectuées récemment au moyen d'un panel construit spécialement à partir des données tirées du recensement des manufactures du Canada. Nous résumons ici les résultats de ces études. Nous examinons l'importance des entrées et des sorties, des acquisitions et des périodes d'expansion et de régression des entreprises en place. Nous expliquons comment ce mouvement des entreprises contribue à la croissance de la productivité, à l'efficacité et à l'équilibration des écarts entre la rentabilité des entreprises.

Remerciements : Je remercie Statistique Canada qui m'a accordé une bourse de recherches qui m'a permis d'effectuer un grand nombre des études décrites dans le présent document. Je remercie également le Conseil économique du Canada et la Queen's University qui ont également contribué à diverses étapes du projet. Enfin, je tiens à remercier Stewart Wells, Garnett Picot et John McVey pour leur aide.

Mots clés : Dynamique des entreprises, processus concurrentiel, entrées et sorties, mobilité, mouvement des entreprises, fusions.

INTRODUCTION

Le programme de recherche dans le domaine de l'économie industrielle a été établi, en grande partie, en fonction du type d'informations dont disposaient les chercheurs. Les générations antérieures d'économistes qui ont étudié l'organisation industrielle ont dû se fonder sur des études de cas. Bien sûr, ils disposaient ainsi d'une profusion de renseignements, mais les études de cas portant sur les entreprises permettent rarement de faire le type de généralisations qu'exigent les sciences sociales. Avec l'arrivée de l'économétrie, nouvel instrument des économistes industriels, les études transversales des caractéristiques des entreprises à un moment donné sont devenues populaires. Si l'on se concentrait sur un point précis dans le temps, c'était principalement parce qu'il n'y avait pas de données sur un panel. Les organismes spécialisés dans la production de données statistiques ont principalement produit des statistiques sur les entreprises à un point précis dans le temps. Ils se sont peu attardés à établir des rapports entre ces statistiques au fil du temps, et encore moins à établir des rapports entre les micros-unités à un niveau inférieur. Ce n'est que récemment qu'il est devenu possible d'utiliser des données recueillies au moyen d'un panel pour suivre les unités de micro-production dans le temps grâce aux progrès de l'informatique et à l'amélioration des pratiques administratives.

Le fait qu'on ne disposait pas de données-panel a influé sur les phénomènes qu'on pouvait observer et, dans certains cas, sur les descriptions produites. La description du système industriel qu'on pouvait trouver tant dans les traités que dans les articles moins spécialisés s'en est également ressentie. Illustrons ce point par quelques exemples :

1) Les économistes industriels se sont longtemps intéressés aux mesures sommaires de la structure du marché. La mesure la plus courante qu'ils utilisaient, la concentration, permet d'établir la répartition des entreprises selon leur taille à un point précis dans le temps. Il y a longtemps qu'on a proposé d'utiliser d'autres mesures pour étudier la dynamique des changements dans la taille des entreprises, mais il aurait fallu que les chercheurs suivent l'évolution des établissements et des entreprises dans le temps. Comme cela était impossible, on a dû se contenter des mesures de concentration. Comme ces mesures indiquent une grande stabilité, on en est venu à caractériser le système industriel dans de nombreux milieux comme étant relativement immuable et l'adaptation, comme difficile et lente. Comme on a limité la définition de la structure au sens restreint de répartition des entreprises selon leur taille, tout ce qu'on a pu dire du changement, c'est qu'il se produisait à pas de tortue.[1] En fait, la position relative des entreprises dans la plupart des secteurs d'activité varie énormément, ce qui va totalement à l'encontre de l'idée que l'on s'est faite en se fondant indûment sur les statistiques sur la concentration.

2) Les études concernant les fusions ont également souffert de l'inexistence de données-panel complètes sur les entreprises. Pourtant, les demandes en vue d'obtenir plus d'informations sur les effets des fusions se font très nombreuses. Les vagues de fusion ne passent pas inaperçues, et les échecs retentissants amènent le législateur à prendre des mesures qui modifient le marché de la prise de contrôle. Par conséquent, les économistes industriels

se sont mis à étudier les effets de la fusion sur les entreprises touchées. En l'absence de données-panel sur les entreprises, un grand nombre de chercheurs ont dû se rabattre sur de petits échantillons construits à partir de diverses sources entachées d'erreurs systématiques dues à la sélection de l'échantillon. En outre, il a rarement été possible de faire porter une étude sur davantage qu'un nombre relativement peu élevé d'années à cause de l'effort que représentait à elle seule la collecte des données. Par conséquent, les chercheurs ont été incapables de produire des études décrivant avec précision les effets des fusions.[2]

3) La création de nouvelles entreprises a joué un rôle essentiel dans de nombreuses théories de l'organisation industrielle. Malheureusement, il existe peu d'études quantitatives sur le phénomène. Il a été difficile de créer les panels longitudinaux indispensables pour effectuer ces études car il n'est pas facile de déterminer les unités de production qui sont réellement nouvelles d'après les dossiers administratifs. En raison des nombreux changements dans la structure de l'organisation, on peut penser avoir affaire à de nouveaux établissements alors qu'il n'y a eu, en réalité, qu'un changement de contrôle.

Les problèmes d'ordre administratif ne sont pas les seuls auxquels on se heurte lorsqu'on veut mesurer les diverses formes sous lesquelles se créent des nouvelles entreprises. Généralement, les nouveaux venus sur le marché sont petits et, par conséquent, leur création n'entraîne pas de conséquences importantes à court terme. Pour en évaluer les effets à long terme, il faut en suivre l'évolution. Mais cela a généralement été impossible, faute de séries de données-panel. Par conséquent, les études qui ont pour but d'évaluer l'importance de l'entrée d'une entreprise au moment de sa création ont donné l'impression que l'entrée n'est pas importante[3], alors qu'elle l'est[4].

Nous ignorons dans une large mesure l'importance des différents processus pour l'exploitation du système du marché parce que nous n'avons pas de données-panel sur les entreprises. Autre facteur tout aussi important, de fausses conceptions se sont répandues dans certains milieux à cause d'études fondées sur des bases de données ponctuelles quelque peu imparfaites ou sur une analyse partielle d'un seul aspect du processus d'adaptation.

On retrouve un grand nombre de ces problèmes dans les études sur les entrées et les sorties. Jusqu'au début des années 1980, il y a eu peu d'études quantitatives du processus, ce qui n'a laissé d'autre choix que d'en évaluer l'importance par une spéculation éclairée. Depuis ce temps, on a effectué un certain nombre d'études des entrées et des sorties au moyen de bases de données administratives. Malheureusement, un grand nombre de ces bases de données ont d'importantes limites. Le premier problème réside dans la qualité des données qui ont été utilisées.[5] Dans certains cas, les données ont été rassemblées à partir de sources disparates, et l'ampleur de l'erreur de couverture est inconnue. Dans d'autres cas, les données sur la création et la disparition peuvent être entièrement fausses, parce que les identificateurs changent pour des raisons inconnues à caractère aléatoire. Dans d'autres cas encore, la mise à jour des fichiers peut être tellement lente qu'il est difficile de savoir exactement la date de la création et de la disparition.

L'absence de données-panels appropriées entraînent un deuxième problème. Il a été difficile d'évaluer l'incidence à long terme des entrées. Ce problème n'est pas sans rapport avec le premier. À long terme, il y a plus de probabilité que les entreprises disparaissent de la base de données parce qu'il est possible que leur identificateur ait été modifié; par conséquent, l'évaluation de l'effet à long terme a été sujet à une erreur considérable.

Un troisième problème tient au fait qu'on n'a pas réussi à placer les entrées et les sorties en contexte, c'est-à-dire à comparer ce phénomène par rapport à d'autres changements dans un secteur d'activité. Tout processus de changement peut sembler négligeable si on l'étudie de façon isolée. Cependant, il ne faut pas en conclure que la dynamique qui existe à l'intérieur d'un secteur d'activité est négligeable. Il se peut qu'il y ait de nombreux processus distincts qui interviennent dans le mouvement d'une entreprise.

Les études sur les entrées et les sorties ne sont pas le seul domaine où l'absence de données-panel a contribué à donner de fausses impressions. Les chercheurs qui ont fait des études sur la fusion ont dû se fier à des bases de données ponctuelles incomplètes. Les études sur la mobilité ont souffert de notre incapacité de suivre l'évolution de nombreuses entreprises pendant de longues périodes et les études empiriques sur les entreprises ont été entachées d'erreurs de troncature.

Pour corriger ces lacunes, nous avons élaboré une série de données-panel longitudinales pour le secteur des industries manufacturières au Canada afin de pouvoir étudier ces questions dans la perspectives de l'économie industrielle et de la politique gouvernementale. Nous nous sommes d'abord intéressés au rajustement commercial.[6] Au cours de la deuxième étape, nous avons utilisé la base de données pour examiner divers aspects de la dynamique du processus concurrentiel. Nous résumons ici les résultats des études et signalons comment elles ont contribué à mieux nous faire comprendre le processus concurrentiel.

APPROCHES CONCEPTUELLES DE LA CONCURRENCE

Les mots courants tendent à revêtir une gamme variée de significations. Le terme «concurrence» ne fait pas exception. Il est utilisé avec des nuances différentes d'un auteur à l'autre. Toutefois, la plupart des approches se situent dans l'une des deux catégories suivantes, à savoir celle qui voit la concurrence comme un processus ou celle qui la voit comme une situation.

Lorsqu'on considère la concurrence comme un processus, on s'attarde à la lutte concurrentielle. Dans certains traités, les entrepreneurs sont regardés comme la clé de la réussite. Hayek, qui met l'accent sur l'individu, est représentatif de cette école. D'après Frank Night, c'est la notion de risque qui est importante. La prise de risques est le rôle de l'entrepreneur, et la réussite est la récompense de ses efforts. Dans cette école, on met l'accent sur la notion selon laquelle le marché concurrentiel est un système où les entrepreneurs se disputent librement le marché. On peut comparer la lutte à une compétition, et les marchés où la compétition est vive peuvent être considérés comme concurrentiels.

On trouve écho à cette littérature plus fréquemment dans les écoles commerciales que dans les départements d'économie. On y étudie les stratégies que les entrepreneurs vont probablement utiliser pour parvenir à la réussite. Porter (1980) se concentre sur les diverses stratégies liées au choix du créneau, à la publicité ou au choix de la technologie qui sont à la base de la croissance des entreprises prospères. Caroll and Vogel (1984, 1987) font également état d'études de cas semblables, dont certaines décrivent comment de nouvelles entreprises ont réussi à percer dans des marchés établis.

Les économistes ne se sont pas contentés de faire des descriptions théoriques de la concurrence. Ils ont également élaboré des modèles des processus. Simon et ses collègues ont insisté sur le fait que les propriétés du processus stochastique devraient être étudiées.[7] Steindl (1965) a établi des rapports entre les faits stochastiques et les processus de croissance et de déclin des entreprises qu'il a observées. Nelson et Winter (1982) ont élaboré un modèle de simulation selon lequel l'affectation de ressources à la recherche et au développement influe sur la réussite d'une entreprise. Elliasson (1985) a construit un modèle de simulation pour la Suède qui permet de mieux étudier les rapports entre la micro et la macro-économie. Bien qu'une grande partie de la recherche empirique dans le passé ait eu recours à la simulation, certains chercheurs ont essayé de mesurer la dynamique du changement. Prais (1976) a suivi l'évolution de grandes entreprises en Grande-Bretagne au cours de la période allant de 1909 à 1970. Toutefois, il voulait non pas étudier le dynamisme, mais plutôt la mesure dans laquelle ces entreprises contribuaient à modifier la concentration. Voilà qui est ironique puisque la concentration est un concept statique lié à l'autre principale définition de la concurrence.

L'autre école de pensée, plus traditionnelle, considère la concurrence comme une situation. Elle décrit la concurrence en prenant un instantané à un point précis dans le temps. Selon les disciples de cette école, les dimensions du système concurrentiel peuvent être classées selon une série de caractéristiques liées non pas au processus qui se déroule, mais à des attributs structuraux du marché. Les tenants de ce point de vue mettent l'accent sur des caractéristiques comme le nombre d'entreprises, la concentration, les ratios de publicité et d'autres variables structurales.

Toutes ces variables représentent des caractéristiques qui décrivent la situation d'une entreprise à un point précis dans le temps et non pas la façon dont elle y est parvenue. Ce sont des substituts de l'intensité du processus concurrentiel. Comme il s'agit de substituts, on s'est efforcé par tous les moyens de montrer que ces caractéristiques sont liées aux différences de rentabilité entre diverses entreprises. Il s'agit d'une façon indirecte de confirmer que ces mesures sont liées à l'intensité du processus concurrentiel dont on a affirmé qu'elle influait sur la différence de rentabilité entre les entreprises.

Au niveau conceptuel, les deux écoles peuvent s'entendre sur ce qui constituent des marchés très concurrentiels. Dans la pratique, c'est différent. Ceux qui utilisent des mesures de la structure du marché voient les choses, faute de mieux, comme une situation. Ils présument que ces mesures représentent l'intensité de la concurrence au sein du secteur d'activité.

Les différences que l'on constate dans la pratique amènent souvent involontairement à des divergences subtiles d'attitudes, qui à leur tour influent sur le programme de recherche. Selon Reid (1987), au cours de l'évolution de l'école de l'organisation industrielle en Amérique du Nord, le concept de l'entreprise représentative de Marshal est devenu le concept de l'entreprise moyenne de Vining. Dans le premier cas, le concept de l'entreprise représentative n'excluait pas l'hétérogénéité intrasectorielle et s'intéressait à la diversité des stratégies qu'une entreprise fructueuse pouvait employer. Dans le deuxième, le concept de l'entreprise moyenne a fini par être associé à l'homogénéité, et les questions d'hétérogénéité ont été reléguées au second plan.

Cette distinction, loin d'être une question de sémantique, a influé sur les questions que l'on a considérées dignes d'intérêt. Lorsqu'on a pour la première fois utilisé les données sur les coûts des établissements et des entreprises pour étudier la nature des courbes de coûts, Friedman (1955) a salué l'exercice avec scepticisme, soutenant que les écarts de coûts entre les entreprises doivent être le résultat d'une erreur d'évaluation. Plus tard, lorsque Leibenstein (1966) a avancé qu'il valait la peine d'étudier les différences de coûts entre les entreprises au sein d'un secteur d'activité, Stigler (1976) a réagi de façon négative.

Les études empiriques n'ont généralement pas tenu compte de la dynamique du changement intrasectoriel. De cette lacune sont nées des théories. Par exemple, l'ancienne théorie de l'établissement de prix limites et la théorie des modèles de marchés disputables, plus récente, portent sur les entrées possibles. Comme il y avait peu d'études empiriques sur la dynamique des entrées, ce facteur a semblé être négligeable, et les théoriciens se sont mis à faire des hypothèses sur ce qui arriverait dans un monde où les entrées étaient possibles mais non existantes, en raison des stratégies optimales utilisées par les entreprises en place pour dissuader les entrées. Les entrées ont donc été considérées comme un phénomène non important sauf lorsqu'elles faisaient passer un secteur d'activité d'une situation d'équilibre à une autre. Ce point de vue est venu d'une deuxième pratique courante, soit celle consistant à se pencher surtout sur les exercices d'équilibre et d'analyse statique comparative. Ces exercices ont certes été utiles, mais ils ont également découragé la recherche sur la dynamique du rajustement commercial. Si la dynamique ne concernait que le rythme du passage d'un état d'équilibre à un autre, elle ne pouvait qu'être d'intérêt secondaire à moins que l'état de déséquilibre ne persiste. Et le fait d'admettre cette dernière possibilité équivalait à mettre en doute l'utilité de l'instrument théorique le plus puissant de l'époque, soit l'analyse statique économique comparative.

L'autre possibilité était que la dynamique du changement intrasectoriel détermine l'état d'équilibre vers lequel tend continuellement le secteur d'activité. En reconnaissant cette possibilité, bien sûr, on a fait une distinction entre le domaine de l'organisation industrielle et de la micro-économie en général. Toutefois, les études empiriques dans ce domaine n'ont pas beaucoup contribué à enrichir nos connaissances sur la dynamique du comportement des entreprises.

Cette lacune était dans une certaine mesure attribuable aux données limitées dont on disposait pour les études empiriques dans ce domaine.[8] Les économistes industriels se fondaient sur la rentabilité des entreprises et sur les mesures de structure tirées des données sur la répartition des entreprises selon la taille. Par conséquent, les études empiriques cherchaient surtout à expliquer la rentabilité des entreprises à partir de la structure du marché à défaut de données sur l'état de la concurrence. La mesure la plus importante de la structure du marché, à savoir la concentration, était établie au moyen de données sur la répartition des entreprises selon la taille à un point donné dans le temps.

Ces études ont débuté avec la théorie de la structure-comportement-rendement (SCR). La structure, que l'on considérait selon cette théorie comme exogène, influait sur l'aptitude des entreprises à coordonner leur comportement et, par conséquent, sur la mesure dans laquelle le rendement du secteur d'activité était non concurrentiel. Les études SCR dépeignaient le rendement et la structure des entreprises d'une façon telle, qu'elles ont perpétué l'idée que le monde était statique et que la dynamique ne présentait qu'un intérêt secondaire.[9] La stabilité était implicite dans la logique du modèle, et c'est ce modèle que l'on offrait à titre de guide pour élaborer les mesures destinées à contrer la formation de groupes. Il fallait que la structure du marché soit stable et déterminée de façon exogène. Autrement, cette théorie avait des incidences défavorables sur l'analyse de la politique. En effet, si la structure devait changer rapidement, il en irait de même du comportement, et il serait alors impossible de réagir au moyen d'une politique. Ce n'est que si la structure était raisonnablement stable qu'il valait la peine d'essayer d'encadrer les changements dans une structure au moyen d'une politique de lutte contre la formation de groupes.

L'évidence empirique qui était fondée sur les instantanés de la situation dans un secteur d'activité, par exemple les mesures de la répartition des entreprises selon la taille, est venue ajouter de l'importance à la notion de stabilité. Les statistiques sur la concentration, qu'on utilisait pour mesurer la structure, changent très lentement. Par conséquent, les économistes ont caractérisé la structure du marché comme étant «stable», ce qui a donné l'impression qu'elle était également immuable.[10] Comme ces résultats étaient non seulement en accord avec l'opinion déjà faite que les marchés étaient relativement stables, mais qu'ils soutenaient également l'approche de l'école SCR, ils ont été acceptés sans être mis en doute.

ÉVALUATION DE L'INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE

Notre projet de recherche est fondé sur la notion que la spéculation au sujet de l'intensité et des effets du processus concurrentiel ne remplacent pas les données qui servent à décrire le résultat du processus. Divers aspects du mouvement des entreprises au sein des secteurs industriels doivent être mesurés. Les statistiques qui résument ces aspects sont appelées des mesures de la mobilité.

Notre stratégie reposait sur l'hypothèse suivante : une grande partie de ce qui produit au cours du processus concurrentiel se manifeste par des changements dans la position relative de l'entreprise. Les mesures de la

mobilité constituent une mesure plus directe de l'intensité de la concurrence. La lutte concurrentielle fait que les entreprises prennent de l'essor ou périclitent, entrent dans différents marchés et en sortent. L'intensité du processus concurrentiel est déterminant dans la réussite ou l'échec des entreprises. Le fait d'évaluer la mesure dans laquelle ce processus s'avère éclaire considérablement la nature du processus concurrentiel.

Il est possible que certains aspects de la lutte concurrentielle ne se traduisent pas par une modification dans la part relative du marché. Dans certains cas, il se peut qu'au terme d'une lutte sans merci, toutes les parties restent dans la même position relative qu'au départ. Toutefois, il semble improbable qu'il y ait beaucoup de luttes féroces dont il ne sorte pas de gagnants. Il vaut mieux évaluer la mesure dans laquelle la position relative change que se concentrer uniquement sur la forme de la répartition des entreprises selon la taille.

Les chercheurs en organisation industrielle n'ont pas fait que mesurer le concept statique de l'état de la concurrence. Certains se sont penchés sur l'ampleur de la dynamique intrasectorielle. Ces études comportent deux grandes lacunes. Premièrement, elles portent généralement sur un petit nombre seulement d'entreprises.[11] Deuxièmement, elles tiennent comptent uniquement d'une partie du processus du mouvement. On y examine soit les entrées et les sorties, soit le mouvement dans les entreprises en place ou encore le processus de fusion.[12]

Pour combler ces lacunes et pour jeter plus de lumière sur la dynamique du processus concurrentiel, nous avons recueilli des informations sur toutes les causes du mouvement des entreprises pour un échantillon représentatif des entreprises du secteur manufacturier au Canada. Nous avons examiné les aspects suivants : les entrées de nouvelles entreprises et les sorties pour des raisons de fermeture[13], le mouvement attribuable à des fusions,[14] et le changement dans la position relative des producteurs en place. L'étude porte sur la décennie de 1970. Nous avons établi les taux de mouvement à court et à long terme, soit pour des périodes d'un an et pour des périodes pouvant aller jusqu'à 10 ans.

Nous avons choisi le secteur des entreprises manufacturières au Canada parce qu'il était possible de construire un panel longitudinal à partir des données du recensement des manufactures au Canada qui permette de faire la distinction entre différents faits.[15] De nombreuses bases de données ne permettent pas de définir la nature de la création des entreprises avec précision. Parfois, c'est parce que les numéros d'identification attribués aux entreprises changent pour des raisons aléatoires. Parfois aussi, des bases de données fiscales ont de nouveaux identificateurs lorsqu'une entreprise change de comptables agréés. D'autres fois encore, les identificateurs changent s'il se produit une fusion ou un changement de contrôle. Dans ces cas, il est impossible de faire la distinction entre les entrées et les sorties attribuables à une fusion et les entrées attribuables à la création de nouvelles entreprises et les sorties de celles-ci. Comme les deux processus ont des caractéristiques différentes, on peut arriver à des résultats trompeurs si on ne peut les distinguer. Dans le cas des données pour le Canada, ces problèmes ne se posent pas ou ils peuvent être surmontés.[16]

Notre projet de recherche comportait trois objectifs. Le premier était de fournir des statistiques de base sur l'ampleur moyenne du mouvement. Le deuxième était de découvrir les caractéristiques du mouvement chez les entreprises. Le troisième était d'établir un modèle du processus et de déterminer s'il était possible d'évaluer l'importance du mouvement. Nous résumons brièvement les résultats de nos travaux ci-après.

A) Création de nouvelles entreprises et sorties pour cause de fermeture
L'importance des nouveaux venus dépend de la probabilité des entrées, de la taille des entreprises à leur création, du taux de disparition des nouveaux venus sur le marché et du taux de croissance des entreprises qui restent en place. Chacun de ces facteurs fait l'objet d'un examen.[17]

Si l'on examine les données annuelles sur les entrées et les sorties, le processus ne semble pas significatif. Les nouvelles entreprises qui entrent sur le marché interviennent rarement pour plus d'un pour cent de l'emploi. De plus, ces entreprises sont généralement de petite taille à leur début et ne sont pas très menaçantes pour les grandes entreprises à cette étape.

Lorsqu'il y a création de nouvelles entreprises, la concurrence, de potentielle qu'elle était, devient réelle. Les nouveaux venus sur le marché ne réussissent pas instantanément. Ils ont un chemin long et pénible à parcourir avant de s'établir solidement. Le taux de disparition est élevé au cours des premières années. Plus de 50 p. 100 des nouvelles entreprises disparaissent après dix ans. Toutefois, les entreprises qui réussissent à rester en place connaissent une croissance assez importante pour neutraliser la disparition des autres. Par conséquent, la part de chaque cohorte s'accroît lentement au fil du temps et, comme il y a de plus en plus de cohortes de nouveaux venus sur le marché chaque année, l'importance des nouvelles entreprises s'accroît.

Les données sur le mouvement des entreprises indiquent qu'il ne s'agit pas d'un phénomène limité à un groupe d'entreprises qui gravitent constamment autour d'un secteur d'activité. Les entreprises qui ont été créées entre 1970 et 1979 interviennent, en moyenne, pour 16,1 p. 100 des produits livrés en 1979; en 1970, des entreprises qui étaient près de fermer en 1979 intervenaient pour 18,2 p. 100 des livraisons.[18]

B) Entrées attribuables à des acquisitions et sorties attribuables à des cessions forcées

La création de nouvelles entreprises et la disparition pour cause de fermeture sont les processus qui ont changer la population des entreprises dans le véritable sens du terme. Il y a également un déplacement des ressources lorsqu'il se produit des changements de contrôle. Lorsque des entreprises acquièrent le contrôle d'établissements dans un nouveau secteur d'activité, il y a un phénomène d'entrée.[19] Il ne s'agit pas d'une entrée qui, du moins au début, crée une nouvelle capacité. Il s'agit d'une entrée qui amène un changement dans l'identité des intérêts prépondérants dans une entreprise.[20]

Il existe un certain nombre de similitudes importantes entre les deux types d'entrée et de sortie. À l'instar des entreprises nouvellement créées et de celles qui disparaissent, le phénomène de l'apparition et de la disparition d'entreprises par voie d'acquisition est relativement peu important si on l'évalue sur une base annuelle; on évalue qu'il s'établit en moyenne à environ un pour cent en se basant sur la proportion de l'emploi qui en est touchée. Les entreprises créées par voie d'acquisition connaissent un cycle de vie semblable à celui des entreprises nouvellement créées. On observe que le même pourcentage de nouvelles entreprises dans chaque catégorie finit par disparaître. Les nouveaux venus sur le marché qui ne réussissent pas à s'y tenir finissent généralement par disparaître pour cause de fermeture; les entreprises créées par voie d'acquisition disparaissent par la suite en raison d'une cession forcée. Finalement, l'effet des cohortes successives créées par voie d'acquisition s'amplifie également au fil du temps jusqu'à ce que, après une décennie, il devienne significatif sur le plan économique. Les établissements qui ont été acquis par des nouveaux venus dans un secteur d'activité à quatre chiffres entre 1970 et 1979 sont intervenus en moyenne pour 11,8 p. 100 des livraisons en 1979; les établissements qui ont été acquis par des entreprises sortantes au cours de la même période sont intervenus pour quelque 11,8 p. 100 des livraisons en moyenne en 1970.

Bien qu'il existe des similitudes entre les deux processus d'entrée et de sortie, ceux-ci se distinguent également par d'importantes différences. Les processus d'acquisition et de cession forcée sont plus instables que les processus de création de nouvelles entreprises et de disparition d'entreprises. Alors qu'une cohorte d'entreprises nouvellement créées accroît régulièrement sa part du marché au cours de la décennie observée, une cohorte d'entreprises créées par voie d'acquisition n'acquiert sa part du marché qu'à court terme, et commence à décliner par la suite. La création de nouvelles entreprises et la disparition d'entreprises touchent les petites entreprises; la création et la sortie d'entreprises par voie d'acquisition touchent les entreprises plus importantes. Il y a moins de création et de fermeture de nouvelles entreprises dans les secteurs d'activité où il y a concentration; il y a plus d'entrées et de sorties d'entreprises par voie d'acquisition dans les secteurs d'activité où il y a concentration.

Les deux formes d'entrée et de sortie peuvent être équivalentes, en moyenne, sur le plan des emplois touchés; mais ce ne sont pas de bons substituts. Le marché de la prise de contrôle dans les secteurs d'activité où il y a concentration aboutissent à la prise de contrôle d'entreprises importantes qui ne donnent pas leur plein rendement. C'est là où l'acquisition et la cession forcée sont la principale forme de renouvellement. Dans les secteurs d'activité où il y une moins grande concentration, les nouvelles idées et les nouveaux processus de production ont plus de chances de venir d'entreprises nouvellement créées. Dans le cas des petites entreprises, une régression a plus de chances d'aboutir à une sortie qu'à une cession forcée.

C) Changement dans la population des entreprises en place

Comparativement aux entrées et aux sorties, le mouvement dans le secteur des entreprises qui restent en place semble important lorsqu'on l'évalue sur une base annuelle.[21] Le taux de changement dans l'emploi au sein de la population des entreprises en place s'est établi en moyenne à 7 p. 100 par année de 1970

à 1982 et ce, tant pour les entreprises qui ont connu une croissance que pour celles qui ont périclité. Il s'agit d'un pourcentage beaucoup plus élevé que les taux d'entrée dans l'un et l'autre cas. Mais une grande partie du changement annuel au sein de la population des entreprises en place est éphémère, et est attribuable à des effets provisoires à court terme. Les taux annualisés de changement à long terme pour les entreprises qui ont connu une croissance entre 1970 et 1979 se sont établis en moyenne à moins de 2 p. 100; dans le cas des entreprises qui ont régressé, ils se sont établis à 1 p. 100.

Malgré cette différence entre le changement calculé à long terme et à court terme pour les entreprises en place, le changement à long terme cumulatif dans la population des entreprises en place est significatif. Plus de 35 p. 100 de la totalité des entreprises qui existaient en 1970 ont connu une baisse en chiffres absolus entre 1970 et 1979. En 1970, ces entreprises étaient en moyenne à peu près 50 p. 100 plus importantes que celles qui allaient connaître une croissance au cours de la même période. L'ampleur de la croissance et de la diminution dans chaque cas a été assez importante pour changer la taille relative de l'entreprise moyenne chez les deux groupes dès 1981.

On constate facilement que les grandes entreprises ont généralement connu une diminution tandis que les petites entreprises ont connu une croissance au cours de cette période.[22] Si l'on compare la part du marché d'une entreprise en 1979 avec celle qu'elle détenait en 1970, on voit qu'il s'est produit un phénomène de régression vers la moyenne. Dans les années 1970, les trois entreprises les plus importantes dans un secteur d'activité ont généralement perdu, en moyenne, près du quart de la part du marché qu'elles détenaient. Le mouvement ne touche pas seulement les petites entreprises dans un secteur d'activité, et les grandes entreprises ne sont pas immuables.

Il en découle d'importantes conséquences pour la politique en matière de concurrence. On a longtemps soutenu que l'une des caractéristiques d'un marché la plus appropriée pour évaluer l'état de la concurrence, est la capacité des entreprises dominantes à protéger leur position (Gort, 1963). On n'observe généralement pas cette tendance dans le secteur manufacturier au Canada.

D) Mouvement total

On peut mesurer le changement total en déterminant la proportion de la part du marché qui passe des entreprises qui sortent et qui périclitent à celles qui connaissent une croissance et qui entrent dans le marché. La création de nouvelles entreprises et les sorties pour cause de fermeture ont donné lieu à un déplacement de quelque 20 p. 100 du marché entre les perdants et les gagnants. Environ la même proportion du marché, soit quelque 17 points de pourcentage, a été déplacée par suite des changement dans la position relative des entreprises en place. Les parts totales du marché qui ont été transférées représentent 36 points de pourcentage. Si l'on tient compte à la fois des entrées et des sorties attribuables à des acquisitions et des entrées et des sorties par voie de cession forcée, on constate qu'environ 44 p. 100 des parts du marché ont été transférées des entreprises qui ont périclité à celles qui ont prospéré. On voit que le mouvement global qui résulte des trois processus

est important, alors que le phénomène est peu important si l'on prend chacun d'eux séparément.

INCIDENCES POUR LE RENDEMENT

Dans le domaine de l'organisation industrielle, on a toujours utilisé la rentabilité pour évaluer le rendement et on a cherché à savoir dans quelle mesure la structure du marché était liée à la rentabilité. Ces études ont été critiquées pour plusieurs raisons. Premièrement, la structure du marché est un substitut imparfait de l'intensité de la concurrence. Deuxièmement, parce qu'elles sont fondées des données à l'échelle d'un secteur d'activité et non sur des micro-données, les études existantes n'ont pas permis d'éliminer la possibilité que le rapport entre la rentabilité et la concentration découle de l'efficacité supérieure des grandes entreprises.

Nous avons entrepris de corriger ces défauts en utilisant des micro-données pour évaluer le rendement des entreprises qui se situent dans différentes catégories pour ce qui est du mouvement et en ne nous penchant pas exclusivement sur la rentabilité. Une autre mesure qu'on a longtemps considéré comme venant de l'école de Schumpeter est le progrès technique. Pour en tenir compte, nous avons d'abord étudié l'effet du mouvement sur la productivité.[23] Nous avons ensuite examiné la mesure dans laquelle le mouvement entraîne une augmentation de l'efficacité technique dans un secteur d'activité. L'ampleur de l'efficacité technique dépend de la déconcentration du rendement d'une entreprise dans un secteur d'activité. Il s'agit d'une mesure naturelle de l'évaluation du mouvement, un phénomène étroitement lié à la notion d'hétérogénéité de l'entreprise. Finalement, nous étudions le rapport entre la rentabilité du secteur d'activité et le mouvement des entreprises.

A) Incidence sur la productivité

La dynamique intrasectorielle contribue dans une large mesure au progrès économique.[24] La création de nouvelles entreprises est beaucoup plus productive que leur disparition. Les entreprises en place qui accroissent leur part du marché deviennent beaucoup plus productives que celles qui perdent du terrain. C'est pourquoi une forte proportion de l'augmentation de la productivité dans les années 1970 a été attribuable au mouvement dans les entreprises. Les entreprises nouvellement créées sont intervenues pour environ 20 p. 100 de l'augmentation totale; la création d'entreprises par des entreprises en place, pour environ 7 p. 100, tandis que 21 p. 100 sont attribuables au processus de renouvellement au sein des établissements en place. Il ne s'agit pas d'un monde où la plupart des entreprises font des profits égaux. Le progrès technique n'est pas un phénomène théorique qu'on peut étudier comme s'il s'agissait d'une simple accumulation de capital. Il y a un rapport entre les gains de productivité et les changements considérables dans la part du marché que détiennent les entreprises.

Voilà qui a une incidence sur le processus d'élaboration des politiques à plusieurs égards, par exemple, en ce qui concerne l'adaptation de la main-d'oeuvre. L'adaptation n'est pas simplement attribuable au fait qu'un petit nombre de travailleurs deviennent excédentaires dans de nombreuses entreprises au fur et à mesure que celles-ci adoptent de nouvelles techniques.

L'adaptation est nécessaire à cause de la perte d'un nombre considérable d'emplois dans des entreprises qui sont en train de péricliter ou de sortir du marché, tandis que d'autres emplois sont créés dans des entreprises plus vigoureuses. Les problèmes d'adaptation découlent de la grande hétérogénéité de la réaction des différentes entreprises à des événements exogènes.

B) Rapport avec l'efficacité technique

L'une des seules branches de l'économie industrielle empirique à s'intéresser à l'hétérogénéité des entreprises est celle de la littérature sur l'inefficacité en X. Ayant connu ses débuts avec les économistes comme Liebenstein (1966), cette école soutient qu'il vaut la peine d'étudier la divergence de la productivité ou de l'efficacité entre les entreprises. Caves et Barton (1990), dans des travaux récents, on produit des estimations de l'efficacité - soit le rapport entre le rendement réel et le rendement potentiel - et de caractéristiques des entreprises qui sont liées à l'efficacité pour un large éventail représentatif d'industries aux États-Unis.

Ces travaux ont le défaut d'avoir été incapables de montrer que ces caractéristiques des entreprises sont également liées au processus qui engendre l'inefficacité. Nous avons donc voulu savoir dans quelle mesure le mouvement des entreprises contribuerait à l'accroissement de l'efficacité et si les déterminants du mouvement étaient liés aux mêmes caractéristiques qui influent sur la différence d'efficacité entre les entreprises.[25]

Nous avons découvert que chaque entrée par voie de création d'une nouvelle entreprise et chaque sortie par voie de fermeture, chaque entreprise créée par les entreprises en place et chaque disparition de celles-ci et le changement de position entre les entreprises en place qui périclitent ou qui progressent ont contribué considérablement à accroître l'efficacité du secteur d'activité. La proportion des gains qui peuvent être attribués à chacune de ces causes de mouvement s'établit à 34, 15 et 51 p. 100 respectivement. Fait plus important encore, le type de caractéristiques du secteur d'activité mis en corrélation avec l'efficacité avait une incidence sur le mouvement. Des facteurs comme la publicité et l'ampleur des importations, qui avaient un effet défavorable sur le niveau d'efficacité du secteur d'activité, avaient également un effet défavorable sur le mouvement. L'intensité de la concurrence, par conséquent, a non seulement un effet favorable sur la productivité moyenne, mais contribue également à permettre à un plus grand nombre d'entreprises de s'approcher de leurs capacités limites de production.

C) Relation avec les caractéristiques de la rentabilité d'une entreprise à l'autre

Comme il y a un si grand nombre d'études dans la littérature traditionnelle qui ont recours à la rentabilité comme mesure du rendement et établissent un lien entre cette mesure et la concentration, nous avons fait un exercice connexe en utilisant diverses dimensions de la mobilité.[26]
Traditionnellement, les différences de rentabilité entre les entreprises ont été au coeur de ces études. Selon cette approche, l'état du rendement à un point précis dans le temps est lié à l'état de la concurrence mesurée en fonction de la répartition des entreprises selon la taille au même moment. Comme nous nous intéressions davantage à la dynamique des entreprises qu'à l'analyse statique de celles-ci, nous avons utilisé une stratégie différente.

La mesure dans laquelle les profits ont régressé vers la moyenne entre 1970 et 1979 est devenue le point central de notre étude, et nous avons utilisé la valeur relative des diverses composantes des nombreuses dimensions de la mobilité à titre de variables explicatives.

Nous avons trouvé qu'il y avait des différences de rentabilité entre les diverses entreprises qui ne sont pas disparues avec le temps. De plus, la rentabilité à long terme était plus faible dans les cas où le nombre d'entrées a dépassé le nombre de sorties, ce qui a confirmé l'importance des entrées nettes. En revanche, la rentabilité était plus élevée dans les entreprises où la somme des entrées par voie de création de nouvelles entreprises et des sorties pour cause de fermeture était plus élevée. D'autres mesures du mouvement total ont également été liées positivement au mouvement. Ces résultats différents ont une fois de plus fait ressortir la nécessité d'établir une distinction entre les différentes mesures du changement intrasectoriel.

RAPPORT ENTRE LA CONCENTRATION ET LE MOUVEMENT

Les mesures du mouvement permettent de décrire en détail l'intensité du processus concurrentiel. C'est là une raison suffisante pour utiliser ces mesures en plus des mesures de la concentration ou à leur place. Toutefois, il est important d'étudier le rapport entre la concentration et l'intensité de la concurrence que dévoilent les mesures du mouvement. Les mesures de la concentration sont encore tout ce dont disposent certains chercheurs et continuent d'être utilisées comme guides dans l'élaboration de politiques de lutte contre la formation de groupes.

Nous avons étudié ce rapport sous deux angles. D'une part, nous avons voulu vérifié si les statistiques sur la concentration pouvaient être utilisées d'une façon simple pour donner l'impression de l'intensité de la concurrence.[27] D'autre part, nous avons voulu savoir si les statistiques sur la concentration, et les statistiques sur la mobilité, pouvaient être utilisées pour accroître nos connaissances sur la dynamique des entreprises.[28]

Au cours de la première étape, nous avons découvert que les statistiques sur la concentration étaient incomplètes. Cette lacune s'explique par plusieurs raisons.

- Premièrement, les mesures de l'ampleur du changement fournies par les statistiques sur la concentration sur quatre entreprises ne dépeignent pas correctement le changement intrasectoriel. Les mesures de la concentration ne changent pas beaucoup avec le temps, ce qui donne une impression de stabilité; en réalité, le changement de la position relative des entreprises au sein d'un secteur d'activité constitue un mouvement important qui passe inaperçu.

- Deuxièmement, il n'y a pas de rapport étroit établi entre les mesures de la concentration et un certain nombre d'importantes dimensions de la mobilité. Par conséquent, les mesures de la concentration ne permettent pas d'établir un classement précis des entreprises en fonction de l'ampleur du changement qui s'y produit. Le changement intrasectoriel comporte un certain nombre d'aspects différents. Entre autres, mentionnons la mesure dans laquelle les entreprises changent de position, la régression des grandes entreprises vers la moyenne, l'importance des entrées et des sorties, et la part du marché qui est accaparée par les entreprises qui restent en place. Parmi toutes ces mesures de la mobilité, le mouvement attribuable aux entrées et aux sorties est celui qui est lié le plus étroitement à la concentration. Les mesures de la concentration pourraient être suffisantes si la concentration était la seule caractéristique des entreprises qui influent sur le rendement. Or, ce n'est pas le cas.

- Troisièmement, lorsqu'on utilise les mesures de la concentration pour déterminer le quartile supérieur des entreprises qui doivent être les premières visées par les mesures de lutte contre la formation de groupes, on n'obtient pas la même liste

d'entreprises qu'on obtiendrait si on utilisait un grand nombre de mesures de la mobilité.

Nous avons également étudié le rapport entre la concentration et la mobilité en prenant une perspective entièrement différente.[28] Au lieu d'utiliser la concentration pour prédire la mobilité, nous avons inversé la question et nous nous sommes demandé si nous pouvions mieux comprendre la concentration une fois la mobilité connue. On a prétendu que la répartition des entreprises selon la taille est déterminée par le type de processus stochastique régissant la croissance et le déclin des entreprises (Ijiri et Simon, 1977). Si tel est le cas, la concentration devrait pouvoir s'expliquer en partie par la mobilité. Cette hypothèse s'est avérée. Nous avons découvert que la mobilité avait une incidence sur la concentration de même que des mesures de l'importance des établissements et des entreprises. Si la nature de la concurrence intrasectorielle a une incidence sur la répartition selon la taille, il est d'autant plus important d'obtenir des mesures de la première. Cela signifie également que l'effet du comportement sur la structure n'a pas seulement une importance secondaire.

LE PROCESSUS DE FUSION

Le rôle des fusions est une question controversée dans le domaine de l'organisation industrielle. De nombreuses études ont été effectuées d'après des données financières ou des données sur le marché boursier. Comme l'ont signalé à la fois Caves (1987) et Scherer (1987), on obtient une évaluation différente de la réussite des fusions aux États-Unis selon que l'on utilise l'une ou l'autre source. C'est également vrai pour le Canada. Les études effectuées par la Commission Royale sur les groupements de sociétés (1978) ont permis de découvrir que les fusions diversifiées n'étaient pas une grande réussite. En revanche, les études fondées sur les données sur le marché boursier effectuées par Eckbo (1986) ont abouti au résultat contraire.

Pour résoudre cette énigme, il faut obtenir des renseignements sur le rendement réel des établissements qui ont fusionné. Les données du recensement des manufactures au Canada ont été utilisées à cette fin, c'est-à-dire pour examiner la part qu'avaient ces établissements dans le secteur d'activité, leur taux de salaire, la productivité de leur main-d'oeuvre et leur marge de profit avant et après la fusion afin d'évaluer les effets réels des fusions. Nous avons étudié à la fois les effets à court terme et à long terme pour établir une distinction entre les répercussions immédiates et les répercussions durables.

Selon les études faites pour le Canada, en moyenne, les fusions ne sont pas des échecs.[29] Mueller (1985) a constaté que les entreprises qui avaient fusionné ont perdu une part considérable du marché, alors que ce n'est pas le cas au Canada. Lorsqu'on tient compte du processus naturel de régression vers la moyenne, on ne peut pas conclure que la part du marché des établissements qui fusionnent diminue. À court terme, les établissements dont le contrôle est pris par de nouveaux venus sur le marché accaparent une plus grande part du marché. À long terme, il y a peu d'incidence pour ce qui est de la part du marché. Les données indiquent qu'il y a cependant des différences selon les types de fusion. Les fusions horizontales, dans lesquelles l'entreprise

absorbée cesse son exploitation, se caractérisent par une augmentation de la part du marché après la fusion.

Les effets à court terme et à long terme sur la productivité diffèrent également. La productivité des établissements absorbés par les nouveaux venus est légèrement inférieure à la moyenne au moment de l'acquisition; puis elle connaît une période d'augmentation à court terme dans la période qui suit la fusion. À long terme, on constate une augmentation soutenue dans certains cas. Les niveaux de productivité, qui ne dépassent pas la moyenne au début de la période, augmentent considérablement à la fin de la période dans les cas où au moins une entreprise en cause dans la fusion est une entreprise en place. Mais on ne voit pas d'augmentation de productivité dans les cas les plus nombreux, à savoir les cas où les entreprises absorbées sortent du marché et où l'entreprise qui a fait l'acquisition est un nouveau venu.

La conséquence la plus claire des fusions est celle qui s'exerce sur les marges de profit. Dans tous les cas où un établissement est acquis par une entreprise sortante, la marge de profit de l'établissement ne diffère pas considérablement de la marge de profit moyenne des autres établissements avant la fusion : c'est après que cela se produit. Ensemble, les résultats indiquent que, même si les cessions forcées au profit des entreprises sortantes ont peu d'incidence sur la productivité, elles produisent une augmentation de la rentabilité en moyenne.

Lorsque nous avons étudié de façon plus approfondie les caractéristiques des fusions dans les entreprises, nous avons découvert que les effets étaient considérablement différents.[30] Il y avait eu augmentation de productivité surtout dans les entreprises de haute technologie et dans les entreprises spécialisées. C'était également les entreprises où les intérêts étrangers étaient le plus nombreux. Cependant, l'augmentation de la productivité dans ces entreprises était la même tant lorsque les entreprises qui avaient procédé à l'acquisition étaient des entreprises nationales que lorsqu'il s'agissait d'entreprises étrangères. On peut en conclure que c'est le secteur d'activité plutôt que la nationalité de l'entreprise qui a fait l'acquisition qui est le facteur déterminant principal des conséquences de la fusion. Si l'on tient compte des résultats globaux sur la productivité et la rentabilité, on voit que les fusions contribuent à l'amélioration du rendement réel soit du point de vue de la productivité de l'établissement ou de sa rentabilité et qu'elles sont loin d'être simplement une affaire de changement de propriété sans importance.

CONCLUSION

Les études combinées de la dynamique de la concurrence dans le secteur des industries manufacturières au Canada, basées sur des données complètes sur les entreprises et les établissements tirées du recensement des manufactures de Statistique Canada et sur une série fiable d'identificateurs d'établissements et d'entreprises qui a permis la création de panels longitudinaux, ont permis d'aplanir bien des difficultés auxquelles se sont heurtées les études empiriques du mouvement. Du coup, elles ont permis de jeter une lumière nouvelle sur la dynamique du système du marché.

Voici les conclusions que nous pouvons tirer :

1) Les entrées par voie de création de nouvelles entreprises et les sorties pour cause de fermeture ont une incidence cumulative significative sur une période d'une décennie. Même si l'incidence immédiate se fait surtout sentir sur les petites entreprises, le processus n'est pas négligeable du point de vue quantitatif. Il ne s'agit pas d'un phénomène qu'on peut décrire comme un phénomène accessoire. Les entreprises peuvent être petites à leurs débuts et un grand nombre d'entre elles peuvent disparaître après quelques années, mais l'effet des cohortes successives s'accumule et atteint des niveaux significatifs. On ne peut ignorer les entrées sous prétexte qu'elles sont quantitativement non importantes, comme certaines études l'ont déjà fait.

2) Lorsqu'on évalue la mesure dans laquelle les entreprises changent en raison des entrées, il faut tenir compte de l'effet des entrées par voie d'acquisition. Au cours de la décennie de 1970, ce processus a eu un effet cumulatif égal à celui des entrées par voie de création de nouvelles entreprises. Autre facteur tout aussi important, les entrées par voie d'acquisition amènent de nouveaux participants dans des parties de la chaîne de la répartition des entreprises selon la taille et dans des secteurs d'activité où la création de nouvelles entreprises est moins importante. C'est l'effet combiné des deux processus qu'il faut examiner lorsqu'on évalue l'intensité des entrées. L'importance quantitative des entrées par voie d'acquisition fait ressortir l'importance du marché pour la prise de contrôle et les problèmes qui vont survenir si l'on entrave indûment ces marchés.

3) La population des entreprises en place connaît également un mouvement. Il y a un processus continu de croissance et de déclin selon lequel de petites entreprises délogent de grandes entreprises. Les grandes entreprises sont également assujetties au changement.

Il en résulte d'importantes conséquences pour l'élaboration d'une politique en matière de concurrence qui vise à limiter les grandes entreprises. Les grandes entreprises dans un secteur d'activité sont, en moyenne, déjà en voie de régression à cause du processus inexorable du remplacement de l'ancien par le nouveau. La rapidité de ce processus diffère d'un secteur d'activité à l'autre. Ces différences devraient constituer la base de l'élaboration de statistiques sommaires qui tiennent compte des caractéristiques stables. En outre, l'orientation du processus milite contre une politique qui considère à tort que les ratios de concentration sont révélateurs du degré de durabilité du pouvoir du marché.

4) Bien que chaque processus du mouvement étudié, à savoir les entrées par voie de création de nouvelles entreprises et les sorties pour cause de fermeture, les entrées par voie d'acquisition et les sorties pour cause de cession forcée et le mouvement des entreprises en place, soit digne d'intérêt en lui-même, c'est l'effet combiné des trois qui est frappant. Près de 44 p. 100 de la totalité des parts du marché qui pouvaient être transférées l'ont été. Ce phénomène à lui seul témoigne de l'intensité de la concurrence.

5) L'importance du mouvement ne doit pas être évaluée en fonction de la taille des entreprises seulement. L'augmentation de la productivité est liée à des changements considérables dans la part du marché. Les nouveaux venus sur le marché sont plus productifs que les entreprises sortantes qu'ils remplacent. Les établissements en place qui accaparent une plus grande part du marché deviennent considérablement plus productifs que les entreprises en place qui sont sur la voie du déclin. Le mouvement contribue considérablement à la productivité. Ces conclusions viennent renforcer les avertissements de ceux qui ont soutenu qu'une population dynamique d'entreprises est la clé du succès et que le rendement devrait être évalué du point du progrès et non du point de vue de l'analyse statique des différences de rentabilité entre les entreprises. Les observations faites dans le cadre des études effectuées au Canada indiquent clairement qu'il existe un rapport entre le mouvement et le progrès.

6) Les faits qui démontrent le rapport qui existe entre divers processus du mouvement indiquent que ceux-ci jouent des rôles différents. Ces processus ont pour effet d'accroître la productivité; ils permettent d'accroître l'efficacité; enfin, ils permettent d'équilibrer les différences de profit entre les entreprises. Aussi naturelle qu'elle puisse sembler à bien des économistes, cette conclusion est importante parce qu'on y est arrivé par une étude complète pour la première fois. Des chercheurs qui ont utilisé d'autres séries de données moins parfaites, ou qui n'ont étudié qu'une partie du processus, ont prétendu arriver à des résultats différents.

7) Les diverses composantes du mouvement ont des effets différents sur les divers aspects du rendement.

- Les entrées par voie de création de nouvelles entreprises ont un effet particulièrement important sur le progrès. Toutefois, les effets de ces entrées n'apparaissent qu'à long terme, et les études qui n'examinent que les effets à court terme vont sous-estimer leur incidence. Les nouvelles entreprises ont besoin d'un certain temps pour atteindre une certaine stabilité et ne commence à faire un apport considérable qu'après quelques années.

- Les entrées qui résultent d'une fusion ont des effets à court terme plus importants parce que la fusion sert essentiellement à venir en aide à une entreprise en place qui a des difficultés temporaires. Les effets à long terme sont moins importants parce qu'il y a moins de possibilité d'amélioration pour une entreprise établie qui a déjà fait ses preuves. Dans ce cas, l'amélioration consiste simplement à revenir à un rendement moyen en partant d'un rendement légèrement inférieur à la normale. Toutefois, les effets dans l'ensemble sont considérables parce que ce phénomène touche de grandes entreprises.

- C'est le changement qui touche la population d'entreprises en place qui entraîne des effets importants dans tous les cas. Il représente un facteur important dans l'accroissement de la

productivité, de l'efficacité et dans le processus d'équilibration du profit.

8) Il y aurait lieu de réévaluer l'utilisation des mesures de concentration en tant que statistiques sommaires dépeignant l'intensité de la concurrence. Il n'y a pas de rapport étroit entre la concentration et un grand nombre des mesures de la mobilité, à l'exception des entrées par voie de création de nouvelles entreprises et des sorties de nouvelles entreprises. En fait, la concentration dépend autant de la mobilité qu'elle est un facteur déterminant de celle-ci. On voit donc ainsi qu'il est important de considérer la structure comme un facteur endogène.

9) La conclusion selon laquelle les fusions produisent un effet «réel» révèle que les fusions, à l'instar de la création de nouvelles entreprises, ne consistent pas simplement en un brassage de ressources non significatif. La création de nouvelles entreprises amène de nouvelles ressources dans un secteur d'activité. Les fusions font intervenir de nouveaux acteurs. Les deux contribuent à renouveler le secteur d'activité, mais de manière différente.

RENVOIS :

Baldwin, J.R. 1991a. «The Success of Mergers in the Canadien Manufacturing Sector», discours inédit prononcé à une conférence intitulée «Mergers, Oligopoly and Trade», Université d'Aix-Marseille.

Baldwin, J.R. 1991b. «Industry Efficiency and Plant Turnover in the Canadian Manufacturing Sector», Document de recherche n° 37. Direction des études analytiques. Statistique Canada - dans R.E. Caves (éd.) Industrial Efficiency in Six Nations M.I.T. Press, 1992.

Baldwin, J.R. 1992a. «The Persistence of Profits and Firm Turnover», document inédit présenté à la réunion annuelle de l'Association canadienne d'économique. Juin 1992.

Baldwin, J.R. 1992b. «Patterns of Large and Small Firm Mobility», document de recherche n° 23f. Direction des études analytiques. Statistique Canada.

Baldwin, J.R. et R.E. Caves. 1991. «Les multinationales étrangères et les fusions au Canada». Document de recherche n° 42. Direction des études analytiques. Statistique Canada. Dans L. Waverman (éd.) Mondialisation des sociétés par le jeu des fusions et des acquisitions. Ottawa : Investissement Canada et University of Calgary. 1991.

Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1986a. «L'impact des structures commerciales et tarifaires sur l'efficacité du secteur manufacturier canadien durant les années 1970 : un résumé», dans G. Whalley (coordonnateur de recherche) Le libre-échange canado-américain, Volume 11 de la série Études de recherche de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada. Ottawa : Approvisionnements et Services Canada.

Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1986b. «Les différences en matière de productivité entre le Canada et les États-Unis dans le secteur manufacturier : 1970-1979», chapitre 5 dans D.G. McFetridge (coordonnateur de recherche), L'Industrie canadienne en transition, Volume 2 de la série Études de recherche de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada. Ottawa : Approvisionnements et Services Canada.

Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1986c. Les économies d'échelle et la productivité : l'écart entre le Canada et les États-Unis dans le secteur manufacturier de 1970 à 1979. Volume 6 de la série Études de recherche de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada. Ottawa : Approvisionnements et Services Canada 1986.

Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1987. «Plant Creation Versus Plant Acquisition», International Journal of Industrial Organization 5 :25-41.

Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1989. «Measuring the Dynamics of Market Structure», Annales d'Économie et de Statistique 15/16 (juillet/décembre) : 316-32.

Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1990a. «Firm Entry and Exit in the Canadian Manufacturing Sector», document de recherche n° 23a. Direction des études analytiques. Statistique Canada. Étude réimprimée en partie dans Revue canadienne d'économie (mai 1991) : p. 300-23.

Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1990b. «Mobilité à l'intérieur des branches d'activité dans le secteur manufacturier au Canada». Document de recherche 23b. Direction des études analytiques. Statistique Canada.

Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1990c. «Mesure de l'entrée et de la sortie d'entreprises à l'aide de données longitudinales. Document de recherche n° 23c. Direction des études analytiques. Statistique Canada. Étude réimprimée en partie dans A.C. Singh (éd.) Analyse des données dans le temps : recueil du symposium international. Actes d'une conférence parrainée par Statistique Canada, Carleton University et Université d'Ottawa, 1990.

Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1990d. «The Contribution of the Competitive Process to Productivity Growth : the role of firm and plant turnover», document de recherche n° 23d. Direction des études analytiques. Statistique Canada - Reproduit en partie sous le titre «Entry, Exit and Productivity Growth», dans P. Geroski et J. Schwalbach (éd.) Entry and Market Contestability : An International Comparison. Oxford : Basil Blackwell, 1991.

Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1990e. «Mergers and the Competitive Process», document de recherche n° 23e. Direction des études analytiques. Statistique Canada - Reproduit en partie sous le titre «Mergers Placed in the Context of Firm Turnover», dans Proceedings of the Census Bureau Fifth Annual Research Conference. Washington, D.C. : Bureau of the Census. 1990.

Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1990f. «Les statistiques de concentration comme prédicteurs du degré de concurrence», document de recherche n° 23g. Direction des études analytiques. Statistique Canada.

Baldwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1990g. «Firm Turnover and Market Structure : The Use of Concentration Ratios as a Misleading Practice», dans R.S. Khemani et W.S. Stanbury (éd.) Competition Policy at the Centenary. Halifax, N.-É. : Institut de recherches politiques. 1991.

Balwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1990h. «Le rapport entre la mobilité et la concentration dans le secteur manufacturier au Canada». Document de recherche n° 23h. Direction des études analytiques. Statistique Canada.

Balwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1990i. Changement structurel et adaptation : croissance des entreprises et rotation de la main-d'oeuvre. Conseil économique du Canada. Ottawa : Approvisionnements et Services Canada.

Balwin, J.R. et P.K. Gorecki. 1991. «Distinguer les caractéristiques des acquisitions étrangères en haute technologie dans le secteur manufacturier canadien». Document de recherche n° 37. Direction des études analytiques. Statistique Canada. Dans D. McFetridge (éd.) Investissement étranger, Technologie et croissance économique. Ottawa : Investissement Canada et University of Calgary. 1991.

Canada. Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés. 1978. Rapport. Ottawa : Ministère des Approvisionnements et Services.

Carrol, G. et D. Vogel (éd.) 1984. Strategy and Organization. Borton : Pitman.

Carrol, G. et D. Vogel (éd.) 1987. Organizational Approaches to Strategy. Cambridge, Mass : Ballinger.

Caves, R.E. 1987. «Effects of Mergers and Acquisitions on the Economy : An Industrial Organization Perspective», dans Lynne Browne et Eric Rosengren (éd.) The Merger Boom. Boston : Banque centrale américaine de Boston.

Caves R.E. et D. Barton. 1990. Technical Efficiency in the US Manufacturing Industries. Cambridge, Mass. : MIT Press.

Caves R.E. et R. Porter. 1978. «Market Structure, Oligopoly, and Stability of Market Shares,» Journal of Industrial Economics 26 : 289-313.

Eckbo.B.E. 1986. «Mergers and the Market for Corporate Control : The Canadian Evidence», Revue canadienne d'économie 19 : 236-60.

Elliasson, Gunnar. 1985. The Firm and Financial Markets in the Swedish Micro-to-Macro Model : theory, model, verification. Stockholm : The Industrial Institute for Economic and Social Research.

Friedman, M. 1955. «Comment», dans Business Concentration and Price Policy. Princeton : Princeton University Press. p. 213-218.

Gort, M. 1963. «Analysis of Stability and Change in Market Shares», Journal of Political Economy 62 : 51-61.

Hall, B. 1987. «The Relationship between Firm Size and Firm Growth in the U.S. Manufacturing Sector», Journal of Industrial Economics 35 : 583-606.

Havrilesky, T. et R. Barth. 1969. «Tests of Market Share Stability in the Cigarette Industry 1950-66», Journal of Industrial Economics 17 : 145-150.

Hayek, F.A. 1967. Studies in Philosophy, Politics and Economics. Routledge et Kegan Paul.

Hymer, S. et P. Pashigian. 1962. «Turnover of Firms as a Measure of Market Behavior», Review of Economics and Statistics 44 : 82-87.

Ijiri, Y. et H. Simon. 1977. Skew Distributions and the Sizes of Business Firms. Amsterdam : North-Holland.

Jacoby, N.M. 1984. «The Relative Stability of Market Shares. A Theory and Evidence from Several Industries», Journal of Industrial Economics 12 : 83-107.

Johnson S. et D. Storey. 1985. «Job Generation; An International Survey of U.S. and Canadian Job Generation Studies Using Dun and Bradstreet Data : Some Methodological Issues», document de recherche n° 1, University of NewCastle-Upon-Tyne, Newcastle (R.-U.).

Joskow, J. 1960. «Structural Indicia : Rank-Shift Analyses as a Supplement to Concentration Ratios», Review of Economics and Statistics 42 : 113-116.

Kirzner, I.M. 1973. Competition and Entrepreneurship. Chicago : The University of Chicago Press.

Leibenstein, H. 1966. «Allocative Efficiency vs. X-Inefficiency», American Economic Review 56 : 392-415.

Nelson, R.N. et S.G. Winter. 1982. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, Mass : Harvard University Press.

Porter, M.E. 1980. Choix stratégiques et concurrence : Techniques d'analyse des secteurs et de la concurrence dans l'industrie. Paris : Economica, 1982.

Prais, S.J. 1955. «Measuring Social Mobilicy», Journal of the Royal Statistical Society, Série A. 118 : 56-66.

Prais, S.J. 1976. The Evolution of Giant Firms in Britain. Cambridge : Cambridge University Press.

Reid, G. 1987. Theories of Industrial Organization. Oxford : Basil Blackwell.

Scherer, F.M. 1988. «Corporate Takeovers : The Efficiency Arguments», Journal of Economic Perspectives 2 : 69-82.

Schmalensee, R. 1988. «Industrial Economics : An Overview», Economic Journal 98 : 643-81.

Singh, A. et G. Whittington. 1975. «The Size and Growth of Firms», Review of Econmic Studies 42 : 15-26.

Statistique Canada. 1979. Concepts et définitions du recensement des manufactures. N° 31-528 au catalogue.

Statistique Canada. 1983. Organisation des industries et concentration dans le secteur de la fabrication, des mines et de l'abattage, 1980. N° 31-402 au catalogue. Ottawa : Approvisionnements et Services Canada.

Steindl, J. 1965. Random Processes and the Growth of Firms : a study of the pareto law. London : Griffin.

Stigler, G.J. 1976. «The Xistence of X-Inefficiency», American Economic Review 66 : 213-16.

Storey, D.J.(éd.) 1985. Small Firms in Regional Economic Development : Britain, Ireland, and the United States. Cambridge : Cambridge University Press.

NOTES :

1. Scherer (1970, p. 70).

2. Voir Caves (1987).

3. Voir OCDE (1987).

4. Voir Baldwin et Gorecki (1990a).

5. Voir Baldwin et Gorecki (1990i) et Johnson et Storey (1985) dont les études renferment une évaluation de quelques-unes des bases de données qui ont été utilisées.

6. Les résultats d'un grand nombre d'études sur le commerce sont résumés dans Baldwin et Gorecki (1986a, 1986b). Baldwin et Gorecki (1986c) font état de ces études.

7. Voir Ijiri et Simon (1977) pour un résumé de ces travaux.

8. Il s'agit d'une interprétation généreuse étant donné que l'on a fait de grands efforts dans d'autres domaines pour obtenir des données comme des données sur le capital-actions ou les actifs financiers lorsqu'on ne les avait pas.

9. Il y a des exceptions, par exemple, les premiers travaux sur les changements intrasectoriels de Caves et Porter (1978).

10. Voir Schmalensee (1988).

11. Voir Havrilesk et Barth (1969) et Jacoby (1984).

12. Par exemple, Baldwin et Gorecki (1987, 1990a) ont examiné l'ampleur des entrées et des sorties, Hymer et Pashigian (1962) ont examiné la variation de la part du marché des entreprises en place, Joskow (1960) s'est penché sur l'ampleur du changement de position, Gort (1963), Singh et Whittington (1975), Hall (1987) et Prais (1976) ont étudié la mesure dans laquelle les parts du marché régressaient vers la moyenne, et Prais (1955) a étudié le degré de variation de la taille des entreprises.

13. Les entrées par voie de création d'une entreprise supposent la création d'un établissement complètement nouveau, par opposition à une entrée par voie de fusion. Une sortie pour cause de fermeture signifie la sortie attribuable à la fermeture d'une entreprise par opposition à une sortie attribuable à une cession forcée.

14. Il s'agit principalement des entrées par voie d'acquisition et les sorties par voie de cession forcée, c'est-à-dire l'entrée d'une entreprise par voie d'acquisition d'un établissement ou la sortie d'une entreprise attribuable à la cession forcée de celle-ci.

15. Voir Baldwin et Gorecki (1990i, chap. 4 et 5) qui traite des problèmes liés aux autres bases de données utilisées pour mesurer les entrées et les sorties.

16. Voir Baldwin et Gorecki (1990c) qui renferme un examen de la base de données et de la méthodologie.

17. Voir Baldwin et Gorecki (1987) et (1990a).

18. Ces données et d'autres données sur les entreprises sont des moyennes calculées au niveau des industries ayant un code CTI à quatre chiffres.

19. Voir Baldwin et Gorecki (1990c).

20. L'étude n'a pas fait état des changements dans les intérêts prépondérants lorsque les parties détenant ces intérêts étaient trop nombreuses. Elle a fait état des changements dans la prise de contrôle dans des cas où l'on pouvait identifier une seule partie ayant des intérêts prépondérants. Voir Baldwin et Gorecki (1990c) qui étudie les répercussions des acquisitions et des cessions forcées pour la base de données.

21. Voir Baldwin et Gorecki (1990b).

22. Voir Baldwin (1992b).

23. On utilise la productivité de la main-d'oeuvre.

24. Voir Baldwin et Gorecki (1990d).

25. Voir Baldwin (1991b).

26. Voir Baldwin (1992a).

27. Voir Baldwin et Gorecki (1990f).

28. Voir Baldwin et Gorecki (1990h).

29. Voir Baldwin (1991a).

30. Voir Baldwin et Gorecki (1991) et Baldwin et Caves (1991).

DIRECTION DES ÉTUDES ANALYTIQUES
DOCUMENTS DE RECHERCHE

N°

1. *Réaction comportementale dans le contexte d'une simulation micro-analytique socio-économique,* ***Lars osberg***

2. *Chômage et formation,* ***Garnett Picot***

3. *Des pensions aux personnes au foyer et leur répartition sur la durée du cycle de vie,* ***Michael Wolfson***

4. *La modélisation des profils d'emploi des Canadiens au cours de leur existence,* ***Garnett Picot***

5. *Perte d'un emploi et adaption au marché du travail dans l'économie canadienne,* ***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,* ***Michael C. Wolfson***

7. *Projet-pilote de raccordement micro-cacro pour le secteur des ménages au Canada,* ***Hans J. Adler et Michael C. Wolfson***

8. *Notes sur les groupements de société et l'impôt sur le revenu au Canada,* ***Michael C. Wolfson***

9. *L'expansion de la classe moyenne: données canadiennes sur le débat sur la déqualification,* ***John Myles***

10. *La montée des conglomérats,* ***Jorge Niosi***

11. *Analyse énergétique du commerce extérieur canadien: 1971 et 1976,* ***K.E. Hamilton***

12. *Taux nets et bruts de concentration des terres,* ***Ray D. Bollman et Philip Ehrensaft***

13. *Tables de mortalité en l'absence d'une cause pour le Canada (1921 à 1981): une méthode d'analyse de la transition épidémiologique,* ***Dhruva Nagnur et Michael Nagrodski***

14. *Distribution de la fréquence d'occurence des sous-séquences de nucléotides, d'après leur capacité de chevauchement,* ***Jane F. Gentleman et Ronald C. Mullin***

15. *L'immigration et le caractère ethnolinguistique du Canada et du Quebec,* ***Réjean Lachapelle***

16. *Intégration de la ferme au marché extérieur et travail hors ferme des membres des ménage agricoles,* ***Ray D. Bollman et Pamela Smith***

17. *Les salaires et les emplois au cours des années 1980: évolutin des salaires des jeunes et déclin de la classe moyenne,* ***J. Myles, G. Picot et T. Wannell***

18. *Profil des exploitants agricoles dotés d'un ordinateur,* ***Ray D. Bollman***

19. *Répartitions des risques de mortalité: une analyse de tables de mortalité,* ***Geoff Rowe***

20. *La classification par industrie dans le recensement canadien des manufactures: vérification automatisée à l'aide des données sur les produits,* ***John S. Crysdale***

21. *Consommation, revenus et retraite,* ***A.L. Robb et J.B. Burbridge***

22. *Le renouvellement des emplois dans le secteur manufacturier au Canada,* ***John R. Baldwin et Paul K. Gorecki***

23. *La Dynamique des marchés concurrentiels,* ***John R. Baldwin et Paul K. Gorecki***

    A. *Entrée et sortie d'entreprises dans le secteur manufacturier au Canada*
    B. *Mobilité à l'intérieur des branches d'activité dans le secteur manufacturier au Canada*
    C. *Mesure de l'entrée et de la sortie dans le secteur manufacturier au Canada: méthodologie*
    D. *Effet de la libre concurrence sur la productivité: rôle de la rotation des entreprises et des usines*
    E. *Les fusions et le processur concurrentiel*
    F. *À venir*
    G. *Lews statistiques de concentration comme prédicteurs du degré de concurrence*
    H. *Le rapport entre la mobilité et la concentration dans le secteur manufacturier au Canada*

24. *Améliorations apportées au SAS de l'ordinateur central en vue de faciliter l'analyse exploratoire des données,* ***Richard Johnson et Jane F. Gentleman***

25. *Aspects de l'évolution du marché du travail au Canada: mutations intersectorielles et roulement de la main-d'oeuvre,* ***John R. Baldwin et Paul K. Gorecki***

26. *L'écart persistant: étude de la différence dans les gains des hommes et des femmes qui ont récemment reçu un diplôme d'études postsecondaires,* ***Ted Wannell***

27. *Estimation des pertes de sol sur les terres agricoles à partir des données du recensement de l'agriculture sur les superficies cultivées,* ***Douglas F. Trant***

28. *Les bons et les mauvais emplois et le déclin de la classe moyenne: 1967-1986,* ***Garnett Picot, John Myles, et Ted Wannell***

29. *Données longitudinales sur la carrière relatives à certaines cohortes de fonctinnaires,* ***Garnett Picot et Ted Wannell***

30. *L'incidence des revenus sur la mortalité sur une période de vingt-cinq ans,* ***Michael Wolfson, Geoff Rowe, Jane F. Gentleman et Monica Tomiak***

31. *Réaction des entreprises à l'incertitude des prix: la stabilisation tripartite et l'industrie des bovins dans l'ouest du Canada,* ***Theodore M. Horbulyk***

32. *Méthodes de lissage pour microdonnées longitudinales simulées,* ***Jane F. Gentleman, Dale Robertson et Monica Tomiak***

33. *Tendances des investissements directs canadiens à l'étranger,* ***Paul K. Gorecki***

34. *POHEM - une approche inédite pour l'estimation de l'espérance de vie corrigée en fonction de l'état de santé,* ***Michael C. Wolfson***

35. *Emploi et taille des entreprises au Canada: les petites entreprises offrent-elles des salaires inférieurs?,* ***René Morissette***

36. *Distinguer les caractéristiques des acquisitions étrangères en haute technologie dans le secteur manufacturier canadien,* ***John R. Baldwin et Paul K. Gorecki***

37. *Efficience des branches d'activité et roulement des établissements dans le secteur canadien de la fabrication,* ***John R. Baldwin***

38. *Le vieillissement de la génération du baby boom: effets sur le secteur public du Canada,* ***Brian B. Murphy et Michael C. Wolfson***

39. *Tendances dans la répartition de l'emploi selon la taille des employeurs: données canadiennes récentes,* ***Ted Wannell***

40. *Les petites collectivités du Canada atlantique: structure industrielle et caractéristiques du marchédu travail au début des années 80,* ***Garnett Picot et John Heath***

41. *La répartition des impôts et des transferts fédéraux et provinciaux dans le Canada rural,* ***Brian B. Murphy***

42. *Les multinationales étrangères et les fusions au Canada,* ***John Baldwin et Richard Caves***

43. *Recours répétés à l'assurance-chômage,* ***Miles Corak***

44. *POHEM -- Un cadre permettant d'expliquer et de modéliser la santé de populations humaines,* ***Michael C. Wolfson***

45. *Analyse de modèle de l'espérance de vie en santé de la population: une approche fondée sur la microsimulation,* ***Michael C. Wolfson et Kenneth G. Manton***

46. *Revenue de carrière et décès: une analyse longitudinale de la population âgée masculine du Canada,* ***Michael C. Wolfson, Geoff Rowe, Jane Gentleman et Monica Tomiak***

47. *La modélisation des profils d'emploi des canadiens au cours de leur existence,* ***Miles Corak***

48. *La dynamique du mouvement des entreprises et le processus concurrentiel,* ***John Baldwin***

49. *Élaboration de données-panel longitudinales à partir de registres des entreprises: Observations du Canada,* ***John Baldwin, Richard Dupuy et William Penner***

50. *Le calcul de l'espérance de vie ajustée sur la santé pour une province canadienne à l'aide d'une fonction d'utilité multiattibut: Un premier essai,* ***J.-M. Berthelot, R. Roberge et M. C. Wolfson***

51. *Mesure de la robustesse des barrières à l'entrée,* ***J. R. Baldwin et M. Rafiquzzaman***

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, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, (613) 951-8213.

Cs 00S

STATISTICS CANADA LIBRARY
BIBLIOTHEQUE STATISTIQUE CANADA
1010174734