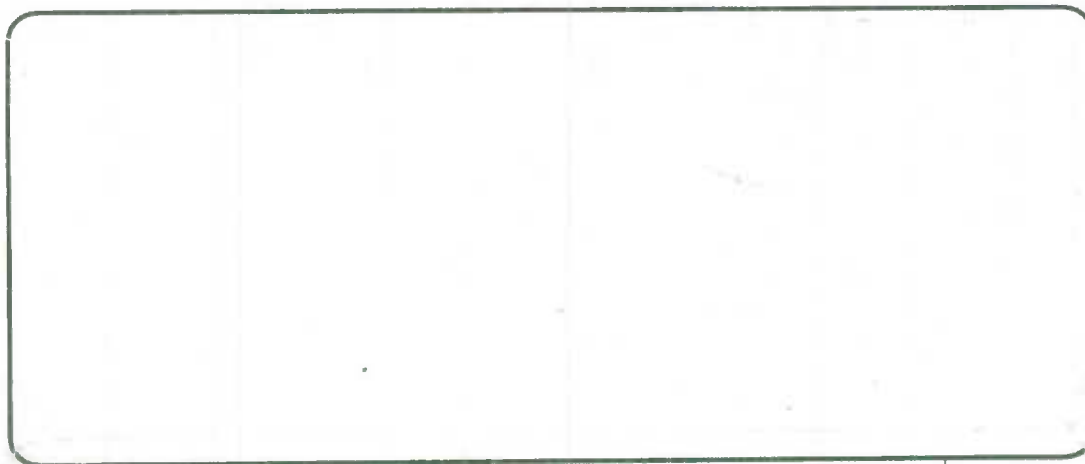


C.3



Direction des études analytiques



**Documents
de recherche**

11F0019F

no. 42

C.3



Statistique
Canada

Statistics
Canada

Canada

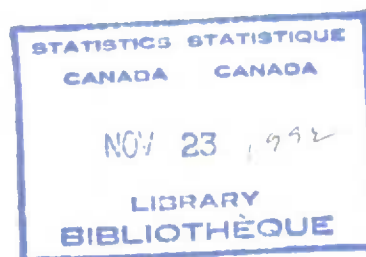
LES MULTINATIONALES ÉTRANGÈRES
ET LES FUSIONS AU CANADA

par

John Baldwin et Richard Caves

N° 42

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



Les auteurs assument seuls la responsabilité du contenu de l'analyse, lequel ne représente pas nécessairement les vues ou les politiques de Statistique Canada

Also available in English

LES ENTREPRISES MULTINATIONALES ÉTRANGÈRES ET LES FUSIONS AU CANADA

John Baldwin

Analyse des entreprises et du marché du travail

Statistique Canada

et Conseil économique du Canada

et

Richard Caves

Department of Economics

Harvard University

Résumé: Alors que le Canada avait une forme d'agence de l'examen de l'investissement étranger et, en particulier, des fusions des entreprises étrangères depuis le milieu des années 70, l'importance de ces fusions a rarement été analysée. Les auteurs de ce document essaient de corriger cette lacune. Ils commencent par un examen de son importance en replaçant l'intensité des fusions dans le contexte des autres mouvements tels que les entrées et les sorties et les comparent au secteur intérieur. Ils examinent ensuite dans quelle mesure les fusions sont associées aux variations de la productivité et des taux salariaux. Enfin, ils se demandent si les différences entre les entreprises nationales et étrangères ne se rattachent pas à l'environnement dans lequel les deux groupes existent ou à des différences intrinsèques entre les deux types d'entreprises qui ne sont pas expliquées par les caractéristiques des branches où elles se trouvent.

Mots clés: Fusions, multinational, contrôle étranger

LES MULTINATIONALES ÉTRANGÈRES ET LES FUSIONS AU CANADA

John R. Baldwin et Richard E. Caves

Dans la présente étude, nous montrons que les effets des fusions au Canada sont associés à la présence de multinationales et que ces effets varient d'un marché à l'autre, selon que leur présence est massive ou négligeable. Les fusions touchant des multinationales étrangères retiennent l'attention depuis longtemps car elles heurtent les sentiments d'indépendance nationale lorsque le contrôle d'éléments d'actif canadiens est transféré à des intérêts étrangers. En 1974, les acquisitions d'entreprises par des intérêts étrangers ont même été soumises à l'autorisation de l'Agence de tamisage des investissements étrangers. Cependant, l'attention accordée à ces opérations au niveau politique ne s'est jamais accompagnée d'une analyse économique de leurs déterminants et de leurs répercussions. Nous avons cherché à savoir de quelle façon ces fusions se distinguaient des fusions entre nos entreprises nationales et quels effets elles ont eu sur la productivité des éléments d'actif transférés. Nous nous servons des données de Statistique Canada sur les établissements dans le secteur manufacturier canadien pour comparer le contexte et les conséquences des fusions internationales et les autres modifications du contrôle des entreprises entre 1970 et 1979.

1. TOILE DE FOND ANALYTIQUE - LES FUSIONS

Même si le transfert vers des intérêts étrangers d'éléments d'actif n'était pas préoccupant, les fusions demeureraient une question controversée sur le seul plan de leurs effets économiques. La théorie du marché de la prise de contrôle voit les fusions d'un oeil favorable car ces dernières et les opérations connexes font passer le contrôle des éléments d'actif entre les mains de gestionnaires plus efficaces ou mieux placés pour les exploiter. Le rendement peut ainsi être amélioré de diverses façons. La théorie de la diversification des entreprises montre comment une modification du contrôle peut entraîner des économies de frais généraux et de biens incorporels. Les fusions peuvent aussi permettre le transfert de ressources à des gestionnaires qui sont simplement mieux qualifiés ou plus motivés à en obtenir le maximum.

Même si la valeur fondamentale d'un marché actif de la prise de contrôle est généralement reconnue, des sceptiques aux États-Unis et en Grande-Bretagne ont soutenu que les opérations portant sur une modification du contrôle d'entreprises présentaient des lacunes importantes sur le plan de l'efficacité. Ces lacunes ont été décelées non seulement dans les fusions horizontales qui restreignent la concurrence (un sujet qui n'est pas abordé dans la présente étude), mais aussi en marge des grandes fusions lors desquelles on peut mettre en doute les motivations et les compétences de l'acquéreur à l'égard d'une exploitation plus efficace des éléments d'actif. Les premiers exemples de grandes fusions de diversification aux États-Unis nous ont d'abord été fournis par les énormes conglomerats des années 1960. En effet, l'analyse des données sur les décennies 1960 et 1970 a révélé que les acquisitions par de grosses entreprises ont non seulement échoué à relever la rentabilité des éléments d'entreprise, mais qu'elles l'ont même diminuée (Ravenscraft et Scherer, 1987). Mueller (1985) a constaté que la part de marché des entreprises transférées entre 1950 et 1972 dans le cadre de grandes fusions ont connu un déclin si important que ce dernier ne pouvait

s'expliquer seulement par un processus de régression normale. En fait, jusqu'à tout récemment, la plus grande partie des données rétrospectives recueillies sur les effets des fusions aux États-Unis ont été négatives et le seul avantage précis qui ait été établi, soit l'importance accrue de la dette déductible d'impôt, était privé et non social.¹ L'origine de ces pertes de valeur reliées aux fusions est associée principalement aux motivations (ou peut-être même à la mégalomanie) des dirigeants de grandes entreprises qui peuvent en tirer des gains personnels jusqu'à un certain point incompatibles avec la valeur maximale que pourraient en obtenir les propriétaires des entreprises acquéreuses.

On retrouve la même tendance dans les études réalisées au Canada et la Commission royale d'enquêtes sur les groupements et sociétés (1978) en constitue un bon exemple. La Commission (chapitre 5) a recueilli des données selon lesquelles la diversification vers d'autres secteurs, habituellement réalisée par des fusions, avait eu au mieux des effets neutres sur la rentabilité des entreprises visées. En énumérant (p. 150-154) les motifs expliquant les grandes fusions, le rapport reconnaît le rôle des motivations des dirigeants d'entreprises de même que des objectifs liés aux perspectives d'une utilisation plus efficace des ressources. (Nous discutons ci-dessous de données précises sur le sujet.)

Contrairement aux analyses rétrospectives, les analyses prospectives sur l'efficacité du marché de la prise de contrôle sont beaucoup plus positives. Le ratio cours-valeur comptable des entreprises acquises lors de fusions était faible et le rendement boursier avant l'acquisition était inférieur à la normale. Les primes substantielles, supérieures à la valeur marchande, versées pour l'acquisition d'entreprises indépendantes suscitent en elles-mêmes une augmentation de la valeur des titres. Ces primes démontrent certainement le gouffre béant qui sépare les mises à prix des acheteurs et des vendeurs. La moyenne négative ou proche de zéro de la valeur accordée aux opérations par les actionnaires des entreprises acquéreuses permet de douter de l'existence des gains attendus à la fois pour les sociétés acquéreuses et les sociétés acquises. Selon Eckbo (1988), des études sur la valeur boursière des actions d'entreprises visées par des fusions au Canada montrent que les actionnaires des entreprises acquises et des entreprises acquéreuses profitent de l'opération. Les premiers résultats correspondent à des recherches effectuées aux États-Unis alors que les derniers sont plus optimistes. Eckbo a expliqué cette différence par le fait que la taille des sociétés acquéreuses et acquises au Canada diffère moins que celle des sociétés américaines parties à des fusions; pour cette raison, au Canada, il est plus facile d'isoler les gains attribuables directement à une fusion.

Même si ce conflit entre les données prospectives et rétrospectives sur l'efficacité des grandes fusions demeure entier, les développements récents ont modifié considérablement la perspective. Premièrement, même si les fusions à grande échelle se poursuivent à un rythme

¹ Caves (1989) a examiné ces études de même que les résultats positifs fondés sur des évaluations prospectives du marché. Des données sur les fusions à grande échelle en Grande-Bretagne apportent des conclusions semblables.

irrégulier, d'autres types d'opérations sont devenus de plus en plus communes. Il s'agit notamment des transferts d'éléments d'actif d'une entreprise à l'autre, et des cessions d'actions et des rachats qui simplifient la tâche des gestionnaires ou les stimulent davantage. Les transferts semblent faire passer des éléments d'actif entre les mains de gestionnaires mieux qualifiés pour les superviser ou capables de réaliser des gains synergiques de la productivité. Les cessions d'actions et les rachats agissent surtout sur les stimulants qui poussent les gestionnaires à maximiser la valeur. Des données tirées d'études américaines (par exemple, Kaplan, 1989) confirment largement le potentiel de création de valeur de ces opérations. Deuxièmement, les conclusions négatives tirées par les études rétrospectives au sujet des effets des fusions à grande échelle sur la productivité ne semblent pas se retrouver dans les données plus globales qui illustrent les conséquences des fusions de toute taille de même que des autres types de modification du contrôle des entreprises; voir Lichtenberg et Siegel (1987) sur les États-Unis et les études ci-dessous portant sur le Canada. Même si les données américaines donnent à penser que des fusions à grande échelle ayant des effets douteux sur la productivité continuent à se produire, le bilan général des opérations relatives au contrôle des entreprises semble positif pour les années 1980.

Cette remise en question de la productivité des fusions à grande échelle provient surtout de l'extérieur du Canada. Elle peut être pertinente pour les fusions d'entreprises internationales au Canada simplement parce que certaines modifications du contrôle d'entreprises au Canada sont attribuables uniquement à l'intervention de ces grandes entreprises agissant comme multinationales. Nous examinons ci-dessous la question de savoir si les recherches sur la modification du contrôle des entreprises au Canada confirment le préjugé favorable de la théorie du marché de la prise de contrôle.

2. TOILE DE FOND ANALYTIQUE - LES MULTINATIONALES

L'analyse économique des fusions peut se joindre directement à celle des multinationales. La théorie qui considère les gains synergiques de productivité comme une motivation des fusions (non horizontales) correspond étroitement à la théorie standard de l'expansion des multinationales. Dans les deux cadres d'analyse, le processus de production exige des éléments d'actif productifs indivisibles ou incorporels qu'une entreprise peut utiliser simultanément dans plus d'un marché. Dans la mesure où le caractère indivisible ou incorporel d'un élément d'actif empêche l'entreprise qui en est propriétaire de l'utiliser pleinement dans un seul marché², l'entreprise est incitée à entrer sur un autre marché parce que le coût marginal qu'elle devra assumer sera inférieur au plein coût de l'élément d'actif qu'un nouvel acteur devrait payer pour y pénétrer. Donc, pour ce qui est de l'entrée sur un

²

Élément indivisible désigne un coût fixe ou une capacité minimale importants par rapport à un marché donné, de sorte que la baisse du revenu marginal empêche leur utilisation complète dans ce marché. Un élément d'actif incorporel ou une technique constitue sûrement le cas limite d'un élément indivisible, un «bien public» appartenant à l'entreprise.

marché, les entreprises établies jouissent d'un avantage par rapport aux nouvelles entreprises. Cette même théorie, fondée sur les éléments d'actif d'indivisibles et incorporels, sous-tend l'hypothèse de l'internalisation qui considère l'investissement étranger direct comme une opération reliant des marchés au-delà des frontières nationales. Elle se révèle comme une théorie de la diversification lorsque les fusions ou les autres opérations réunissent des éléments d'entreprise oeuvrant sur différents marchés au sein du même pays. Dans les deux cas, l'élément d'actif indivisible doit servir des fins multiples, ses services étant transférables d'un marché local à l'autre dans le cas de la diversification et d'un marché géographique à l'autre dans le cas d'un investissement étranger.

Une entreprise peut à la fois se diversifier et réaliser un investissement direct à l'étranger par une implantation nouvelle sur le marché ou en faisant l'acquisition d'une entreprise ou d'une usine déjà établie (sans compter toutes les autres opérations comprenant le partage des éléments d'actif indivisibles ou incorporels ou des services). Cependant, la caractéristique même (soit l'élément d'actif indivisible trop important pour être exploité à fond sur le marché national) qui entraîne la diversification à l'échelle internationale donne aussi à penser que l'entrée sur le marché est plus susceptible de se faire par voie d'acquisition que par une implantation nouvelle. En effet, si le marché national d'origine était trop restreint pour permettre l'exploitation complète des éléments d'actif spécialisés, le marché canadien risque aussi d'être trop petit par rapport à la taille de l'entreprise. Les marchés exigus par rapport à la taille des entreprises qui y sont exploitées sont des marchés concentrés et l'entrée sur ces marchés se fait plus souvent par voie d'acquisition que par implantation nouvelle.³

Des recherches empiriques sur l'investissement étranger au Canada (et ailleurs) ont confirmé les prédictions de cette grille d'analyse sur l'importance variable des entreprises multinationales d'un secteur à l'autre. Les facteurs causatifs vérifiés au Canada comprennent non seulement l'importance des éléments d'actif incorporels et indivisibles mais aussi l'attrait des différents secteurs pour des activités à usines multiples aux États-Unis (Caves, 1974). Des analyses ont confirmé le rôle de la filiale canadienne d'une multinationale comme arbitragiste des innovations de sa société mère (DeMelto, McMullen et Wills, 1980) et l'importance des filiales canadiennes comme agents de marketing pour les produits différenciés des autres filiales (McFetridge, 1987). Baldwin et Gorecki (1986a, chap. 7) ont constaté que l'importance de l'investissement étranger avait un effet positif net implicite sur la productivité totale des facteurs de production au Canada. Une autre série de données établissant un parallèle entre la diversification et l'investissement étranger montre que ces deux modes d'expansion sont des voies interchangeables pour l'entreprise en expansion; en effet, à l'intérieur d'une période limitée, son expansion suivra l'un ou l'autre de ces deux vecteurs

³ Voir Gilbert et Newbery (1988), Caves et Mehra (1986)

(Caves, 1975; Wolf, 1977).⁴

Quoique non dépourvue d'éléments normatifs, la théorie de l'internalisation relative aux entreprises multinationales coïncide avec un des aspects de la théorie du marché de la prise de contrôle : les fusions permettent une redistribution efficace des éléments d'actif et les gains qui en découlent s'expliquent par une meilleure utilisation des éléments d'actif indivisibles. Cependant, l'hypothèse selon laquelle les fusions améliorent la productivité en augmentant la compétence ou la motivation des gestionnaires s'accorde mal dans sa forme intégrale aux activités des multinationales. Selon un postulat très plausible (mais difficile à vérifier), l'efficacité des gestionnaires est liée à la connaissance de la langue, de la culture, du contexte politique et des traditions du lieu. En termes simples, si une entreprise canadienne est mûre pour une prise de contrôle à cause des limites ou du mauvais rendement de ses dirigeants, une multinationale japonaise (sans lui contester les autres avantages qu'elle possède par ailleurs) n'est probablement pas l'agent de changement le mieux adapté aux circonstances.⁵

Notre dernier point sur les fusions et les multinationales a trait au bilan négatif des grandes fusions d'entreprises aux États-Unis à l'ère des conglomérats. Les multinationales sont généralement des entreprises de grande taille et les gestionnaires des grandes entreprises sont surveillés de moins près que ceux des petites sociétés ouvertes (pour ne rien dire des sociétés fermées). Même si les coûts fixes reliés à la coordination multinationale des activités au-delà de la frontière canado-américaine sont sûrement inférieurs à ceux qui sont assumés presque partout ailleurs dans le monde, ce qui rapproche alors les multinationales des entreprises moins grandes, il demeure possible que certaines grosses multinationales réalisent des fusions internationales dont le potentiel de création de valeur est faible. Certaines entreprises canadiennes peuvent avoir enregistré un recul par suite d'opérations internationales. Le transfert du contrôle d'éléments d'entreprises canadiennes d'une multinationale étrangère à l'autre peut revêtir un caractère simplement accessoire dans le cadre de ces fusions à grande échelle et, dans la meilleure hypothèse, n'avoir aucun effet

⁴ Une fusion internationale qui élargit le contrôle multinational des éléments d'actif peut être horizontale (extension géographique) ou verticale, ou entraîner une diversification des marchés pour les produits de l'acquéreur étranger. Selon les résultats des recherches dont nous disposons, l'expansion horizontale et verticale a en partie laissé la place à des investissements étrangers qui permettent à la fois une diversification des marchés géographiques et des marchés pour les produits (Hinsey et Caves, 1985). Cependant, on ne sait pas très bien si des gains en efficience accompagnent cette tendance; selon David et McFetridge (1984), la vente ou la liquidation de la filiale canadienne d'une entreprise américaine est plus susceptible de se produire si elle est exploitée dans une industrie des catégories à deux chiffres différente de celle dans laquelle fonctionne sa société mère.

⁵ La tendance de tout système politique national à manifester de la sympathie à l'égard des dirigeants nationaux d'une entreprise menacée par une OPA hostile en provenance de l'étranger ne fait que renforcer cet argument.

positif sur la productivité au Canada. Bien sûr, d'autres transferts du contrôle d'une entreprise étrangère à l'autre peuvent faciliter le démantèlement ultérieur de fusions antérieures de ce type.

Plusieurs prédictions peuvent être formulées à partir de ces remarques sur les fusions réalisées au Canada et touchant les entreprises étrangères :

1. Dans la mesure où les fusions améliorent l'utilisation des éléments d'actif incorporels et indivisibles, elles se produiront plus souvent dans les secteurs où l'investissement étranger est important. Les entreprises étrangères seront actives tant comme acheteurs que vendeurs, sans nécessairement dépasser leur part combinée des activités d'un secteur. Les fusions touchant des entreprises étrangères entraîneront pour les éléments d'actif transférés des gains de productivité au moins aussi importants que ceux qui découlent de fusions touchant uniquement des entreprises nationales.⁶
2. Dans la mesure où les fusions permettent d'améliorer les capacités ou la motivation des gestionnaires, les multinationales joueront un rôle proportionnellement moins important à titre d'acheteurs, sauf lorsque les transferts de contrôle au Canada résultent de fusions réalisées entre des entreprises de l'extérieur du Canada. La fréquence des transferts de contrôle touchant des multinationales sera relativement indépendante du pourcentage des activités réalisées dans un secteur par les unités d'entreprise contrôlées par des intérêts étrangers. Les fusions touchant exclusivement des entreprises nationales entraîneront des gains de productivité au moins aussi importants que ceux qui découlent de fusions d'entreprises étrangères.
3. Si les fusions internationales au Canada sont entachées de certains défauts des grandes multinationales, comme l'absence de maximisation du potentiel des éléments d'actif acquis et les défauts de leurs gestionnaires, elles se concentreront dans le secteur où la propriété étrangère est importante et elles seront moins productives que les fusions touchant des entreprises nationales. La même prédiction vaut pour les transferts de contrôle au Canada attribuables à des fusions ou à d'autres changements stratégiques survenant à l'extérieur du Canada. La productivité des fusions devrait décroître avec la taille des entreprises visées.

⁶

Lorsqu'un élément d'une entreprise canadienne est (ou devient) une partie d'une multinationale, les résultats sur sa productivité ou sa rentabilité varient en fonction des prix de cession interne pratiqués dans le cadre des opérations avec les entreprises soeurs. Nous supposons que les pratiques en matière de fixation des prix de cession interne peuvent brouiller légèrement les relations systémiques sous-jacentes entre ces entités, sans les obscurcir systématiquement.

3. RÉSULTAT DES RECHERCHES PRÉCÉDENTES SUR LES FUSIONS ET LES MULTINATIONALES AU CANADA

Nous résumons les résultats des recherches antérieures sur les fusions au Canada et les activités des entreprises étrangères dans les opérations de transfert du contrôle des entreprises. Baldwin et Gorecki (1986b) ont recueilli des données sur les caractéristiques des fusions pendant les années 1970. Les entreprises étrangères et nationales ont réalisé des acquisitions dans une proportion à peu près équivalente à leur importance relative dans le secteur manufacturier canadien. Les entreprises canadiennes ont fait l'acquisition de 56,3% de toutes les entreprises non regroupées absorbées, 42,8% des unités acquises étant nationales et 13,5% étrangères. La proportion de 43,8% des acquisitions par des entreprises étrangères se répartissait comme suit : 22,6% d'entreprises nationales et 21,2% d'entreprises étrangères; pendant la décennie, les acquisitions par des étrangers ont visé de plus en plus des entreprises nationales.⁷ La plupart des entreprises acquises étaient petites et les acquéreurs absorbaient généralement des éléments d'entreprise de plus petite taille. La fusion avec des éléments d'entreprise de plus grande taille était exceptionnelle.

Les entreprises étrangères ont eu tendance à entrer sur le marché plus souvent par l'acquisition d'une usine que par la construction de nouvelles installations. Les entreprises nationales ont plus tendance à s'implanter à partir de zéro. L'analyse des déterminants de l'entrée sur le marché par voie d'acquisition a révélé que les acquéreurs nationaux sont plus sensibles que les étrangers à la croissance du marché national et des ventes à l'exportation de même qu'aux bénéfices courants.⁸ Comme des recherches antérieures l'ont montré, ni les entreprises nationales ni les entreprises étrangères déjà constituées qui entrent sur le marché canadien par voie d'acquisition ne sont rebutées par les obstacles structurels à l'entrée qui désavantagent les petites entreprises existantes.⁹

Baldwin et Gorecki ont constaté que les transferts de contrôle au cours des années 1970 ont généralement été favorables à l'amélioration de la productivité (expéditions par

⁷ Globerman (1977) a compilé les données de divers rapports d'enquêtes sur les coalitions selon lesquelles la proportion d'entreprises étrangères se chiffrait à quelque 25 % à la fin des années 1940 mais qu'elle avait atteint en 1953 un plateau se situant entre 35 et 45%. Cependant, cette tendance apparente est peut-être exclusive à cette source de données.

⁸ Cette tendance correspond aux conséquences des résultats de recherche discutés ci-dessous selon lesquels l'entrée d'entreprises étrangères est plus motivée par les éléments d'actif que possède la société mère étrangère que par les possibilités qui existent au Canada.

⁹ Shapiro (1984) a obtenu des conclusions semblables pour les entrées d'entreprises nationales et étrangères dans le secteur manufacturier canadien entre 1972 et 1976; ses données ne sont pas réparties selon l'entrée par implantation nouvelle et l'entrée par voie d'acquisition.

employé) car les usines ayant vécu un changement de contrôle pendant la décennie ont amélioré leur position par rapport aux autres usines continuant d'exister qui n'avaient pas changé de mains. Ces résultats concordent avec ceux de Lichtenberg et Siegel (1987) qui ont constaté qu'aux États-Unis, pendant la décennie 1970, les transferts de contrôle favorisaient généralement la productivité, quels que soient le type de transfert de contrôle et la taille des unités d'entreprise.

Il n'est pas établi clairement si le Canada a subi lui aussi des pertes de productivité avec les acquisitions de diversification réalisées par de grandes entreprises aux États-Unis; cependant, selon les résultats des recherches effectuées au Canada, les entreprises qui ont participé à de grandes fusions ou qui ont réalisé des diversifications non apparentées ne sont pas devenues particulièrement rentables.¹⁰ Les résultats sur les recherches et les motivations des entreprises effectuant des acquisitions au Canada étaient assez semblables : on estimait que les effets des fusions sur la productivité étaient généralement positifs, mais le jugement était nuancé à l'égard des acquisitions à grande échelle réalisées par de grandes entreprises.¹¹ Selon d'autres études, même si la productivité des éléments d'actif acquis par de grandes entreprises aux États-Unis régressait souvent, cette tendance n'a pas été enregistrée au Canada.

¹⁰ Laiken (1973) n'a constaté aucun lien entre les activités en matière d'acquisition et le rendement financier des entreprises canadiennes. Selon Lecraw (1977), les grandes entreprises qui se livraient à des activités de diversification non apparentées effectuaient beaucoup de fusions (son tableau 13) et, entre 1960 et 1975, ont déclaré des bénéfices inférieurs à ceux des entreprises moins diversifiées (tableau 20). Jog et Riding (1988) et Tarasofsky (1990), utilisant un échantillon de fusions obtenu du registre des fusions de Consommation et Corporations et visant des acquéreurs inscrits à la Bourse de Toronto, ont recensé un nombre égal d'échecs et de succès après les fusions. Dans leur classement, la réussite est assimilée à la rentabilité.

¹¹ Selon Reuber et Roseman (1967, p. 76-78), les fusions sont principalement motivées par le désir de vendre du propriétaire de l'entreprise absorbée, et, du côté de l'acquéreur, par le désir d'accroître sa capacité de production à un coût inférieur à un investissement neuf. Malgré le fait que les entreprises absorbées n'étaient pas moins rentables que les acquéreurs, les auteurs ont aussi signalé que les pertes étaient plus fréquentes chez les entreprises absorbées. Lecraw (1977, p. 16-18), tirant des conclusions d'études de cas portant sur des fusions à grande échelle, a confirmé l'importance de l'initiative des vendeurs; cependant, il accordait du poids à un facteur que l'on a plus tard décrit comme l'hypothèse de la "marge brute d'autofinancement libre", selon laquelle les grandes entreprises réalisent des fusions lorsque leurs rentrées de fonds excèdent leurs dépenses en réinvestissement rentable dans leurs activités de base plus les dividendes normaux.

4. RÉSULTATS DES RECHERCHES EMPIRIQUES

Les hypothèses élaborées dans les sections 1 et 2 présentent des prédictions opposées sur la fréquence des transferts de contrôle touchant des entreprises étrangères et leurs effets sur le rendement des éléments d'entreprise qui ont été transférés. Nous vérifions ces hypothèses au moyen des dossiers originaux de Statistique Canada sur tous les établissements du secteur manufacturier canadien entre 1970 et 1979. Nous précisons si chaque établissement est sous contrôle national ou étranger. De plus, nous suivons le sort de chaque établissement qui existait en 1970 : poursuite des opérations jusqu'en 1979 sans modification du contrôle, fermeture (le cas échéant, nous mentionnons si l'entreprise propriétaire a poursuivi ou cessé ses opérations) ou poursuite des opérations mais avec un changement de contrôle. Lors d'un changement de contrôle, un établissement peut passer entre les mains d'une entreprise déjà établie dans le secteur ou être vendue par une entreprise déjà installée dans le secteur à une autre qui y fait son entrée; de la même façon, les transferts de contrôle peuvent avoir lieu entre des entreprises dominantes nationales, entre des entreprises dominantes étrangères ou, dans un sens ou dans l'autre, entre des entreprises dominantes nationale et étrangère. Les changements de contrôle touchent non seulement les fusions et acquisitions mais aussi les transferts d'éléments d'actif en faveur d'une autre entreprise, les cessions d'actions aux actionnaires et les rachats; bien sûr, ce dernier type d'opération a été plus populaire pendant les années 1980 que pendant la décennie 1970.

Parce qu'ils représentaient des situations limitées et particulières, nous avons éliminé les changements de contrôle touchant toutes les usines cédées par les entreprises continuant d'exister déjà installées dans le secteur. Il restait à savoir s'il fallait diviser l'échantillon restant des usines cédées par des entreprises sortantes entre les usines acquises par des entreprises déjà installées dans le secteur et continuant d'exister (fusion horizontale) et celles qui ont été achetées par des entrants (diversification non apparentée). Certaines fusions horizontales augmentent la concentration des producteurs et entraînent des hausses de prix, de sorte que tout gain apparent en matière de productivité pourrait découler en tout ou en partie d'un accroissement des rentes de monopole. Malgré cette préoccupation, nous avons conservé dans l'analyse la catégorie des fusions horizontales. Il est clair qu'une bonne partie des fusions de cette catégorie représente une diversification apparentée ou des transferts du contrôle par des gestionnaires bien au fait des activités des usines transférées et non des fusions visant l'obtention de gains de monopole. Puisque nos hypothèses les considèrent comme des sources probables de gains réels en matière de productivité, nous n'avons pas voulu les mettre de côté; par contre, nous ne souhaitons pas non plus mêler leurs effets à ceux de la catégorie principale des prises de contrôle non apparentées. Nous présentons donc sous forme de tableau les résultats des cessions reliées aux prises de contrôle non apparentées. Nous reprenons tous les calculs exposés ci-dessous de façon indépendante pour les opérations horizontales et nous signalons les résultats lorsqu'ils diffèrent de façon substantielle des changements de contrôle non apparentés.

Nous adoptons une stratégie simple pour faire ressortir la fréquence et les effets des fusions touchant des entreprises étrangères tout en surveillant la structure des secteurs visés.

Nous avons classé les industries des catégories à quatre chiffres figurant dans la Classification des activités économiques de 1970 en fonction de la proportion de leurs expéditions attribuable à des établissements contrôlés par des étrangers et nous les avons divisées en tiers selon que la part des intérêts étrangers était élevée, moyenne ou faible. Nous avons observé pour la période de 1970 à 1979 le roulement des établissements au sein des industries pour chaque degré d'appartenance étrangère (avec divers types de pondérations pour la sommation des établissements et des industries). Cette procédure simple nous permet d'établir une distinction entre l'incidence et les conséquences des changements de contrôle touchant des entreprises étrangères et nationales tout en tenant compte des caractéristiques structurelles des industries qui déterminent l'attrait qu'elles présentent pour des multinationales. Si les fusions touchant des entreprises étrangères sont différentes de celles qui touchent des entreprises nationales, nous pourrions dire si cette différence découle des possibilités propres à la structure de leur marché ou aux propriétés intrinsèques des entreprises elles-mêmes en examinant dans quelle mesure les différences présenteraient des variations d'un groupe d'industries à l'autre. Parce que nous examinons les établissements manufacturiers canadiens sur lesquels portent les hypothèses, nous n'utilisons que d'une façon limitée l'inférence statistique.¹²

Différences structurelles entre les industries

Des recherches antérieures ont montré que la présence de multinationales ou de leurs filiales dans une industrie était liée de près à plusieurs éléments sous-jacents de la structure de son marché. Ces éléments structurels du marché influent aussi sur l'ampleur des effets définis par les hypothèses ci-dessus qui découlent de changements de contrôle. Commençons donc par exposer les différences structurelles moyennes entre les industries selon les trois degrés de propriété étrangère. Le tableau 1 montre le vaste éventail et la distribution symétrique de la part moyenne de propriété étrangère à l'intérieur des groupes. Le déclin substantiel de la part de la propriété étrangère survenu pendant la décennie 1970 ressort clairement; la part moyenne est en effet tombée de 8,1% dans le degré élevé et de 10,2% dans le degré moyen, alors qu'elle a augmenté de 5% dans le degré faible.

La théorie de l'internalisation a réussi à relier la propriété étrangère à plusieurs caractéristiques de la structure de marché. Le tableau 1 confirme les hypothèses selon lesquelles les ratios de la publicité sur les ventes et des employés affectés à la recherche et au développement sur l'ensemble des employés augmentent considérablement avec la propriété étrangère. Cependant, cette hypothèse ne vaut pas pour les (quatre) premières entreprises

¹²

Pour une analyse semblable, qui se livre cependant à une subdivision des industries en fonction de l'effort de recherche, voir Baldwin et Gorecki (1990a).

d'une industrie exploitant plusieurs usines au Canada.¹³ Parce que ces indicateurs prévisionnels de la propriété étrangère sont aussi des indicateurs prévisionnels de la concentration entre les producteurs, nous prévoyons et constatons que la concentration (proportion des expéditions réalisées par les quatre premières entreprises) augmente avec la propriété étrangère. Dans chaque groupe, un léger recul de la concentration a été observé et il est peut-être relié à la diminution de la propriété étrangère. On remarque une autre différence substantielle pour ce qui est de la complexité et de la diversité des familles de produits des industries selon les trois degrés de propriété étrangère et cette différence s'est exprimée par le nombre moyen de produits attribués par le recensement à chaque industrie. Dans le segment à propriété étrangère élevée, ce nombre est plus de deux fois supérieur à celui du segment à propriété étrangère faible. Les économies d'échelle dans la distribution de familles de produits augmentent donc avec la propriété étrangère, ce qui confirme le rôle de la filiale d'entreprise étrangère comme canal de distribution d'une famille de produits issus à la fois d'elle-même et des autres filiales étrangères.

Historiquement, la protection tarifaire a favorisé l'investissement étranger au Canada, mais cette relation n'était pas évidente au cours des années 1970. Les tarifs nominaux diminuaient avec la propriété étrangère, mais les tarifs réels ne différaient pas entre les segments à propriété étrangère moyenne et à propriété étrangère élevée. Des réductions modérées des tarifs nominaux et réels ont été enregistrées dans les trois segments. Comme Matthews (1985) l'a démontré, l'expansion des échanges à l'intérieur de chaque industrie s'est déroulée de manière étonnamment uniforme dans toutes les industries de fabrication. L'importance relative des importations est exprimée par le ratio de consommation nationale (expéditions intérieures moins les exportations plus les importations) sur les expéditions intérieures. Dans l'ensemble, chaque groupe d'industries fait concurrence aux importations, particulièrement dans le segment à propriété étrangère élevée. Pour chaque groupe, le ratio des importations nettes sur la production a augmenté pendant les années 1970 à un rythme à peu près équivalent. L'importance relative des exportations augmente avec la propriété étrangère et les échanges à l'intérieur d'une même industrie sont aussi grands pour les segments à propriété étrangère élevée. L'importance relative des exportations a progressé d'environ un quart pendant la décennie et cette augmentation était indépendante du degré de propriété étrangère.

A cause de notre intérêt pour les fusions et les acquisitions se produisant d'une industrie à l'autre et donnant lieu à des entreprises fusionnées diversifiées, nous avons aussi analysé l'information sur la diversification des entreprises appartenant à chaque industrie (tableau 2). La première section du tableau illustre l'indice (inverse) de diversification moyen de Herfindahl pour les entreprises regroupées qui possèdent des usines dans l'industrie,

¹³

On donne aussi le nombre total d'usines par entreprise. Il ne s'agit cependant pas d'une aussi bonne mesure des entreprises à plusieurs usines parce qu'elles varient entre les industries en fonction du nombre d'entreprises à usine unique. Comme on pouvait s'y attendre, les entreprises à usine unique sont plus nombreuses dans les industries où la propriété étrangère est faible.

mesuré pour toutes leurs usines dans les industries manufacturières, minières et forestières. Les entreprises à contrôle étranger sont plus diversifiées que les entreprises nationales dans tous les groupes (voir ligne 2). La diversification augmente avec l'investissement étranger global, en partie à cause du fait que les entreprises nationales sont moins diversifiées que les industries où la propriété étrangère est faible, mais surtout à cause de la proportion croissante d'entreprises à contrôle étranger plus diversifié.

La ligne 3 reprend le nombre moyen de produits attribués à une industrie (donnée tirée du tableau 1) et fournit la moyenne du nombre inverse, qui correspond approximativement à la portion inférieure de l'indice de diversification de Herfindahl à l'intérieur de l'industrie. La ligne 4 donne ensuite la diversification moyenne au niveau de l'usine pour les produits des catégories à quatre chiffres.¹⁴ Comme c'était le cas pour la diversification des entreprises, le nombre de produits est inférieur (pour tous les établissements considérés dans leur ensemble) dans les industries où la propriété étrangère est faible et il est supérieur dans le segment à propriété étrangère élevée. La diversification au niveau des usines augmente avec la propriété étrangère et ce, comme on peut s'y attendre, sur la base du nombre de produits assignés à une industrie (ligne 4). L'augmentation est un peu plus forte pour les usines étrangères, mais la différence est faible.¹⁵

Donc, les industries à degré de propriété étrangère élevé présentent aussi une importante diversification au niveau des entreprises. La diversification potentielle au sein de l'industrie est aussi plus grande et elle s'explique par les coûts communs ou une complémentarité entre les activités non productives et les coûts individuels de chaque usine. La diversification réelle au niveau des usines augmente dans une proportion correspondante, mais moins pour les usines nationales que pour les usines étrangères.

Comme le montre le tableau 3, ces différences structurelles entraînent des différences dans les processus de roulement des établissements et leur contrôle. La part des expéditions provenant de chaque catégorie d'établissements a été calculée globalement pour chaque

¹⁴ Bien sûr, les usines fabriquent certains produits qui ne correspondent pas à l'industrie de la catégorie à quatre chiffres à laquelle elles appartiennent; ils sont donnés à la ligne 4. Dans cette mesure, la portion inférieure du ratio présentée à la ligne 3 n'est pas contraignante. Compte tenu du fait que les ratios de spécialisation des usines sont généralement élevés (pourcentage de la production d'une usine appartenant à l'industrie de la CAÉ à laquelle appartient l'usine), la contrainte est encore à peu près pertinente.

¹⁵ La taille des usines est aussi reliée au degré de diversité et de contrôle étranger à l'intérieur des industries (Caves, 1975). Au moyen d'une procédure de régression qui tient compte de la taille des usines, nous avons donc vérifié si les différences entre les caractéristiques des usines étrangères et nationales présentées ici ne sont pas uniquement attribuables à des différences au niveau de la taille des usines.

industrie et des moyennes non pondérées ont ensuite été établies d'une industrie à l'autre.¹⁶ Donc, en moyenne, les établissements représentant 19,1% des expéditions de 1970 ont été fermés au cours de la décennie par des entreprises qui ont quitté l'industrie (ligne 1) et les établissements représentant 18,9% des expéditions en 1979 ont été ouverts par des entreprises y faisant leur entrée (ligne 2). En 1970, une proportion légèrement inférieure des expéditions a été attribuée à des usines plus tard cédées par des entreprises quittant l'industrie (13,8%, ligne 5) et, en 1979, à des usines acquises par des entreprises faisant leur entrée dans l'industrie (11,7%, ligne 6). Les fusions ont donc constitué une avenue importante pour l'entrée dans les industries (la sortie des industries), même si une partie légèrement supérieure du roulement d'entreprises est attribuable à l'entrée par implantation nouvelle et à la sortie par la fermeture d'usines. Les entreprises encore existantes ont effectué environ 6% des ouvertures et des fermetures d'usines (lignes 3 et 4). Les usines soumises à une acquisition horizontale pendant la décennie représentaient 5,4% du secteur en 1979 (ligne 8) et, en 1970 (ligne 7), 3,3% des usines étaient cédées par des entreprises continuant d'exister.

Les trois premières colonnes du tableau révèlent que la fréquence relative du roulement attribuable à l'implantation à partir de zéro et à la sortie par fermeture d'usine régresse considérablement avec l'augmentation de la propriété étrangère (lignes 1 et 2) et que le roulement par acquisition et cession d'entreprises est moins important dans les industries où le degré de propriété étrangère est faible. Le roulement associé aux usines ouvertes et fermées par des entreprises continuant d'exister est aussi moins important à l'intérieur des industries où le degré de propriété étrangère est faible (lignes 3 et 4) mais les modifications à caractère horizontal du contrôle sont indépendantes du degré de propriété étrangère (lignes 7 et 8).¹⁷

Globalement, le tableau 3 nous indique que la fréquence des changements du contrôle d'établissements continuant d'exister augmente fortement avec la propriété étrangère. Des changements de contrôle se produisent donc fréquemment lorsque le degré de propriété étrangère est élevé, mais la relation de causalité (le cas échéant) n'a pas encore été établie. Le roulement des entreprises dans le segment à propriété étrangère élevée a moins à voir avec la création et la fermeture d'établissements parce que l'entrée par implantation nouvelle et la

¹⁶ Pour une description des données et des définitions d'entrée et de sortie, voir Baldwin et Gorecki (1991a).

¹⁷ Ces relations ont été examinées de façon complète par Baldwin et Gorecki (1990b). Les auteurs ont montré que les entrants par implantation nouvelle et les entrants par voie d'acquisition se retrouvent dans toutes les tailles d'entreprises d'une industrie donnée. Aussi, lorsque les industries sont classées en fonction de la concentration des producteurs plutôt que selon la propriété étrangère, comme au tableau 3, ce sont essentiellement les mêmes conclusions qui se dégagent au sujet du rôle relatif de l'entrée par implantation nouvelle et de l'entrée par voie d'acquisition.

sortie par fermeture d'usine sont moins importantes.¹⁸ Il en ressort notamment que l'entrée par implantation nouvelle ne permet qu'une faible pression de la concurrence en vue de l'amélioration de l'efficacité des industries où la propriété étrangère est élevée, ce qui laisse une plus large place au marché de la prise de contrôle et à la concurrence étrangère.

Le tableau 4 exploite les résultats du tableau 3 en s'intéressant à la variation de l'apport des expéditions dans les industries des catégories à quatre chiffres réalisées par les entreprises en exploitation en 1970, en 1979, ou les deux années. Plus précisément, nous avons calculé pour chaque industrie la somme de la valeur absolue de la variation des pourcentages :

[ÉQUATION]

où $PH79_i$ est la portion i des expéditions de l'industrie effectuées par l'entreprise en 1979 et $PH70_i$, sa part en 1970. Le calcul comprend les entrants par implantation nouvelle qui sont allés d'une part nulle à une part positive et les sortants par fermeture d'usines qui sont allés d'une part positive à une part nulle. Comme l'indique le tableau, les industries à degré de propriété étrangère élevé présentent non seulement un roulement beaucoup moins grand par entrées et sorties, mais aussi un roulement légèrement inférieur au niveau des entreprises déjà installées actives dans l'industrie tout au long de la décennie.

Changements de contrôle et variation de la part de marché et du rendement des établissements

Jusqu'à maintenant, nous avons traité des éléments structurels entourant les fusions et d'autres changements de contrôle. Nous soutenons principalement que ce sont les industries où la propriété étrangère est la plus importante que l'on retrouve en plus grande quantité éléments d'actif «indivisibles» et incorporels et familles de produits complexes. Selon les résultats des recherches, c'est dans ces industries que l'on observe le plus grand roulement du contrôle des usines entre les entreprises et le plus grand nombre d'entrées et de sorties d'entreprises par fusion. Nous allons maintenant examiner les effets précis de ces changements de contrôle, tant dans une perspective globale que selon la nationalité des

¹⁸

Les moyennes pour l'ensemble des industries présentées au tableau 3 ne sont pas pondérées. Lorsque nous les pondérons en fonction de la taille de l'industrie, les variations des données révèlent que, sauf pour ce qui est du roulement des usines encore en activité, l'intensité du roulement est plus forte dans les industries plus petites. Une explication suffisante (mais non nécessaire) de cette situation c'est la tendance à l'existence d'une corrélation entre la taille absolue des usines (et des entreprises) et la taille de l'industrie (du marché). La proportion des coûts des usines qui sont amortis augment probablement avec la taille absolue de l'usine (la proportion de capital augmente certainement), tant à l'intérieur de chaque industrie que dans l'ensemble des industries. Par conséquent, le roulement des petites usines au sein des petites industries est plus élevé.

entreprises visées.

Nous avons identifié les établissements de chaque industrie continuant d'exister entre 1970 et 1979 mais ayant subi un changement de contrôle pendant la période par suite de cession par des entreprises sortantes ou d'acquisition par des entreprises entrantes, et nous les avons groupées dans chaque industrie en fonction de l'identité des partenaires : deux partenaires nationaux, deux partenaires étrangers et partenaires étranger et national. Nous avons calculé la part de marché des établissements dans chaque catégorie pour 1970 et pour 1979 au sein de chaque industrie et les moyennes non pondérées pour chaque segment des totaux par industrie. Le tableau 5 illustre ces résultats de même que la taille relative moyenne des usines acquises en 1979. La taille relative des usines est calculée en fonction des usines existantes pendant la décennie sans avoir subi de changement de propriété.

Il est bien connu que le roulement au niveau des grandes entreprises a tendance à prendre la forme de fusions et d'autres modifications du contrôle alors qu'il correspond surtout chez les petites entreprises à l'entrée par implantation nouvelle et à la sortie par fermeture d'usine (Baldwin et Gorecki, 1991b). Le tableau 5 confirme cette tendance pour les grandes entreprises car la taille moyenne des usines acquises en 1979 est plus grande que celle des usines encore existantes pendant la décennie sans changement de propriété. On note une différence marquée au niveau de la taille relative des usines acquises selon le degré de propriété étrangère. Leur taille est supérieure à un dans le segment à propriété étrangère faible et inférieure à un dans le segment à propriété étrangère élevée. La taille des usines varie aussi selon qu'elles sont acquises par des entreprises étrangères ou nationales. Les usines cédées puis acquises par des entreprises étrangères sont généralement plus grandes que les usines cédées puis acquises par des entreprises nationales, ce qui reflète en partie les différences au niveau des populations sous-jacentes dont il est question.

Parce que les grosses usines ou entreprises ont tendance à perdre une partie de leur marché (voir le processus de régression décrit par Baldwin (1991b)), nous croyons que la part de marché des grands établissements visés par un changement de contrôle diminue et que l'inverse se produit pour les petits établissements visés par une acquisition. Ce qui importe donc, ce sont les écarts par rapport à ce modèle.

La variation des parts de marché par suite des transferts entre deux partenaires nationaux correspond à nos prévisions. Il y a un recul de la part de marché dans le segment à faible propriété étrangère lorsque les usines acquises sont plus grosses que les usines encore existantes et il y a accroissement de la part de marché dans le segment à propriété étrangère élevée lorsque l'usine touchée est plus petite que l'autre usine existante. Par contre, on observe chez les usines touchées par les transferts entre deux partenaires étrangers une légère progression de la part de marché dans tous les segments, même si la taille relative des usines acquises varie selon les segments de population étrangère, à peu près de la même façon que pour les usines visées par les transferts entre deux partenaires nationaux. Ces résultats donnent à penser que les fusions d'entreprises étrangères ont en général des répercussions favorables parce que la plupart de ces changements de contrôle portent sur le type de transfert

d'éléments d'actif dont fait état la théorie sur la multinationale. Étant donné que les transferts touchant des entreprises nationales ont des effets défavorables dans les industries où le contrôle national est élevé, lorsque la taille des usines acquises est relativement importante, le roulement peut parfois être difficile pour une proportion importante des transferts.

Nous avons cherché à déterminer si des modèles se dégagent du tableau 5 en refaisant nos calculs uniquement sur la base des acquisitions horizontales, c'est-à-dire les changements de contrôle qui entraînent le transfert d'usines par des entreprises sortantes au profit d'entreprises existantes dans l'industrie tout au long de la décennie. Dans la catégorie horizontale, la réussite des transferts entre deux partenaires étrangers est moins évidente dans le segment à propriété étrangère élevée et plus complète dans le segment à propriété étrangère faible. Le sens des autres changements reste essentiellement le même. Ces résultats confirment notre hypothèse antérieure selon laquelle les fusions apparentées effectuées par des entreprises étrangères peuvent obtenir moins de succès, mais montrent que les problèmes se manifestent presque uniquement dans le segment à propriété étrangère élevée. C'est probablement aussi dans ce segment qu'ont eu lieu la plupart des fusions résultant de changements de contrôle survenus à l'étranger et ayant eu des effets d'une valeur douteuse.

Les variations de la part de marché qui ont été décrites pour les usines cédées et acquises semblent s'expliquer en partie par la nature du processus stochastique en oeuvre au sein de la population d'entreprises. Pour approfondir cette proposition, nous avons défini une équation de croissance pour les usines du secteur manufacturier qui permet la régression jusqu'au phénomène moyen. La variable dépendante choisie pour l'analyse était le logarithme du ratio de la part de marché en 1979 sur la part de marché en 1970 pour l'ensemble des usines en activité.¹⁹ Nous avons ensuite fait une régression en fonction de la part de marché de 1970, une variable binaire qui prend une valeur de un lorsque la taille de l'usine est plus grande que la médiane dans une industrie. Les deux variables étaient affectées de coefficients significatifs et négatifs, ce qui montrait que les taux de croissance étaient inversement proportionnels à la taille des usines. Nous avons aussi incorporé au calcul des variables binaires pour le degré de propriété étrangère de l'industrie, les partenaires des changements de contrôle (deux partenaires étrangers, deux partenaires nationaux, partenaire national-partenaire étranger et partenaire étranger-partenaire national) et la mesure dans laquelle le changement de contrôle englobait une composante horizontale. Quatre catégories horizontales ont été définies, selon que l'acquéreur et le cédant demeuraient dans l'industrie pendant une période ou en sortaient. Les cédants et les acquéreurs ont été classés de la façon suivante : 1) entrants/sortants -- changements de contrôle non apparentés; 2) entreprises continuant d'exister/entreprises sortantes -- fusions horizontales; 3) entrants/entreprises continuant d'exister -- cessions d'actions non apparentées; 4) entreprises continuant d'exister/entreprises continuant d'exister -- cessions d'actions apparentées.

La régression principale comprenait seulement la part de marché initiale et la fausse

¹⁹ Voir Baldwin (1991b). Cette variable dépendante tient compte implicitement d'une coordonnée qui varie par industrie.

variable qui divisait chaque industrie à la médiane. Nous avons adopté la stratégie suivante : ajouter les variables binaires pour chaque degré de propriété étrangère, puis pour chaque type de catégorie horizontale et, enfin, selon la nationalité des partenaires. Lorsque nous tenons compte uniquement des opérations entre partenaires étrangers, les deux segments où le degré de propriété étrangère est le plus élevé sont affectés d'un coefficient négatif, ce qui indique que le recul de la part de marché de ces usines est supérieur aux prévisions sur la base de la régression au processus moyen. Ce résultat est principalement attribuable à l'interaction avec les fusions de type horizontal. L'incorporation des fusions de type horizontal et des termes de l'interaction relatifs au degré de propriété produit un coefficient positif significatif dans le segment à propriété étrangère faible et un coefficient négatif significatif dans le segment à propriété étrangère élevée des fusions horizontales (catégorie entreprises continuant d'exister/entreprises sortantes), ce qui correspond aux résultats antérieurs selon lesquels ces fusions donnent de bons résultats dans le segment à propriété étrangère faible et de moins bons dans le segment à propriété étrangère élevée. Par ailleurs, les coefficients reliés à la catégorie des changements de contrôle dans un autre secteur (entrants/sortants) ne révèlent pas que les segments où la propriété étrangère est la plus faible et la plus élevée sont très différents de l'ensemble des établissements continuant d'exister. Les différences observées au niveau de la variation de la part de marché de l'ensemble des usines au sein de la catégorie des changements de contrôle dans un autre secteur s'expliquent par la régression au processus moyen. Enfin, les variables des fusions horizontales, de la nationalité des partenaires et du degré de propriété étrangère ont toutes été incorporées afin de déterminer si des différences significatives étaient ressorties entre le rendement de chaque type horizontal selon la nationalité des partenaires. Aucun des éléments de la catégorie des fusions à laquelle nous nous intéressons dans la présente étude (changements de contrôle non apparentés) n'a révélé de modèles de variation de la part de marché qui pourraient se distinguer du comportement de l'ensemble de la population des usines continuant d'exister.²⁰

En conclusion, l'analyse micro-économique démontre que l'observation de la régression au phénomène moyen permet de constater que la structure de modification de la part de marché ne varie pas de manière systématique en fonction du degré de propriété étrangère. La variation relative de la part de marché qui fait suite au transfert du contrôle révèle que les effets des facteurs de nationalité sur la capacité des éléments d'entreprise transférés de maintenir leur part de marché sont reliés à la position initiale. Néanmoins, il est clair que les transferts dans le secteur national se démarquent des transferts dans le secteur étranger à cause des différences entre la taille relative des usines. Nous ne pouvons pas rejeter l'hypothèse selon laquelle les transferts d'usines effectués par des entreprises étrangères ont

²⁰

Les différences ont été observées dans le groupe des fusions avec cessions d'actions apparentées. Les transferts réalisés entre des entreprises étrangères continuant d'exister - cession d'actions à des entreprises déjà installées - révèlent une structure différentielle entre les segments nationaux et étrangers. Ces transferts entre deux partenaires étrangers provoquent un accroissement de la part de marché dans le segment à faible degré de propriété étrangère et un recul de la part de marché dans le segment à propriété étrangère élevée.

des effets favorables dans les industries à degré de propriété étrangère élevée et les transferts d'usines réalisés par des entreprises étrangères influent de manière défavorable sur les industries où le contrôle national l'emporte à cause des facteurs relatifs à la taille des usines.

Nous avons souligné que le nombre comparatif de fusions touchant les entreprises étrangères et nationales pouvait jeter de la lumière sur l'importance de deux sources de gains potentiels découlant des fusions, soit un effet de synergie dans l'utilisation des ressources et l'amélioration de l'efficacité des gestionnaires. Si la première source se révèle la plus importante, les entreprises étrangères devraient être plus que proportionnellement inactives dans le segment à faible propriété étrangère. Les données du tableau 1 révèlent qu'en 1970 la part moyenne de la propriété étrangère est environ six fois plus forte dans les industries à degré de propriété étrangère élevé que dans les industries à degré de propriété étrangère faible; la propriété nationale dans le premier segment est environ le double de celle du troisième segment. Les transferts entre deux partenaires étrangers et entre deux partenaires nationaux varient à peu près dans la même proportion d'un segment à l'autre. Mais ce n'est pas le cas des transferts partenaire national-partenaire étranger, contrairement à nos prévisions selon lesquelles la part de marché devrait être égale ou inférieure dans les industries à faible degré de propriété étrangère. Ce modèle s'explique peut-être par la variation différentielle de l'importance relative de la propriété étrangère soulignée au tableau 1. Il reflète peut-être aussi une division du travail au sein du marché de la prise de contrôle que nos hypothèses n'avaient pas prévue. Nous examinons cette question ci-dessous.

La part de marché peut varier pour de nombreux motifs; même si, selon une logique darwinienne, une augmentation de la part de marché semble découler d'une amélioration de la productivité, cette association ne va pas nécessairement de soi. Pour examiner les effets des changements du contrôle sur la productivité (et d'autres variables), nous avons divisé chaque industrie en deux catégories d'établissements, soit ceux qui ont continué d'exister sans changement de contrôle entre 1970 et 1979 et les autres.²¹ Nous avons utilisé les caractéristiques des usines qui ont continué d'exister sans changement de contrôle (de source étrangère ou nationale) pour normaliser les données relatives aux usines ayant subi des changements, soit changement de contrôle, entrée ou fermeture des usines elles-mêmes. Une moyenne pondérée globalement (c'est-à-dire à la fois à l'intérieur des industries et pour l'ensemble des industries) a été établie pour chaque segment de propriété étrangère en calculant la moyenne pondérée de la variable d'une usine à l'autre dans la catégorie touchée, puis dans toutes les usines continuant d'exister sans avoir subi de changement de contrôle et,

²¹

Il faut se rappeler que les fusions horizontales et les transferts d'usines entre des entreprises continuant d'exister sont exclues de l'analyse.

enfin, en divisant cette dernière par la précédente.²²

La première section du tableau 6 illustre la productivité relative mesurée au moyen de la valeur ajoutée par employé. L'amélioration de la productivité a été forte dans le segment à propriété étrangère élevée. En effet, dans les industries à propriété étrangère élevée, les usines qui ont subi un changement de contrôle sont passées de seulement 69% de la productivité du groupe de contrôle (colonne 3, ligne 2) à 80% (colonne 3, ligne 1), un gain de 11%. Par contre, le gain n'a été que de 5% dans le segment à propriété étrangère moyenne. Comme nous nous y attendions, le modèle de variation de la productivité correspond à celui de la variation des parts de marché décrite au tableau 5. Les industries présentant des caractéristiques qui favorisent une importante propriété étrangère sont celles qui ont récolté les effets les plus positifs du changement de contrôle. Ce modèle correspond tout à fait à la théorie de l'internalisation de l'investissement étranger et de la diversification selon laquelle c'est dans ces industries que les changements de contrôle peuvent favoriser le plus l'utilisation des éléments d'actif indivisibles et incorporels.

Lorsque ces calculs sont effectués uniquement à l'horizontale, les résultats sont exactement à l'inverse. Les gains de productivité sont de 14 points dans le segment à propriété étrangère faible, de 11 points dans le segment à propriété étrangère moyenne et de 6 points dans le segment à propriété étrangère élevée, ce qui correspond une fois de plus à la variation des parts de marché enregistrée pour cette catégorie de fusions d'un degré de propriété étrangère à l'autre. Ce modèle correspond à l'interprétation qui a été donnée du tableau 5 : lorsque la propriété étrangère est faible, la productivité des fusions varie en fonction de la similitude des activités de l'acquéreur et de l'entreprise absorbée.²³

Même si ces accroissements de productivité sont positifs, ils doivent être placés dans le contexte des gains réalisés par suite des entrées et des sorties d'usines. Les gains découlant du remplacement d'usines fermées par de nouvelles usines effectué par des entreprises continuant d'exister est de 13 à 20 points dans le segment à propriété étrangère élevée et de

²² Par exemple, la production relative par travailleur a été calculée de la façon suivante. Le numérateur est la somme du produit divisé par la somme des travailleurs de l'ensemble des usines visées par des fusions pour un degré de propriété étrangère. Le dénominateur est la somme du produit divisé par la somme des travailleurs de l'ensemble des usines continuant d'exister n'ayant pas subi un changement de contrôle pour le même degré de propriété étrangère.

²³ Les gains en productivité supérieurs enregistré par suite des fusions horizontales peuvent refléter l'existence de rentes de monopole. Cependant, il faut souligner que les entreprises qui réalisent des fusions uniquement pour obtenir des bénéfices de monopole doivent, à moins de réaliser un véritable monopole, céder une part de marché aux entreprises extérieures à la fusion dans le but d'accroître leur marge bénéficiaire. Les données du tableau 5 révèlent que les fusions horizontales dans les industries dominées par les entreprises nationales entraînent aussi une augmentation de la part de marché.

15 à 36 points dans le segment à propriété étrangère faible. Encore une fois, les gains les plus substantiels sont réalisés dans le segment à propriété étrangère faible.²⁴

Le reste du tableau 6 présente des données sur des modifications touchant les intrants et les coûts relatifs à la main-d'oeuvre qui peuvent accompagner des changements de contrôle. Un changement de contrôle peut être rentable pour l'acquéreur en entraînant une baisse de la rémunération des travailleurs de la production ou des salariés supérieure à la moyenne du marché. Cependant, c'est seulement au sein des industries où le degré de propriété étrangère est faible que la rémunération des travailleurs de la production et des salariés est d'abord plus élevée dans les établissements soumis à un changement de contrôle que dans l'ensemble des établissements continuant d'exister. En effet, dans ces industries, les changements de contrôle ramènent la rémunération des travailleurs de la production en dessous de la norme mais favorise une augmentation de celle des salariés. Dans les secteurs à propriété étrangère moyenne est élevée, la rémunération des salariés est mieux endiguée. Le pourcentage normalisé de travailleurs salariés diminue dans les usines soumises à un changement de contrôle à l'intérieur des industries où le degré de propriété étrangère est faible, ce qui est conforme à l'hypothèse selon laquelle le nouveau propriétaire réalise des gains pécuniaires en réduisant les coûts excédentaires (personnel et rémunération), particulièrement dans le secteur à propriété nationale élevée.²⁵ On obtient les mêmes résultats en refaisant le calcul pour les fusions horizontales. En effet, les fusions dans le secteur où le degré de propriété nationale est élevé s'accompagnent d'une baisse de la rémunération des travailleurs de production et des salariés (respectivement de 5 et 6 points) et d'une diminution du pourcentage des travailleurs salariés (49 points). Par ailleurs, dans le secteur à propriété étrangère élevée, on n'enregistre une baisse que pour le pourcentage des travailleurs salariés et cette dernière est nettement inférieure (6 points).

Les indices qui figurent au tableau 6 sont fondés sur les moyennes pondérées par la

²⁴ Voir Baldwin et Gorecki (1990c) pour une discussion de la contribution que le roulement des usines apporte à la croissance de la productivité.

²⁵ Les pourcentages des travailleurs non productifs dans les usines soumises à un changement de contrôle à l'intérieur du segment à degré de propriété étrangère élevée sont inférieurs à ceux des usines continuant d'exister, tant avant qu'après l'acquisition; les pourcentages de travailleurs salariés dans les usines créées et fermées diminuent avec l'augmentation de la propriété étrangère. Selon ces résultats, dans les industries à propriété étrangère élevée, la position solide des éléments d'entreprise continuant d'exister est maintenue par les éléments d'entreprise à propriété étrangère dont le pourcentage d'employés salariés est élevé et qui sont soumis à un roulement faible. Ces données correspondent aux chiffres du tableau 5 sur la variation des fusions à deux partenaires étrangers en fonction du degré de propriété étrangère.

taille des usines²⁶, ce qui semble approprié pour les questions à l'étude. Pour le bien-être économique de la société, il est important de déterminer si les changements de contrôle entraînent une augmentation ou une diminution de la productivité moyenne. Toutes choses étant égales, les gros établissements ont plus d'effets sur le bien-être général, même si cet affaiblissement de la productivité par suite de fusions est principalement attribuable à celles qui sont le fait de grandes entreprises qui, à leur tour, sont susceptibles d'exploiter de gros établissements. Ces résultats globaux dépendent à la fois de la répartition de la variation entre les entreprises et les industries et de la taille des entreprises et des industries visées par les fusions parce que la moyenne est pondérée. Nous avons donc estimé que nous devions nous demander si les résultats étaient influencés par les facteurs de pondération utilisés. Pour répondre à cette question, nous avons pris les moyennes pondérées²⁷ par industrie du gain de la productivité résultant de changements de contrôle et les avons mises en relation avec plusieurs caractéristiques des industries, globalement et pour chaque industrie, par degré de propriété étrangère. Il existe assez peu de liens entre les gains de productivité et la taille des éléments d'entreprise mais il en ressort que les gains de productivité diminuent avec la productivité des usines sur le point d'être cédées par rapport aux usines encore en activité en 1970. Les carences des grandes fusions dans le secteur national pourraient s'expliquer non pas tant par une incapacité d'améliorer la productivité des éléments d'entreprise achetés que par l'acquisition d'éléments difficiles à améliorer. Ce résultat est semblable à celui qui a été enregistré à l'égard de la variation des parts de marché.

Nous avons conçu la stratégie de diviser toutes les industries à quatre chiffres par le degré de propriété étrangère afin de classer les industries selon une multitude de facteurs associés à la propriété étrangère dont la plupart sont aussi censés influencer la réussite des fusions. Cette stratégie peut être particulièrement fructueuse si les facteurs qui touchent le degré de propriété étrangère déterminent aussi l'efficacité des fusions. Or, nos résultats indiquent que c'est essentiellement le cas. Il ne faudrait pas en conclure que les facteurs autres que ceux qui influencent l'investissement étranger jouent aussi sur les effets des fusions ni que des facteurs touchant l'investissement étranger ne mènent pas à la réussite des fusions.

Pour établir dans quelle mesure les autres aspects influencent la réussite des fusions et des prises de participation étrangères, l'ensemble des industries manufacturières à 4 chiffres a été divisé en cinq groupes, selon un système de classification de l'OCDE (1987, chapitre 7, annexe A) : forte intensité de ressources, forte intensité de main-d'oeuvre, fortes économies d'échelle, produits différenciés et forte intensité de recherche. Les industries canadiennes ont été incorporées à la classification de l'OCDE au moyen du système de concordance de

²⁶ Les facteurs de pondération sont calculés pour toutes les usines dans un segment de propriété étrangère, c'est-à-dire que la somme de la valeur ajoutée et des intrants de main-d'oeuvre est effectuée pour toutes les usines d'un segment de propriété étrangère.

²⁷ Les facteurs de pondération sont calculés pour toutes les usines d'une industrie, c'est-à-dire que la somme de la valeur ajoutée et des intrants de main-d'oeuvre est effectuée pour toutes les usines d'une industrie.

Statistique Canada entre la CAE et la CITI de l'OCDE. Puis, pour vérifier le classement, une analyse discriminante a été effectuée au moyen de variables comme le taux de rémunération, le pourcentage de la valeur ajoutée correspondant à la rémunération de la main-d'oeuvre, la concentration, les estimations des économies d'échelle, l'importance relative de la recherche et du développement et le ratio de la publicité sur les ventes totales. Des corrections ont été apportées lorsque le classement original était jugé déficient. Puis, la même moyenne pondérée de la variable de productivité relative utilisée au tableau 6 a été calculée pour chacun des cinq principaux groupes d'industries et pour chaque degré de propriété étrangère. Les variations de la productivité relative de chaque catégorie sont données dans la section A du tableau 7. La section B indique le nombre d'industries et le pourcentage de propriété étrangère dans chaque groupe.

L'effet des fusions sur la productivité varie considérablement à l'intérieur de l'échantillon, tant par industrie que par degré de propriété étrangère. A l'intérieur des industries à forte intensité de ressources et de main-d'oeuvre, l'effet global des fusions sur la productivité est négatif. Dans le groupe des industries à fortes économies d'échelle, le changement de contrôle n'entraîne qu'un léger gain. Les gains de productivité les plus importants sont enregistrés dans les industries à produits différenciés et à forte intensité de recherche. Ce sont les éléments d'actif principalement associés au marketing et aux innovations qui affichent les gains les plus importants par suite de fusions. Les différences entre les cinq groupes dans le segment à propriété étrangère élevée (colonne 3) reflètent le total global. Peu de gains sont réalisés dans les industries à forte intensité de ressources et de main-d'oeuvre ou même dans les industries à fortes économies d'échelle; tous les gains se retrouvent dans les industries à produits différenciés et à forte intensité de recherche. Par contre, le segment où la propriété nationale est la plus élevée (colonne 1) a réalisé des gains relativement plus importants dans les industries à forte intensité de ressources et les industries à fortes économies d'échelle, mais il se comporte moins bien que le segment à propriété étrangère élevée dans le groupe des industries à produits différenciés. Une comparaison entre le segment à propriété étrangère élevée et le segment à propriété étrangère moyenne des industries à forte intensité de recherche, (ligne 5, colonnes 2 et 3) révèle que la propriété nationale entraîne des gains inférieurs dans ce secteur.

Nous avons établi la relation fondamentale entre l'importance relative de la propriété étrangère dans une industrie et les gains qui résultent du changement de contrôle des établissements. Au cours des années 1970, les gains de productivité ont habituellement donné lieu à des changements du contrôle. Dans les cas où la propriété étrangère est faible, certaines données indiquent que les gains sont attribuables à la réduction de coûts excessifs ou à une diversification apparentée. Lorsque la propriété étrangère est élevée, ils semblent découler d'un meilleur usage des éléments d'actif incorporels et indivisibles. Surtout pour les industries à propriété étrangère élevée, il reste à trancher l'importante question de savoir si ces gains viennent spécifiquement des changements de contrôle touchant des entreprises étrangères ou s'ils sont indépendants de la nationalité des entreprises. Pour répondre à cette question, nous avons divisé les établissements entre établissements de 1970 soumis à un changement de contrôle et ceux de 1979 qui avaient subi un changement de contrôle entre des entreprises

étrangères et des entreprises nationales, ce qui nous a permis d'identifier ceux qui pouvaient se retrouver dans les quatre catégories de changements décrits au tableau 8 : deux partenaires étrangers, partenaire étranger-partenaire national, partenaire national-partenaire étranger et deux partenaires nationaux. Le tableau décrit les mêmes caractéristiques que le tableau 6, soit la productivité de la main-d'oeuvre, la rémunération des travailleurs productifs et non productifs et la proportion de la main-d'oeuvre employée comme travailleurs salariés. Dans chaque section, nous reprenons les données du tableau 6 sur les ratios pour tous les établissements soumis à un changement de contrôle par rapport à l'ensemble des établissements continuant d'exister. Puis, en utilisant le même groupe de contrôle, nous donnons les ratios pour les groupes subdivisés selon la nationalité de l'entreprise.

Plusieurs conclusions se dégagent du modèle de la variation de la productivité. Premièrement, même si les gains les plus importants sont concentrés dans les industries à propriété étrangère élevée (colonne 4), les transferts entre deux partenaires nationaux et les transferts partenaire étranger-partenaire national se comportent aussi très bien. Donc, les gains réalisés par des acheteurs nationaux sont aussi importants que ceux qui sont réalisés par des acheteurs étrangers. Lorsque la propriété étrangère est importante, le contexte général a des effets positifs sur les prises de contrôle par des nationaux et par des étrangers. Deuxièmement, dans le segment où la propriété étrangère est faible, on note que les entreprises étrangères tendent à afficher un bon rendement. Les transferts entre deux partenaires étrangers et entre partenaire national et partenaire étranger donnent lieu à des gains mais les transferts entre deux partenaires nationaux mènent à des pertes. On peut donc en tirer la conclusion que les transferts touchant des entreprises étrangères dans tous les segments entraînent un transfert d'éléments d'actif indivisibles alors que dans le cas des transferts entre nationaux, le phénomène se produit uniquement dans le segment à propriété étrangère élevée.

Des exercices semblables à ceux du tableau 8 pour la productivité ont aussi été réalisés au moyen du classement en cinq catégories des industries, soit forte intensité de ressources et de main-d'oeuvre, fortes économies d'échelle, produits différenciés et forte intensité de recherche. Nous avons choisi tous les groupes dans lesquels des pertes ou des gains particulièrement importants ont été enregistrés et nous avons examiné les différences entre les gains de productivité pour les transferts entre deux partenaires nationaux et les transferts entre deux partenaires étrangers. Les différences n'étaient pas très importantes. Le contexte a plus d'effet que la nationalité sur la réussite des transferts et ce, tant à l'intérieur du groupe des industries nationales que du groupe des industries étrangères.

Le tableau 6 nous a permis de constater que les changements de contrôle entraînent une légère réduction de la rémunération des travailleurs de la production supérieure à la moyenne pour les industries où la propriété étrangère est faible alors que la rémunération des salariés commence sous la moyenne dans les industries où la propriété étrangère est élevée,

puis se met à augmenter. Le tableau 8 indique que la rémunération «excédentaire»²⁸ des travailleurs de la production constatée dans les industries à faible propriété étrangère semble se retrouver surtout dans les établissements nationaux et qu'elle recule surtout dans les fusions entre deux partenaires nationaux. Lorsque le degré de propriété étrangère est élevé, les changements de contrôle ont tendance à provoquer une augmentation de la rémunération des travailleurs de la production, sauf dans le cas d'un transfert de contrôle à des entreprises nationales. Donc, pour ce qui a trait à la rémunération des travailleurs de la production, le contexte et la nationalité ont un rôle à jouer. La rémunération des travailleurs de la production diminue plus dans le segment à propriété étrangère faible pour des transferts entre deux partenaires nationaux et des transferts entre deux partenaires étrangers que dans le segment à propriété étrangère élevée (où elles augmentent en fait dans le premier cas), mais la différence au niveau du rendement des fusions entre deux partenaires nationaux est plus importante qu'à celui des transferts entre deux partenaires étrangers.

Dans le tableau 6, nous avons constaté que les transferts avaient tendance à favoriser l'augmentation de la rémunération des salariés dans les industries où la propriété étrangère est faible et à les faire diminuer dans celles où la propriété étrangère est élevée. Selon le tableau 8, la tendance à l'accroissement de la rémunération des salariés provient des acquisitions par des entreprises nationales dans les segments à faible propriété étrangère. La compression de la rémunération des salariés dans les industries à propriété étrangère élevée par suite d'un changement de contrôle se produit dans chaque catégorie autre que les transferts entre deux partenaires étrangers. Comme c'était le cas pour la rémunération des travailleurs de la production, les répercussions des changements de contrôle sur la rémunération des salariés varient selon le degré de propriété étrangère et l'effet différentiel est plus grand que dans le cas des transferts entre deux partenaires nationaux.

Au tableau 6, nous avons constaté que les changements de contrôle entraînent une réduction des employés au sein de la population active lorsque le degré de propriété étrangère est faible, mais à peu près aucun changement lorsque ce degré de propriété est élevé. Dans ce dernier cas, les réductions sont claires (tableau 8) dans tous les secteurs, sauf dans le cas des transferts entre partenaire national et partenaire étranger. Lorsque le degré de propriété étrangère est élevé, le pourcentage des travailleurs salariés n'est pas touché par les changements de contrôle entre deux partenaires étrangers, mais augmente dans les catégories où un cessionnaire national participe au transfert.

Les descriptions que fournissent les moyennes pondérées du tableau 8 donnent un aperçu général du processus. Pour obtenir une confirmation plus précise de l'effet de la

²⁸

Ce terme n'a aucun caractère normatif. Tout ce que nous connaissons c'est le niveau de rémunération moyen dans les établissements visés par un changement de contrôle par rapport aux établissements continuant d'exister qui ne sont pas soumis à un changement de contrôle. Nous ne savons pas si les niveaux de rémunération se retrouvent au-dessus ou au-dessous des coûts d'opportunité des employés dans l'un ou l'autre groupe.

nationalité et de la propriété étrangère, nous avons effectué une régression au moyen des micro-éléments sous-jacents. Tous les établissements de 1970 et de 1979 ont été regroupés et une régression sur la valeur ajoutée par travailleur a été effectuée selon la taille de l'usine, les variables binaires de l'industrie, une variable de déplacement pour permettre à la coordonnée et à la pente de varier entre 1970 et 1979, et les variables binaires pour chaque catégorie d'entrée, de sortie, d'acquisition et de cession. La dernière permet une estimation de la productivité d'une catégorie par rapport aux usines continuant d'exister pendant toute la décennie sans subir de changement de contrôle. Selon des résultats antérieurs (Baldwin, 1991a), fondés sur cette base de micro-données, aucun gain moyen de productivité n'a été enregistré pour les changements de contrôle non apparentés - catégorie entrants/sortants - mais un gain important a été signalé pour les fusions horizontales - la catégorie sortants/établissements continuant d'exister.²⁹

A partir de ce cadre, nous avons divisé chacune des catégories d'acquisition en quatre classes, soit deux partenaires nationaux, deux partenaires étrangers, partenaire étranger/partenaire national et partenaire national/partenaire étranger, afin de vérifier si les effets attribuables à une catégorie pouvait varier en fonction de la nationalité des participants. En faisant interagir chacune de ces classes avec les variables binaires du segment à propriété étrangère élevée, nous avons aussi examiné l'hypothèse du rôle du contexte (c'est-à-dire des diverses industries).

Pour les changements de contrôle non apparentés (usines cédées par des entreprises sortantes et acquises par des entreprises entrantes), l'analyse a révélé que les différences selon le degré de propriété étrangère et la nationalité des partenaires n'étaient pas significatives. Dans le cas des fusions horizontales, soit des cessions par des entreprises sortantes d'usines acquises par des entreprises continuant d'exister, le degré de propriété étrangère joue un rôle plus important que la nationalité des partenaires. La plupart des combinaisons de partenaires ont mieux fait dans le segment à propriété étrangère faible.

En conclusion, lorsqu'on examine la nationalité des partenaires, aucun type d'acquéreur n'en surpasse systématiquement un autre. Dans le segment à propriété étrangère élevée, les transferts entre deux partenaires nationaux se caractérisent par une productivité supérieure et des gains par les travailleurs salariés, mais aussi par une diminution de la rémunération des travailleurs de la production et des reculs de la rémunération des salariés plus importants comparativement aux transferts entre deux partenaires étrangers. Dans le segment à propriété étrangère faible, les transferts entre deux partenaires étrangers ont affiché de meilleurs gains de productivité et de moins grandes diminutions de la rémunération des travailleurs de la production que les transferts entre deux partenaires nationaux, mais une variation moindre de la rémunération des salariés et du pourcentage de travailleurs salariés.

²⁹

Ces résultats ont été tirés d'une régression non pondérée qui utilisait toutes les usines en 1970 et en 1979 et qui calculait les gains de productivité par rapport aux usines continuant d'exister pendant toute la décennie sans subir de changement de contrôle.

On constate aussi une division du travail entre les transferts visant deux partenaires nationaux et les transferts touchant deux partenaires étrangers. Les entreprises nationales compriment mieux les coûts. Lorsqu'on examine les changements de contrôle dans toutes les catégories, les transferts entre deux partenaires nationaux présentent un déclin ou une stagnation de la rémunération des travailleurs de la production et des salariés de même que des pourcentages de travailleurs salariés; c'est l'inverse qui se produit dans le cas des transferts entre deux partenaires étrangers. Les entreprises étrangères effectuent un plus grand nombre de réaffectations de ressources pouvant donner lieu à des gains synergiques. Leurs gains de productivité sont enregistrés dans toutes les industries alors qu'ils surviennent uniquement dans le segment à propriété étrangère élevée pour les transferts entre partenaires nationaux. On observe une différence importante entre les occasions de changement de contrôle productifs propres aux industries structurellement adaptées à la propriété étrangère et à celles qui ne le sont pas.

5. SOMMAIRE ET CONCLUSION

Nous avons examiné les effets des fusions et d'autres changements de contrôle visant des établissements au moyen des données complètes de Statistique Canada sur les établissements manufacturiers en 1970 et en 1979. Selon les théories et les recherches antérieures sur les fusions, les effets des changements de contrôle peuvent varier avec l'affinité des structures des industries à l'égard du fonctionnement des multinationales : les mêmes possibilités d'affectation synergique des éléments d'actif incorporels et indivisibles qui stimulent l'investissement étranger ouvrent aussi la porte à des changements de contrôle profitables. Par ailleurs, si les fusions permettent d'accroître l'efficacité de l'utilisation des flux d'intrants existant des établissements, cette association n'a pu être établie. Les données obtenues nous permettent de tirer les conclusions suivantes :

1. La proportion des établissements soumis à un changement de contrôle de 1970 à 1979 augmente avec le degré de propriété étrangère. Le nombre d'entrées de nouvelles entreprises par implantation nouvelle et de sorties d'entreprises déjà installées avec fermetures d'usines diminue considérablement avec la propriété étrangère, de sorte que les industries où le degré de propriété étrangère est élevé subissent une pression moins grande de cette source pour améliorer l'efficacité. De plus, le roulement de la part de marché entre les entreprises déjà installées dans ces industries est un peu moins important. En gros, comparativement aux industries où le degré de propriété étrangère est faible, les producteurs des industries à propriété étrangère élevée sont plus poussés à atteindre l'efficacité par suite des changements de contrôle, mais moins par la compétition sur les marchés nationaux des produits.

2. Les possibilités de gains faisant suite à des changements de contrôle sont très différentes dans les industries à faible degré et à degré élevé de propriété étrangère. Lorsque la propriété étrangère est élevée, les possibilités d'affectation synergique, les éléments d'actif incorporels et indivisibles sont aussi importants. Lorsque le degré de propriété étrangère est faible, les possibilités de changements de contrôle productifs ont plus à voir avec la compression des coûts et l'amélioration des flux d'intrants existant des établissements.

3. Les effets favorables des changements de contrôle augmentent avec le degré de propriété étrangère. En effet, les augmentations de la part de marché et de la productivité relatives attribuables à des changements de contrôle sont plus importants dans le segment à propriété étrangère élevée que dans le segment à propriété étrangère faible.

4. Même si on observe dans les industries à propriété étrangère élevée des gains de productivité associés aux changements de contrôle, le rendement varie beaucoup dans ce secteur. En particulier, les gains de productivité sont importants dans les industries à produits différenciés et les industries à forte intensité de recherche, mais moindres dans les industries à forte intensité de ressources.

5. Les gains de productivité dans les industries à propriété étrangère élevée ne s'expliquent pas seulement par les acquisitions étrangères. En effet, les acquisitions réalisées par des entreprises nationales y jouent aussi un rôle important, même si ce n'est pas le cas dans le segment à propriété nationale élevée. Cette constatation correspond à une hypothèse selon laquelle la raison principale des changements de contrôle dans ces industries à propriété étrangère élevée est la fusion synergique d'éléments d'actif.

6. Les gains de productivité des entreprises étrangères ne sont pas limités aux segments à propriété étrangère élevée. Le fait qu'ils ont aussi lieu dans le secteur où la propriété nationale est élevée confirme l'assertion selon laquelle la plupart des changements de contrôle touchant des multinationales entraîne le transfert d'éléments d'actif spécialisés.

7. Les transferts entre des entreprises étrangères dans le segment à propriété étrangère élevée sont positifs à bien des égards. Les changements de contrôle entre deux partenaires étrangers dans le secteur à propriété étrangère élevée entraîne des gains de productivité et, de façon générale, ne s'accompagne pas d'un recul de la rémunération des travailleurs de la production ou des salariés ni d'un déclin du pourcentage de la population active affecté à des tâches non productives.

8. Des différences sectorielles dans la fonction des transferts modifiant la nationalité du contrôle donnent à penser qu'il existe une spécialisation des fonctions par nationalité d'un degré de propriété étrangère à l'autre. Sur la base des gains réalisés en matière de productivité, de rémunération des travailleurs de la production et des salariés de même que des pourcentages de travailleurs salariés, les transferts partenaire étranger-partenaire national affichent de meilleurs résultats dans le secteur national que dans le secteur étranger et les transferts partenaire national-partenaire étranger sont plus rentables dans le segment à propriété étrangère élevée.

9. Les changements de contrôle entre deux partenaires nationaux du segment à propriété étrangère faible présentent tellement de caractéristiques négatives, soit recul de la part de marché, de la productivité, de la rémunération des travailleurs de la production et des pourcentages de travailleurs salariés, que ce type d'opération pourrait donner lieu à des problèmes.

10. Lorsque nous tenons compte des possibilités que la structure du marché offre à des changements de contrôle productifs, rien ne prouve que les acquéreurs étrangers ou nationaux obtiennent constamment de meilleurs résultats dans toutes les industries.

11. Proportionnellement, les entreprises étrangères ne jouent pas un rôle plus actif dans les industries à propriété étrangère élevée. Cependant, on observe chez les acquéreurs une certaine division du travail par nationalité. En effet, le contrôle étranger semble plus axé sur la réalisation d'une utilisation synergique des ressources alors que le contrôle national favorise la compression des coûts. Le recul de l'importance relative du contrôle étranger qui a été enregistré pendant la décennie 1970 ne s'est pas accompagné d'effets asymétriques dans les changements de contrôle entre propriétaires nationaux et étrangers.

En matière de politiques, les conclusions tirées de ces résultats quantitatifs sont claires et essentiellement positives. En général, les changements de contrôle ont des effets favorables sur la productivité et l'efficacité. Il est souhaitable que des entreprises étrangères et nationales jouent un rôle actif au sein du marché de la prise de contrôle parce qu'elles appliquent des capacités différentes à la tâche de la réaffectation des ressources. Si un groupe d'entreprises présente un dossier un peu moins bon, c'est celui des grandes entreprises nationales qui réalisent des fusions au sein d'industries à prédominance nationale; il serait peut-être donc indiqué de leur suggérer d'utiliser leurs fonds autrement. Certains changements de contrôle entre deux partenaires étrangers survenus au Canada, particulièrement les fusions horizontales dans le segment à propriété étrangère élevée, sont probablement la conséquence de fusions aussi suspectes survenues à l'extérieur du Canada. Enfin, parce que les industries à propriété étrangère élevée sont aussi très concentrées et soumises à des pressions réduites en vue de l'efficacité provenant de concurrents réels et potentiels, le blocage des changements de contrôle y est probablement plus coûteux que dans les industries à propriété étrangère faible. Pour cette raison, nous remettons en question l'examen par l'État des changements de contrôle touchant des acquéreurs étrangers à moins que cette procédure prenne en compte la valeur positive des changements de contrôle. Nous savons peu de choses sur les objectifs réels de l'examen des changements de contrôle attribuables à des étrangers au cours de la période actuelle (Rugman 1980). De façon générale, nos résultats confirment le point de vue favorable sur les fusions d'entreprises adopté par la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés (1978), même s'il ne soulève pas la question des écarts entre valeurs privées et sociales attribuable aux fusions horizontales et peut-être même à d'autres types de fusions (comparer Stanbury et Waverman, 1979).

BIBLIOGRAPHIE

Baldwin, John R. "The Success of Mergers in the Canadian Manufacturing Sector", communication présentée lors d'une conférence sur les fusions, les oligopoles et le commerce à l'université Aix-Marseille (1991a).

Baldwin, John R. "Patterns of Intra-Industry Mobility in the Canadian Manufacturing Sector", Direction des études analytiques, Document de recherche n° 23f, Ottawa, Statistique Canada (1991b).

Baldwin, John R., et Paul K. Gorecki. «Les économies d'échelle et la productivité : l'écart entre le Canada et les États-Unis», 1970-1979, Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Études, vol. 6, Toronto, University of Toronto Press (1986a).

Baldwin, John R., et Paul K. Gorecki. "Mergers and Merger Policy in the Canadian Manufacturing Sector : 1971-79", Discussion Paper n° 297, Conseil économique du Canada (1986b).

Baldwin, John R., et Paul K. Gorecki. "Plant Creation versus Plant Acquisition: The Entry Process in Canadian Manufacturing", International Journal of Industrial Organization 5 (mars 1987), p. 27-41.

Baldwin, John R., et Paul K. Gorecki. "Measuring the Dynamics of Market Structure", Annales d'économie et de statistique 15/16 (juillet-décembre 1989), p. 315-32.

Baldwin, John R., et Paul K. Gorecki. «Distinguer les caractéristiques des acquisitions étrangères en haute technologie dans le secteur manufacturier canadien», Document de travail, Statistique Canada, (1990a).

Baldwin, John R., et Paul K. Gorecki. "Mergers and the Competitive Process", Document de recherche n° 23B, Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Direction des études analytiques, Statistique Canada (1990b).

Baldwin, John R., et Paul K. Gorecki. "The Contribution of the Competitive Process to Productivity Growth: The Role of Firm and Plant Turnover", Document de recherche n°23D, Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Direction des études analytiques, Statistique Canada (1990c). A paraître sous le titre "Entry, Exit and Productivity Growth", dans l'ouvrage Entry and Market Contestability: An International Comparison, publié par Paul Geroski et J. Scwalbach, Oxford, Basil Blackwell.

Baldwin, John R., et Paul K. Gorecki. "Measuring Firm Entry and Exit to the Canadian Manufacturing Sector: Methodology", Data Analysis in Time: Proceedings of a Symposium Organized by Statistics Canada, publié sous la direction de A.C. Singh et P. Whittidge (1991a).

Baldwin, John R., et Paul K. Gorecki. "Measuring Firm Entry and Exit to the Canadian Manufacturing Sector", Canadian Journal of Economics, à paraître (mai, 1991b).

Caves, Richard E. "Causes of Direct Investment: Foreign Firms' Share in Canadian and United Kingdom Manufacturing Industries", Review of Economics and Statistics 56 (août 1974), p. 279-293.

Caves, Richard E. "Diversification, Foreign Investment, and Scale in North American Manufacturing Industries", Ottawa, Conseil économique du Canada, 1975.

Caves, Richard E. "Mergers, Takeovers, and Economic Efficiency: Foresight vs. Hindsight", International Journal of Industrial Organization 7 (mars 1989), p. 151-174.

Caves, Richard E. et Sanjeev Mehra. "Entry of Foreign Multinationals into U.S. Manufacturing", Competition in Global Industries, ouvrage publié sous la direction de M.E. Porter, Boston, Harvard Business School Press, 1986. P. 449-81.

Crookell, Harold. "Subsidiary Strategy in a Free Trade Environment", Document de travail n° 1990-II, Investissement Canada, (1990).

Davidson, William, et Donald G. McFetridge. "Recent Directions on International Strategies", Columbia Journal of World Business 19 (été 1984), p. 95-101.

DeMelto, Dennis P., Kathryn E. McMullen, et Russel M. Wills. "Preliminary Report: Innovation and Technological Change in Five Canadian Industries", Document n° 176, Conseil économique du Canada (1980).

Eckbo, B. Espen, "The Market for Corporate Control: Policy Issues and Capital Market Evidence", Mergers, Corporate Concentration and Power in Canada, ouvrage publié sous la direction de R.S. Khemani, D.M. Shapiro et W.T. Stanbury Halifax, Institute for Research in Public Policy, 1988.

Gilbert, Richard J. et David M. Newbery. "Entry, Acquisition, and the Value of Shark Repellent", Working Paper #8888, Department of Economics, University of California, Berkeley (août 1988).

Globerman, Steven. "Mergers and Acquisition in Canada: A Background Report", Commission royale d'enquête sur les regroupement de sociétés, Étude n° 34, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 1977.

Gorecki Paul K. «Économies d'échelle et taille d'efficacité des usines des industries de la fabrication au Canada» Ottawa, Bureau de la politique de concurrence, ministère de la Consommation et des Corporations, 1976.

Hisey, Karen B., et Richard E. Caves. "Diversification Strategy and Choice of Country: Diversifying Acquisitions Abroad by U.S. Multinationals, 1978-1980", Journal International Business Studies 16 (été 1985), p. 51-64.

Jog, Vijay M., et Allan L. Riding. "Post-Acquisition Performance of Partially Acquired Canadian Firms", Mergers Corporate Concentration and Power in Canada, ouvrage publié sous la direction de R.S. Khemani, D.M. Shapiro, et W.T. Stanbury, Halifax, Institute for Research in Public Policy, 1988.

Kaplan, Steven N. "The Effect of Management Buyouts on Operating Performance and Value", Journal of Financial Economics 24 (octobre 1989), p. 217-254.

Kaiken, S.N. "Financial Performance of Merging Firms in a Virtually Unconstrained Legal Environment", Antitrust Bulletin 18 (hiver 1973): p. 827-851.

Lecraw, Donald J. "Conglomerate Mergers in Canada", Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés au Canada, Étude n° 32, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 1977.

Lichtenberg, Frank R., et Donald Siegel. "Productivity and Changes in Ownership of Manufacturing Plants", Brookings Papers on Economic Activity 1987 (3), p. 643-683.

Matthews, Roy, A. "Structural Change and Industrial Policy: The Redeployment of Canadian Manufacturing, 1960-1980", Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 1985.

McFetridge, Donald G. "Trade Liberalization and the Multinationals", Ottawa, Conseil économique du Canada, 1987.

Mueller, Dennis C. "Mergers and Market Share", Review of Economics and Statistics 67 (mai 1985), p. 259-267.

Organisation de coopération et de développement économiques. Ajustement structurel et performances de l'économie, Paris, 1987.

Ravenscraft, David J., et F.M. Scherer. "Mergers, Sell-Offs, and Economic Efficiency", Washington, Brookings Institution, 1987.

Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés au Canada, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 1978.

Reuber, Grant L., et Frank Roseman. "The Take-Over of Canadian Firms, 1945-1961", Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969.

Rugman, Alan M. "Multinationals in Canada: Theory, Performance, and Economic Impact, Boston, Martinus Nijhoff, 1980.

Shapiro, Daniel M. "Entry, Exit, and the Theory of the Multinational Corporation", The Multinational Corporation in the 1980s, ouvrage publié sous la direction de Charles P. Kindleberger et David B. Audretsch, Cambridge, MIT Press, 1984, p. 103-122.

Stanbury, William T., et Leonard Waverman. "Merger Policy of the Royal Commission on Corporate Concentration: Conclusions Without Evidence", Perspectives on the Royal Commission on Corporate Concentration, ouvrage publié sous la direction de P.K. Gorecki et W.T. Stanbury, Montréal, Butterworth & Co. for Institute for Research and Public Policy, 1979. p. 109-131.

Tarasofsky, Abraham, avec la collaboration de Ronald Corvari. "Corporate Merges and Acquisitions: Evidence of Profitability", manuscrit non publié, Conseil économique du Canada (1990).

Wolf, B.N. "Industrial Diversification and Internationalization: Some Empirical Evidence", Journal of Industrial Economics 26 (décembre 1977), p. 177-191.

1 - 1

Tableau 1

Caractéristiques¹ moyennes des industries et variation de certaines caractéristiques par segment de propriété étrangère²

1-2

Caractéristique	Segment de propriété étrangère				Ensemble des industries
	Année	Faible	Moyenne	Élevée	
1-3					
Part de marché détenue par des étrangers ³	1970	11.9	41.0	81.1	44.4
	1979	12.5	36.8	73.9	40.9
Publicité-vente	1975	0.8	1.1	1.7	1.2
Recherche et développement/ % des employés	1975	.12	.73	1.43	.76
Usines par entreprise ⁴ , quatre premières entreprises	1970	3.16	3.67	3.02	3.29
	1979	2.97	4.06	3.23	3.43
Usines par entreprise	1970	1.16	1.32	1.33	1.27
	1979	1.16	1.33	1.34	1.27
Concentration, quatre premières entreprises	1970	38.2	51.7	63.1	50.9
	1979	37.1	50.7	62.0	49.9
Nombre de produits classés	1970	9.2	13.7	20.0	14.4
Tarif nominal	1970	15.3	10.3	9.2	11.6
	1978	13.3	9.0	7.9	10.1
Tarif réel ⁵	1966	17.6	13.9	14.1	15.2
	1978	15.5	10.3	10.1	12.0
Consommation domestique/ livraisons	1970	1.06	1.10	1.27	1.14
	1979	1.11	1.15	1.31	1.19
Exportations/livraisons	1970	10.4	15.1	20.4	15.3
	1979	13.4	18.2	26.2	19.3

-
- ¹ Les caractéristiques moyennes sont calculées pour toutes les industries dans les catégories à quatre chiffres à l'intérieur d'un segment de propriété étrangère. On obtient les trois segments en divisant la population des industries des catégories à quatre chiffres en trois groupes comprenant un nombre égal d'industries, sur la base du degré de propriété étrangère.
 - ² Pour les détails sur les définitions des variables, voir Baldwin et Gorecki (1986, Annexe A, p. 172-182).
 - ³ La propriété étrangère est définie en fonction des expéditions sous contrôle étranger. Une entreprise est sous contrôle étranger lorsque le contrôle étranger est réel, même si la société mère étrangère détient moins de 50% des actions.
 - ⁴ Une entreprise est définie comme l'ensemble des usines sous contrôle commun.
 - ⁵ Le tarif réel indiqué ici correspond à la version 2 dans Baldwin et Gorecki (1986, Annexe A).

Source : Totalisations spéciales, Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

2-1

Tableau 2

Caractéristiques moyennes des entreprises et des usines regroupées, par segment de propriété étrangère, 1979

2-2

Caractéristique	Segment de propriété étrangère			Ensemble des industries
	Faible	Moyenne	Élevée	

2-3

1. Mesure par l'indice de Herfindahl de la diversification d'une industrie à l'autre, au niveau de l'entreprise¹

Ensemble des entreprises	0.89	0.77	0.72	0.80
Entreprise nationale	0.90	0.82	0.82	0.84
Entreprise à contrôle étranger	0.74	0.64	0.64	0.67

2-4

2. Ratio de la diversification des entreprises nationales sur les entreprises étrangères.

1.28	1.34	1.35	1.33
------	------	------	------

2-5

3. Nombre moyen des produits du recensement dans les catégories à quatre chiffres assigné à une industrie²

Nombre	9.21	13.66	20.02	14.41
Inverse	0.27	0.23	0.22	0.24

2-6

4. Mesure moyenne par l'indice de Herfindahl de la diversification au niveau de l'usine à l'intérieur d'une industrie³

Ensemble des établissements	0.80	0.79	0.76	0.79
Entreprise nationale	0.80	0.80	0.77	0.77
Entreprise à contrôle étranger	0.81	0.78	0.75	0.63

-
- ¹ Le degré de spécialisation de l'entreprise est la spécialisation de la société mère calculée pour toutes les industries manufacturières, minières et forestières dans les catégories à quatre chiffres.
 - ² Le «nombre de produits» est le nombre de produits dans les catégories à quatre chiffres de la Classification des produits industriels (CPI) (2 326 en tout) par industrie.
 - ³ La spécialisation de l'usine correspond à l'indice de Herfindahl des expéditions par usine de produits de la CPI dans les catégories à quatre chiffres.

Source : Totalisations spéciales, Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

3-1

Tableau 3

Part moyenne du marché¹ des établissements créés, fermés et ayant subis un changement de contrôle, selon la situation de l'entreprise et le degré de propriété étrangère, 1970 et 1979 (en pourcentage)

3-2

Caractéristique	Segment de propriété étrangère			Ensemble des industries
	Faible	Moyenne	Élevée	
Établissements fermés par des entreprises sortantes (1970) ²	27.0	18.3	11.3	18.8
Établissements ouverts par des entreprises entrantes (1979) ³	24.9	18.5	13.1	18.8
Usines fermées par des entreprises continuant d'exister (1970) ⁴	3.6	5.1	5.0	4.6
Nouvelles usines ouvertes par des entreprises continuant d'exister (1979) ⁵	3.2	6.1	5.9	5.1
Usines cédées par des entreprises sortantes (1970)	9.1	14.8	13.7	12.5
Usines acquises par des entreprises entrantes (1979)	7.6	11.9	11.7	10.4
Usines cédées par des entreprises continuant d'exister (1970)	1.2	0.8	1.2	1.1
Usines acquises par des entreprises continuant d'exister (1979)	2.2	4.0	2.4	2.8

3-3

-
- ¹ Ces données sont fondées sur les expéditions des usines et comprennent l'ensemble des usines à l'exception des sièges sociaux. Pour une discussion de l'échantillon utilisé, voir Baldwin et Gorecki (1991a). Les calculs de ce tableau représentent les moyennes non pondérées au niveau des industries dans les catégories à quatre chiffres.
 - ² Les établissements fermés sont les usines existantes en 1970 dans une industrie donnée des catégories à quatre chiffres qui n'y sont plus en 1979. Certaines ont été fermées et d'autres se sont retrouvées dans une autre industrie. Pour la séparation entre ces deux catégories, voir Baldwin et Gorecki (1991a).
 - ³ Les établissements ouverts sont les usines existantes en 1979 dans une industrie donnée des catégories à quatre chiffres, mais qui ne s'y trouvaient pas en 1970. Dans certains cas, les usines ont été créées et, dans d'autres, elles proviennent d'une autre industrie des catégories à quatre chiffres.
 - ⁴ Toutes les usines cédées se retrouvent dans la même industrie des catégories à quatre chiffres en 1970 et en 1979.
 - ⁵ Les entreprises entrantes sont celles qui possèdent une usine dans une industrie donnée des catégories à quatre chiffres en 1979 mais non en 1970. Pour les entreprises sortantes, c'est l'inverse. Les entreprises continuant d'exister possèdent des usines dans une industrie donnée, tant en 1970 qu'en 1979.

Source : Totalisations spéciales, Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

4-1

Tableau 4

Roulement¹ moyen de la part de marché² entre les entreprises, selon la source du roulement et le degré de propriété étrangère, 1970 à 1979 (pourcentage de la part de marché qui a été transféré)

4-2

Caractéristique de roulement	Segment de propriété étrangère		
	Faible	Moyenne	Élevée
Entrée par implantation nouvelle et sortie par fermeture d'usine	25.8	18.4	12.1
Croissance et recul des entreprises établies ³	16.6	16.6	14.7
Roulement total ⁴	42.2	34.0	26.8

4-4

¹ Le roulement est mesuré ici par un indice de dissimilarité qui est décrit dans le texte.

² La part de marché est définie en fonction des données sur les expéditions.

³ Dans cette ligne, les entreprises sont définies comme l'ensemble des établissements, y compris les sièges sociaux, sous contrôle commun dans une industrie donnée des catégories à quatre chiffres. Les sièges sociaux sont omis à la ligne 1.

⁴ Le roulement total est la somme des lignes 1 et 2 et ne comprend pas l'effet de l'entrée par acquisition et de la sortie par cession.

Source : Totalisations spéciales, Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

5-1

Tableau 5

Part moyenne du marché et taille moyenne des établissements soumis à un changement de contrôle¹ entre 1970 et 1979, par nationalité et degré de propriété étrangère²

5-2

Type de changement de controle	Segment de propriété étrangère				Total
	Année	Faible	Moyenne	Élevée	
A] <u>Part moyenne (en %)</u>					
Deux partenaires nationaux	1979	3.24	5.60	1.46	3.45
	1970	3.55	5.74	1.33	3.55
Partenaire national-partenaire étranger	1979	1.96	1.70	1.56	1.74
	1970	2.16	1.86	1.41	1.81
Partenaire étranger-partenaire national	1979	0.80	1.80	1.89	1.50
	1970	0.73	1.89	2.38	1.66
Deux partenaires étrangers	1979	1.12	2.69	6.50	3.42
	1970	1.01	2.16	6.22	3.11
Ensemble des cessions	1979	7.14	11.79	11.41	10.10
Ensemble des acquisitions	1970	7.44	11.66	11.33	10.14
B] <u>Taille moyenne relative des usines³</u>					
Deux partenaires nationaux	1979	1.22	1.36	0.76	1.15
Partenaire national-partenaire étranger	1979	1.53	1.26	0.71	1.14
Partenaire étranger-partenaire national	1979	2.13	1.29	0.82	1.28
Deux partenaires étrangers	1979	2.58	3.59	1.15	2.22
Ensemble des acquisitions	1979	1.67	1.78	0.94	1.44

-
- ¹ Pour les usines cédées par des entreprises sortantes et acquises par des entreprises entrantes - fusions non apparentées.
 - ² Les calculs de ce tableau correspondent aux moyennes non pondérées au niveau de l'industrie.
 - ³ La taille des usines soumises à un changement de contrôle par rapport à la taille de celles qui ont continué d'exister entre 1970 et 1979 dans la même industrie sans changement de contrôle.

Source : Totalisations spéciales, Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

6-1

Tableau 6

Caractéristiques des établissements soumis à un changement de contrôle, créés ou fermés entre 1970 et 1979, normalisées par les caractéristiques de toutes les usines continuant d'exister, selon le degré de propriété étrangère (ratio des moyennes pondérées)¹

6-2

Caractéristiques par catégorie ²	Segment de propriété étrangère			
	Année	Faible	Moyenne	Élevée

6-3

Productivité (valeur ajoutée
par employé)

Usines continuant d'exister acquises	1979	1.02	1.03	0.80
Usines continuant d'exister cédées	1970	0.97	1.04	0.69
Nouvelles usines d'entrants par implantation nouvelle	1979	0.89	0.91	0.80
Usines fermées par des entreprises sortantes	1970	0.74	0.75	0.67
Nouvelles usines d'entreprises continuant d'exister	1979	1.22	1.05	1.00
Usines fermées par des entreprises continuant d'exister	1970	0.86	0.74	0.80

Rémunération moyenne
par travailleur de la production³

Usines continuant d'exister acquises	1979	1.07	0.97	0.88
Usines continuant d'exister cédées	1970	1.08	1.00	0.87
Nouvelles usines d'entrants par implantation nouvelle	1979	0.89	0.85	0.86
Usines fermées par des entreprises sortantes	1970	0.87	0.80	0.81
Nouvelles usines d'entreprises continuant d'exister	1979	0.88	0.99	0.99
Usines fermées par des entreprises continuant d'exister	1970	1.00	0.89	0.92

Rémunération annuelle par
travailleur salarié

Usines continuant d'exister acquises	1979	1.06	0.94	0.89
Usines continuant d'exister cédées	1970	1.01	0.97	0.94
Nouvelles usines d'entrants par implantation nouvelle	1979	0.98	0.90	0.94
Usines fermées par des entreprises sortantes	1970	0.93	0.87	0.89
Nouvelles usines d'entreprises continuant d'exister	1979	0.91	0.95	0.99

Usines fermées par des entreprises continuant d'exister	1970	0.90	0.87	0.92
<u>Pourcentage des travailleurs non productifs⁴</u>				
Usines continuant d'exister acquises	1979	1.53	1.48	0.77
Usines continuant d'exister cédées	1970	1.76	1.48	0.78
Nouvelles usines d'entrants par implantation nouvelle	1979	0.43	0.56	0.33
Usines fermées par des entreprises sortantes	1970	0.53	0.48	0.33
Nouvelles usines d'entreprises continuant d'exister	1979	0.82	0.92	0.59
Usines fermées par des entreprises continuant d'exister	1970	1.31	1.05	0.65

6-4

¹ Chaque donnée statistique qui figure dans le tableau correspond au ratio de deux moyennes pondérées. Donc, pour la rémunération fournie par les entrants, le numérateur est la somme de l'ensemble de la rémunération aux travailleurs salariés chez les entrants dans un segment donné divisée par l'ensemble des travailleurs salariés chez les entrants dans un segment donné divisée par l'ensemble des travailleurs de la production chez ces entrants; le dénominateur est formé des mêmes statistiques pour l'ensemble des usines continuant d'exister qui n'ont pas subi de changement de propriétaire.

- ² Pour une définition des catégories de roulement des usines, voir le tableau 3. Nous n'avons utilisé ici que les changements de contrôle non apparentés, c'est-à-dire les usines cédées par des entreprises sortantes et acquises par des entrants.
- ³ La rémunération désigne les gains bruts des travailleurs tirés de la rémunération des salariés avant toute déduction comme l'impôt sur le revenu et les cotisations à l'assurance-chômage et aux régimes de retraite. Les travailleurs sont définis en équivalent d'années-personnes. Pour plus de détails, voir Statistique Canada (1979, p. 26).
- ⁴ Le pourcentage de l'emploi total dans une industrie (travailleurs de la production et travailleurs salariés) correspondant aux travailleurs salariés. Pour les détails sur cette distinction entre travailleurs de production et travailleurs salariés, voir Statistique Canada (1979, p.23-24).

Source : Totalisations spéciales, Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

7-1

Tableau 7

Variation de la productivité relative entre 1970 et 1979 pour les usines subissant un changement de contrôle non apparenté par type d'industrie, et le degré de propriété étrangère par type d'industrie¹

7-2

Type d'industrie ²	Segment de propriété étrangère			Ensemble
	Faible	Moyenne	Élevée	

7-3

Section A :

Variations de la productivité relative (valeur ajoutée par employé)

Forte intensité de ressources	0.08	-0.19	0.02	-0.02
Forte intensité de main-d'oeuvre	-0.24	0.03	-0.06	-0.09
Fortes économies d'échelle	0.31	-0.01	-0.08	0.09
Produits différenciés	-0.09	0.65	0.14	0.33
Forte intensité de recherche		-0.14	0.28	0.22

Section B :

Niveaux de propriété étrangère en 1979 (%) et nombre d'industries (entre parenthèses)

Forte intensité de ressources	13(21)	37(15)	82(16)	41(52)
-------------------------------	--------	--------	--------	--------

Forte intensité de main-d'oeuvre	10(28)	42(18)	76(8)	30(54)
Fortes économies d'échelle	13(6)	42(13)	82(14)	54(33)
Produits différenciés	6(1)	44(8)	80(8)	58(17)
Forte intensité de recherche	.(0)	41(2)	83(9)	75(11)
Ensemble	11(56)	41(56)	81(56)	44(167)

7-4

¹ La productivité relative est définie comme la productivité des usines subissant un changement de contrôle divisée par la productivité des usines continuant d'exister et n'ayant pas subi de changements de contrôle. Une moyenne pondérée a été calculée pour la productivité (valeur ajoutée par travailleur) dans chaque catégorie puis le ratio des deux a été établi. La valeur de la variation de la productivité relative est la différence enregistrée par ce ratio entre 1979 et 1970.

² Les groupes d'industries sont définis dans OCDE (1987).

Source : Totalisations spéciales, Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

8-1

Tableau 8

Effets des changements de contrôle des établissements continuant d'exister (par rapport aux établissements continuant d'exister sans changement de contrôle), selon la nationalité de l'entreprise et le degré de propriété étrangère, 1970 et 1979¹ (ratio des moyennes pondérées)

8-2

Caractéristique par catégorie ²	Année	Segment de propriété étrangère			Ensemble
		Faible	Moyenne	Élevée	

8-3

Productivité (valeur ajoutée
par employé)

Ensemble des usines continuant d'exister acquises	1979	1.02	1.03	0.80	0.95
Ensemble des usines continuant d'exister cédées	1970	0.97	1.04	0.69	0.87
Usine nationale acquise par une entreprise nationale	1979	1.05	1.12	0.68	0.96
Usine nationale cédée à une entreprise nationale	1970	1.06	1.16	0.61	0.94
Usine nationale acquise par une entreprise étrangère	1979	1.12	1.01	0.86	1.01
Usine étrangère cédée à une entreprise nationale	1970	0.86	0.95	0.55	0.76

Usine étrangère acquise d'une entreprise nationale	1979	0.95	0.87	0.80	0.86
Usine nationale cédée à une entreprise étrangère	1970	0.87	0.77	0.73	0.77
Usine étrangère acquise d'une entreprise étrangère	1979	0.93	0.92	0.83	0.89
Usine étrangère cédée à une entreprise étrangère	1970	0.85	0.91	0.79	0.83
<u>Rémunération moyenne par travailleur de la production³</u>					
Ensemble des usines continuant d'exister acquises	1979	1.07	0.97	0.88	0.97
Ensemble des usines continuant d'exister cédées	1970	1.08	1.00	0.87	0.98
Usine nationale acquise par une entreprise nationale	1979	1.12	1.02	0.79	0.99
Usine nationale cédée à une entreprise nationale	1970	1.20	1.05	0.79	1.02
Usine nationale acquise par une entreprise étrangère	1979	1.09	0.98	0.91	0.99
Usine étrangère cédée à une entreprise nationale	1970	0.96	1.02	0.98	1.01
Usine étrangère acquise d'une entreprise nationale	1979	0.99	0.80	0.88	0.89
Usine nationale cédée à une entreprise étrangère	1970	0.89	0.82	0.87	0.86

Usine étrangère acquise d'une entreprise étrangère	1979	0.97	0.95	0.92	0.96
Usine étrangère cédée à une entreprise étrangère	1970	0.98	0.94	0.87	0.93
<u>Rémunération annuelle par travailleur salarié</u>					
Ensemble des usines continuant d'exister acquises	1979	1.06	0.94	0.89	0.94
Ensemble des usines continuant d'exister cédées	1970	1.01	0.97	0.94	0.97
Usine nationale acquise par une entreprise nationale	1979	1.14	0.94	0.85	0.96
Usine nationale cédée à une entreprise nationale	1970	1.08	0.96	0.91	0.96
Usine nationale acquise par une entreprise étrangère	1979	1.13	1.02	0.92	0.99
Usine étrangère cédée à une entreprise nationale	1970	1.06	1.04	0.99	1.03
Usine étrangère acquise d'une entreprise nationale	1979	0.91	0.89	0.86	0.88
Usine nationale cédée à une entreprise étrangère	1970	0.91	0.91	0.98	0.93
Usine étrangère acquise d'une entreprise étrangère	1979	0.91	0.91	0.90	0.91
Usine étrangère cédée à une entreprise étrangère	1970	0.93	0.98	0.90	0.93

Pourcentage des travailleurs salariés⁴

Ensemble des usines continuant d'exister acquises	1979	1.53	1.48	0.77	1.30
Ensemble des usines continuant d'exister cédées	1970	1.76	1.48	0.78	1.35
Usine nationale acquise par une entreprise nationale	1979	1.62	1.55	0.64	1.24
Usine nationale cédée à une entreprise nationale	1970	1.72	1.56	0.57	1.23
Usine nationale acquise par une entreprise étrangère	1979	1.71	1.19	1.05	1.30
Usine étrangère cédée à une entreprise nationale	1970	1.46	1.39	1.39	1.40
Usine étrangère acquise d'une entreprise nationale	1979	1.21	0.92	0.60	0.93
Usine nationale cédée à une entreprise étrangère	1970	1.71	1.01	0.50	0.98
Usine étrangère acquise d'une entreprise étrangère	1979	1.78	1.95	0.80	1.57
Usine étrangère cédée à une entreprise étrangère	1970	2.23	1.67	0.78	1.52

8-5

¹ Nous avons uniquement tenu compte des fusions non apparentées. Pour la définition du contrôle, voir le tableau 1. Toutes les données statistiques sommaires présentées dans le tableau sont des moyennes entièrement pondérées définies au tableau 6.

Source : Totalisations spéciales, Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

**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 adaptation 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'occurrence 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 Québec, 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: éolutin 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 processus 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 fonctionnaires, 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 marché du 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*

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.