

La propriété et la performance des entreprises établies

André Raynauld

Volume 2, Number 1, 1971

Les relations économiques Québec-États-Unis

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/700078ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/700078ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Raynauld, A. (1971). La propriété et la performance des entreprises établies. *Études internationales*, 2(1), 81–109. <https://doi.org/10.7202/700078ar>

LA PROPRIÉTÉ ET LA PERFORMANCE DES ENTREPRISES DANS LE QUÉBEC

par André RAYNAULD *

Cette étude consiste en un compte rendu sommaire d'une enquête qui n'a pas encore été publiée¹. Un bref aperçu en a été donné dans le livre III du Rapport de la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme, chapitre 4.

L'enquête dont nous parlons avait pour objet de répartir tous les établissements du Québec en fonction de trois catégories de propriétaires : canadiens francophones, canadiens anglophones et étrangers. Une fois cette identification faite, il s'agissait d'examiner les caractéristiques principales des trois catégories d'établissements et de voir si des différences significatives se manifesteraient. En théorie pure, l'analyse économique conduit à penser que la nationalité des propriétaires n'a rien à voir à la performance des entreprises. Par conséquent, on n'est pas censé former des sous-ensembles significativement différents les uns des autres de la façon dont nous les avons constitués. C'est l'hypothèse que nous avons voulu vérifier.

1. IDENTIFICATION DES ÉTABLISSEMENTS

1. Secteurs couverts

La classification industrielle standard du Bureau fédéral de la statistique (B. F. S.) répartit tous les secteurs d'activité en 12 grandes divisions. L'enquête utilise cette classification, mais elle exclut les divisions des forêts, de la pêche, de la chasse et du trappage, et celle des activités non classées. La Division de l'administration publique a été traitée à part. Dans les secteurs exclus de l'enquête se trouvaient 5.3% de la population active en 1961. Ces divisions ont été subdivisées à leur tour et les informations portent finalement sur 56 industries (sans compter les regroupements).

* Professeur au Département d'économie de l'Université de Montréal.

¹ Tiré d'une étude à paraître sous le titre *La propriété des entreprises au Québec*. Commission royale sur le bilinguisme et le biculturalisme. Par permission.

2. Règles d'identification

Les entreprises ont été identifiées suivant la règle de la propriété ultime, i. e. celle de l'entreprise mère dans le cas d'entreprises associées. Cependant, toutes les informations se rapportent exclusivement aux établissements situés dans la Province de Québec.

L'origine des propriétaires a été établie en deux étapes. On a d'abord divisé les entreprises en entreprises étrangères et entreprises canadiennes. Les entreprises sont étrangères si 50% ou plus du capital-actions est détenu par des personnes résidant à l'étranger. À la seconde étape, on a classé les entreprises canadiennes selon qu'elles sont francophones ou anglophones. Pour ce faire, on a examiné les noms des membres des conseils d'administration de ces sociétés ; ainsi, une entreprise est francophone si la majorité des noms ont une consonance française, et vice versa.

Les secteurs de l'agriculture et des services font exception à cette procédure. Dans les deux cas, les entreprises ont été réparties en deux catégories de propriétaires seulement : francophones et anglophones. En ce qui concerne l'agriculture, on a classé comme francophones les exploitations dont le « chef de ferme » est d'origine française et comme anglophones, toutes les autres. Quant aux services, on a classé comme francophones les établissements qui utilisent le formulaire français du questionnaire annuel du B. F. S., et comme anglophones, les établissements qui se servent du formulaire anglais.

L'identification par les bureaux de direction est plus efficace qu'on ne le croit parfois, parce que des bureaux de direction également partagés entre francophones et anglophones sont très rares dans le Québec. Les bureaux de direction sont au contraire homogènes dans presque tous les cas. Parmi les bureaux de direction « mixtes » — anglophones-francophones —, que nous trouvons dans plusieurs grandes entreprises, la règle veut une majorité indiscutable d'un des deux groupes. On comptera d'un côté dix directeurs francophones et un directeur, disons, de langue anglaise. On comptera de l'autre, douze ou quinze directeurs dont un ou deux auront des noms français. Au cours de notre étude, nous avons relevé environ une dizaine de cas dont la composition du bureau de direction soulevait des difficultés d'interprétation à cet égard. Ces cas particuliers ont tous été résolus, soit que les entreprises concernées fussent déjà bien connues et bien identifiées par ailleurs, soit que l'information nécessaire nous fût communiquée autrement².

L'identification des entreprises par les membres des Bureaux de direction soulève le problème de savoir si les directeurs sont de même nationalité que les propriétaires.

À tort ou à raison, on a tendance à considérer que c'est véritablement la propriété du capital-actions qui détermine la « nationalité d'une entreprise ».

² Dans une étude de 1958, nous avons vérifié le caractère mixte, interethnique, des conseils de direction. Des 1,049 établissements manufacturiers de 50 employés et plus, 86.7% étaient sous un contrôle homogène à 100% du groupe canadien-anglais ou canadien-français ; 5.6% des établissements étaient sous un contrôle de 80% à 99% d'un des deux groupes ; 4.0% sous un contrôle de 60% à 70%, enfin 1.5% sous un contrôle de 50% à 60%.

Qu'une filiale d'une entreprise américaine soit dotée d'un bureau de directeurs composé exclusivement de Canadiens ne modifie le caractère étranger de cette entreprise, ni dans l'opinion publique, semble-t-il, ni parmi les économistes, ni parmi les experts et statisticiens gouvernementaux. Dans cette perspective, le Bureau de direction est donc tenu pour une bonne méthode d'identification des entreprises s'il est de même nationalité, somme toute, que les propriétaires. Sachant qu'il n'en est pas toujours ainsi des entreprises étrangères au Canada, nous avons opté dans ce cas pour une identification directe des propriétaires³.

En ce qui concerne la distinction entre les entreprises canadiennes francophones et canadiennes anglophones où nous avons utilisé les bureaux de direction, nous croyons que sauf exceptions, le groupe linguistique auquel les directeurs appartiennent est le même que celui des propriétaires. Une entreprise dont le Bureau de direction est canadien francophone appartient par conséquent à des Canadiens francophones. Les seules exceptions que nous avons trouvées consistent dans des entreprises qui ont été vendues à des intérêts d'un autre groupe peu de temps avant le moment de l'enquête. Il arrive souvent en effet qu'un nouveau propriétaire ne veuille pas transformer un bureau de direction du jour au lendemain. Mais tout indique qu'avec un peu de temps c'est ce qui sera fait, de sorte que directeurs et propriétaires, en général, appartiennent de fait au même groupe linguistique sinon au même groupe ethnique⁴.

³ On trouvera des informations détaillées à ce sujet dans A. E. SAFARIAN, *Foreign Ownership of Canadian Industry*, McGraw-Hill Co. of Canada, Toronto, 1966. Du tableau de la page 68, on tire que 41% des filiales étrangères étudiées ont un bureau de direction formé en majorité de résidents canadiens ; les autres ont un bureau formé en majorité de résidents étrangers ou n'ont pas de bureau de direction du tout.

⁴ Ces observations seraient acceptées d'emblée si ce n'était de l'abondante littérature qui a été publiée à la suite d'ouvrages clefs comme *The Modern Corporation and Private Property* de A. BERLE et G. MEANS (MacMillan, New York, 1933 où l'essentiel apparaît à la page 94) et *l'Ère des Organistateurs* de J. BURNHAM (*Managerial Revolution*, traduction française, Calmann-Lévy, Paris 1947). La simplicité des liaisons que nous avons trouvées semble mise en doute par la diffusion de la propriété, puis par « Increasing separation between ownership and control which is involved in the modern Corporation » (G. MEANS, *The Corporate Revolution in America*, Collier Books N.Y. 1964, p. 16), enfin par l'idée complémentaire que l'autorité réelle passe des propriétaires aux administrateurs de carrière.

Il n'est pas question de contester ici l'existence de ces tendances. Qu'il nous soit permis d'affirmer cependant, après un examen d'environ 15,000 entreprises, que si la propriété a été largement diffusée, elle n'est pas encore devenue anonyme. Par une majorité écrasante, les entreprises sont encore dirigées « en personne » par le propriétaire principal et celui-ci fait partie non seulement du Bureau de direction mais également des conseils d'administration internes quand il n'est pas le seul et unique maître absolu des décisions. Il est vrai également que les administrateurs de carrière augmentent en nombre et en importance. Mais dans notre enquête, les administrateurs demeurent au service des propriétaires ; ils sont nommés par eux et révoqués par eux, même si les réseaux des filiales, des succursales et des entreprises associées sont chaque jour plus complexes. Cette observation est confirmée par l'enquête de A. E. SAFARIAN, citée plus haut : « The point of some of this analysis regarding the limited actual role of boards in general is the divorce of ownership and management in large corporations where stockholdings are widely dispersed, and the consequent rise to effective power of salaried executives. The point of most of the firms under discussion, however, is precisely that the ownership of stock is concentrated, that the owners, or their managers are well represented on virtually all of the boards, and that a significant portion of the senior officers served in the parent

3. Échantillons

Le dépistage de l'information qui constitue l'essentiel de cette étude a comporté trois étapes dans la plupart des secteurs. La première étape a consisté dans l'établissement *d'une liste d'entreprises* faisant affaires au Québec (secteur par secteur) ; la deuxième étape a consisté dans *l'identification de ces entreprises* comme canadiennes francophones, canadiennes anglophones et étrangères. La troisième étape a eu pour objet d'obtenir des informations statistiques relativement détaillées pour le total par secteur et par sous-secteur de chacune des trois catégories d'entreprises. Nous avons manqué d'information à chaque étape de notre enquête. En cela, rien n'est moins inattendu. Il est évident qu'à la première étape, nous n'avons pas dressé la liste des quelques dizaines de milliers d'établissements qui existent dans le Québec. Nous avons donc ici un 1^{er} échantillon que nous désignons sous le nom de *liste préliminaire*. Cette liste n'est qu'un instrument de travail, qui ne nous intéresse pas comme telle.

L'étape de l'identification des établissements est la première qui nous concerne vraiment. Mais comme nous n'avons identifié qu'une partie des établissements de la liste préliminaire, le résultat que nous avons est un échantillon. En vue de la troisième étape qui suit, nous désignons *d'échantillon initial* l'échantillon des établissements qui ont été identifiés comme canadiens francophones, canadiens anglophones et étrangers.

Enfin, sur la base de l'échantillon initial, nous avons obtenu des statistiques sur les principales caractéristiques des établissements appartenant à chacune des trois catégories. Ce faisant, nous avons réduit de nouveau le nombre des établissements couverts par l'enquête, parce que le B. F. S. n'a pu retrouver toutes les entreprises que nous avions identifiées. L'échantillon des établissements qui ont été recensés et sur lesquels nous avons des informations est désigné sous le nom *d'échantillon final*.

L'étude compte, en principe, autant d'échantillons qu'il a été retenu d'industries, soit 56. Dans 11 cas cependant, on a procédé à une estimation directe des effectifs dans les établissements francophones, anglophones et étrangers sans recourir à un échantillon. Le tableau 1 résume la situation à cet égard.

company or its other affiliates and may return to them », p. 68. Le phénomène tient en grande partie à la dimension des entreprises. Dans une enquête comme la nôtre, la très grande entreprise, où possiblement la propriété est distincte du contrôle, représente vraiment une exception, tandis que la moyenne et la petite entreprise représente la règle. Or, une des caractéristiques de la petite entreprise c'est justement que « ownership and management are identical » (James H. SOLTOW, *Origins of Small Business Metal Fabricators and Machinery Makers in New England 1890-1957*. Transactions of the American Philosophical Society, Vol. 55, 10^e partie, 1965, page 8).

Des réserves de même nature sont exprimées par G. ROSENBLUTH : « Concentration and Monopoly in the Canadian Economy », publié dans *Social Purpose for Canada*, University of Toronto Press, 1961, pp. 198-248. À la thèse de la diffusion de la propriété, il oppose le fait que le nombre des actionnaires ne forme qu'une faible proportion de la population totale ; à la thèse de la diffusion du contrôle, il oppose le fait que l'élite économique du Canada compte quelques centaines d'individus. Rosenbluth ne nie pas l'existence d'un petit nombre de cas (« The minority of cases » p. 210) où les administrateurs prendraient le pas sur le Conseil de direction. Mais ceci n'a pas beaucoup d'importance, car les administrateurs, dit-il, ont les mêmes intérêts et les mêmes objectifs que les propriétaires.

TABLEAU 1

Nombre des établissements dans les échantillons et indices de couverture

Nombre d'échantillons	Industrie	Nombre d'établissements dans l'échantillon final	Échantillon final en % du nombre d'établissements dans l'industrie	Activité des établissements de l'échantillon en % de celle de tous les établissements dans l'industrie
1	Agriculture	912	0,95	1,02 ¹
1	Mines	106	15,8	87,2 ²
24	Fabrication	1 993	17,8	79,5 ³
2	Construction	322		20,8 ⁴
	Transports et communications			
1	Transport par air	Estimation directe		
1	Transport par eau	27	30,0	21,1 ⁵
1	Transport par chemin de fer	Estimation directe		
1	Transport par camion	29	2,9	43,8 ⁵
1	Autres transports	Estimation directe		
1	Entreposage	10	47,6	33,9 ⁵
1	Radio-télévision	53	100,0	100,0 ⁵
1	Téléphone-télégraphie	Estimation directe		
1	Postes	Estimation directe		
1	Autres services publics	Estimation directe		
1	Commerce de gros	956	13,4	41,9 ⁶
1	Commerce de détail	1 112	2,4	26,4 ⁶
	Finance, assurance et immeuble			
1	Assurance	56 ⁸		69,4 ⁷
	Banques et			
1	Caisses populaires	3 013 ⁹	100,0	100,0 ¹⁰
1	Fiducie	28 ⁸	100,0	100,0 ¹¹
3	Autres institutions financières	1 727		
1	Services récréatifs	264	20,0	33,9 ⁵
1	Services commerciaux	154	20,1	20,5 ⁵
1	Services personnels	1 797	20,0	17,8 ⁵
1	Hôtels et restaurants	2 124	20,0	20,6 ⁵
1	Autres services	424	20,0	12,7 ⁵
1	Service d'enseignement	Estimation directe		
1	Services de santé	Estimation directe		
1	Services religieux	Estimation directe		
1	Services domestiques	Estimation directe		
1	Administration publique	Estimation directe		
Total		15 107		
56				

1 Valeur des produits vendus.

2 Valeur ajoutée.

3 Valeur des expéditions.

4 Valeur des travaux exécutés.

5 Nombre d'employés.

6 Valeur des ventes.

7 Primes perçues dans le Québec.

8 Nombre d'entreprises.

9 Nombre de Caisses populaires et des *credit unions*, plus le nombre des succursales des banques au Québec.

10 Pour les banques, actifs imputables aux opérations dans le Québec.

11 Revenus bruts imputables aux opérations dans le Québec.

Dans une enquête comme celle que nous faisons, malheureusement, on peut dire que les échantillons contiennent un « biais » systématique en faveur des établissements les plus importants. En ce qui concerne le secteur manufacturier, l'échantillon a été délibérément construit pour ne retenir que les établissements d'une taille minimum⁵. Si nous pouvions poser que la taille des établissements était absolument indépendante des trois catégories de contrôle que nous avons, nous pourrions négliger ce « biais » en observant que les proportions relatives à chaque catégorie de contrôle n'en seraient pas affectées. Comme nous l'avons dit précédemment toutefois, tel n'est pas le cas. En négligeant les petits établissements, nous négligeons bien plus les établissements francophones que les établissements anglophones ou étrangers.

Nous allons donc considérer les quatre possibilités suivantes du point de vue du groupe canadien francophone :

- 1° *hypothèse maximum* : tous les établissements hors de l'échantillon sont sous contrôle canadien francophone ;
- 2° *hypothèse minimum* : aucun des établissements hors de l'échantillon n'est sous contrôle canadien francophone ;
- 3° *hypothèse moyenne* : les établissements hors de l'échantillon sont dans la même proportion (Canadiens français, Canadiens anglais ou étrangers) que dans l'échantillon ;
- 4° *hypothèse présumée* : les établissements hors de l'échantillon sont répartis entre les trois catégories dans la proportion jugée la plus convenable, compte tenu du secteur envisagé et de la valeur de l'échantillon. Un échantillon dont la couverture est de 40% par exemple, dans une industrie manufacturière où 30% des établissements de l'échantillon sont sous contrôle canadien francophone peut nous avoir amené à poser comme hypothèse présumée que 60% des établissements hors de l'échantillon sont sous contrôle canadien francophone.

Ces quatre cas épuisent tout ce qui est concevable quant aux établissements sur lesquels nous n'avons pas d'information directe. Il n'est pas nécessaire cependant de retenir toutes les possibilités. Nous n'en retiendrons qu'une seule que nous allons désigner d'*hypothèse probable*. L'hypothèse probable est celle que nous choisissons parmi les quatre hypothèses possibles.

4. Sources

L'identification des entreprises selon l'origine des propriétaires est tirée des sources suivantes :

1. Sources publiques, telles que les publications de la société *Financial Post* : *Directory of Directors*, *The Corporation Service*, *Survey of Industrials*, *Survey of Mines* ; les autres répertoires bien connus, tels *Poor*, *Scott*, *Dunn and Bradstreet*, le *Canadian Trade Index*, le *National Reference Book*, le *Who's Who in Canada* et le *Canadian Who's Who*.

⁵ Soit tous les établissements de 50 employés et plus, ainsi que les établissements de 25 employés et plus dans les industries du vêtement, du meuble et à la rubrique « divers ».

2. Dossiers individuels Calura, i. e., les rapports annuels en application de la Loi sur les déclarations des corporations et des syndicats ouvriers.

Les informations relatives aux établissements du Québec proviennent du B. F. S., à l'exception de celles portant sur les expéditions à destination des autres provinces et de l'étranger, qui proviennent du Bureau de la statistique du Québec.

II. RÉPARTITION DE LA POPULATION ACTIVE SUIVANT LA PROPRIÉTÉ DES ÉTABLISSEMENTS

1. Vue d'ensemble

Les procédures d'enquête et de calcul qui viennent d'être décrites ont permis de répartir l'ensemble de la main-d'œuvre du Québec suivant qu'elle travaille dans des établissements canadiens francophones, canadiens anglophones et étrangers.

TABLEAU 2

*Importance des établissements francophones, anglophones et étrangers, dans chaque secteur d'activité, selon les effectifs, Québec 1961
(Hypothèse probable)*

	Travailleurs (en milliers)	Population active à l'emploi des établissements (%)			
		Franco- phones	Anglo- phones	Étran- gers	Total
Tous les secteurs	1 515.3	47.3	37.7	15.0	100
Agriculture	131.2	91.3	8.7	0.0	100
Mines	25.9	6.5	53.1	40.4	100
Industrie de fabrication	468.3	21.8	46.9	31.3	100
Construction	126.4	50.7	35.2	14.1	100
Transports et communications (secteur privé)	102.4	37.5	49.4	13.1	100
Commerce de gros	69.3	34.1	47.2	18.7	100
Commerce de détail	178.7	56.7	35.8	7.5	100
Finances	62.2	25.8	53.1	21.1	100
Services	350.9	71.4	28.6	0.0	100

Ce tableau résume la situation. Dans l'hypothèse la plus vraisemblable, les établissements canadiens francophones emploient 47.3% de la population active au Québec, les établissements canadiens anglophones 37.7% et les établissements étrangers 15.0%.

Compte tenu de l'importance relative des secteurs retenus, on peut observer que près de la moitié des travailleurs des établissements francophones (soit 24% de la main-d'œuvre totale) proviennent de l'agriculture et des services (enseignement et santé par exemple). Les entreprises francophones emploient à peu près la moitié des travailleurs du commerce de détail et de la construction, mais dans les autres secteurs, elles sont beaucoup moins importantes.

Les entreprises étrangères, de leur côté, emploient 15.0% de la main-d'œuvre totale au Québec. Elles sont très fortement concentrées dans le secteur manufacturier puisque les deux tiers de leur 15% proviennent de ce secteur. Relativement aux secteurs eux-mêmes, comme on le voit au tableau 2, les entreprises étrangères emploient 40% de la main-d'œuvre engagée dans les mines, 31% de celle engagée dans la fabrication et 21% de celle des institutions financières.

TABLEAU 3
Industrie manufacturière
(Hypothèse probable)

	Établissements sous contrôle			Total
	C.-F.	C.-A.	Étranger	
Nombre d'employés	21.8	46.9	31.3	100
Valeur ajoutée	15.4	42.8	41.8	100
Valeur des expéditions	16.4	42.8	40.8	100

2. Un choix de mesures

Jusqu'ici l'importance des établissements a été mesurée par le nombre des employés. Cette mesure n'est pas la meilleure, mais c'est la seule qui soit disponible pour l'ensemble de l'économie. Par contre, en ce qui concerne le secteur manufacturier, nous avons pu obtenir des informations beaucoup plus complètes.

Aussi pourrions-nous estimer de nouveau la place qu'occupent les établissements francophones, anglophones et étrangers dans ce secteur d'activités. Comme la production par employé est fort différente selon l'une ou l'autre catégories de propriétaires (ce sur quoi nous revenons plus loin), la réponse varie quand on passe d'une mesure par le nombre d'employés à celle de la valeur ajoutée ou de la valeur des expéditions. En somme, alors que les établissements canadiens francophones emploient 21.8% de la main-d'œuvre du secteur manufacturier, ils ne contribuent qu'à 15.4% de la valeur ajoutée du secteur. À l'autre extrême, les établissements étrangers, qui occupent 31.3% de la main-d'œuvre, produisent 41.8% de la valeur ajoutée.

Avant d'examiner les statistiques plus en détail, il convient de nous arrêter un moment sur les règles de calcul. Nous avons défini antérieurement quelques hypothèses suivant lesquelles nous sommes passés des échantillons ayant servi à l'enquête à des données portant sur l'ensemble des activités de chaque secteur. Comme les résultats sur échantillons sont les seules informations « certaines » et que tous les autres relèvent de la conjecture, nous donnons au tableau 4 l'éventail complet des possibilités. Nous retenons seulement les mesures basées sur la valeur ajoutée.

Suivant l'échantillon, les établissements canadiens francophones ont contribué à 10.2% de la valeur ajoutée totale de l'industrie manufacturière du Québec en 1961. Si notre échantillon offrait toutes les garanties de bien représenter l'ensemble de l'industrie manufacturière, l'extrapolation des résultats de l'échantillon,

TABLEAU 4
Industrie manufacturière totale

	Établissements sous contrôle			Total
	C.-F.	C.-A.	Étranger	
A Valeur ajoutée				
1 Échantillon	10.2	43.7	46.1	100
2 Hypothèse canadienne francophone minimum	8.4	46.3	45.3	100
3 Hypothèse canadienne francophone maximum	26.2	35.8	37.9	100
4 Hypothèse moyenne	11.6	44.1	44.2	100
5 Hypothèse probable	15.4	42.8	41.8	100

TABLEAU 5
Valeur ajoutée de l'industrie manufacturière
Chaque groupe en % du total de chaque industrie
(Hypothèse probable)

	Établissements sous contrôle			Total
	C.-F.	C.-A.	Étranger	
1a Aliments	30.9	32.0	38.1	100
1b Boissons	4.7	64.9	30.4	100
2 Tabac	0.9	31.2	67.9	100
3 Caoutchouc	8.0	37.5	54.5	100
4 Cuir	49.4	46.3	4.3	100
5 Textiles	2.1	68.3	29.6	100
6 Bonneterie	24.7	53.2	22.1	100
7 Vêtements	9.2	88.6	3.2	100
8 Bois	83.9	13.2	2.8	100
9 Meuble	39.4	53.6	7.0	100
10a Pâtes et papier	4.8	53.3	41.9	100
10b Produits du papier	22.0	41.2	33.8	100
11 Imprimerie et édition	28.2	65.7	6.1	100
12a Fer et acier	11.7	28.9	59.4	100
12b Métaux non-ferreux	3.7	11.6	84.7	100
13 Produits métalliques	23.7	35.9	40.4	100
14 Machinerie	18.3	17.0	64.7	100
15 Matériel de transport	6.4	14.4	79.2	100
16 Appareils électriques	6.6	58.0	35.4	100
17 Produits minéraux non-métalliques	14.8	51.2	34.0	100
18 Pétrole et houille	0.0	0.0	100.0	100
19 Produits chimiques	6.5	16.4	77.1	100
20a Instruments de précision	4.6	23.5	71.9	100
20b Autres	24.5	41.3	34.2	100
Total	15.4	42.8	41.8	100

industrie par industrie, fixerait à 11.6% la part des établissements canadiens francophones dans la valeur ajoutée totale. C'est ce calcul que nous avons désigné d'*hypothèse moyenne*. Quoique l'échantillon soit excellent à plusieurs égards, (puisque'il rend compte de près de 80% de la valeur de la production), il n'est pas représentatif, au sens strict du terme, de la façon qu'il a été construit. Nous avons donc l'hypothèse probable, définie à la section 3. précédente, qui constitue à nos yeux l'approximation la plus fidèle de la réalité. Dans cette hypothèse, les établissements canadiens francophones comptent pour 15.4% de la valeur ajoutée de l'industrie, les établissements canadiens anglophones, pour 42.8% et les établissements étrangers pour 41.8%. Telle est la *Mesure de notre taille*⁶, la mesure que nous trouvons trente ans après la première tentative de Victor Barbeau.

Les hypothèses-limites ont été posées aussi. Les établissements canadiens francophones contribuent au minimum à 8.4% de la valeur ajoutée et au maximum, à 26.2% de la valeur ajoutée de l'industrie. Ces deux pourcentages extrêmes sont tenus pour certains. L'*hypothèse minimum* du point de vue du groupe canadien francophone est l'*hypothèse maximum* du point de vue des deux autres groupes. C'est ainsi qu'on peut avancer que les établissements canadiens anglophones et étrangers comptent pour un pourcentage maximum d'un peu plus de 45% chacun. Enfin, à l'hypothèse maximum du groupe canadien francophone correspond l'hypothèse minimum des deux autres groupes : les établissements canadiens anglophones comptent pour au moins 35.8% de la valeur ajoutée et les établissements étrangers comptent pour au moins 37.9% de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière⁷

3. Structure industrielle des groupes francophones, anglophones et étrangers

Comme on sait, l'industrie manufacturière a été divisée en 24 secteurs. Nous sommes donc en mesure de savoir dans quels secteurs particuliers se spécialisent pour ainsi dire les entrepreneurs canadiens francophones, canadiens anglophones et étrangers. Le tableau 5 indique comment se répartit entre les secteurs la valeur ajoutée sous le contrôle de chacun des trois groupes. Nous retenons la valeur ajoutée de l'hypothèse probable à cette fin.

⁶ Victor BARBEAU, *Mesure de notre taille*, imprimé au *Devoir*, Montréal, 1936.

⁷ Bien qu'il n'existe aucune autre étude avec laquelle nos résultats puissent être comparés quant aux établissements canadiens francophones et canadiens anglophones le B. F. S. a donné, pour la première fois en 1967, une estimation des établissements manufacturiers étrangers au Québec (*The Canadian Balance of International Payments, 1963, 1964 and 1965 and International Investment Position*, cat. 62-201, p. 95). Suivant cette estimation, la valeur ajoutée dans les établissements étrangers du Québec s'élèverait en 1961, à 35.6% de la valeur ajoutée totale de l'industrie manufacturière. Notre hypothèse probable donne 41.8%, et notre hypothèse étrangère minimum, 37.9% (hypothèse canadienne francophone maximum, tableau 4). Notre estimation étant supérieure à celle du B. F. S. des commentateurs s'imposent :

1. Compte tenu des différences de définition et de couverture, les deux estimations sont compatibles. La nôtre est basée sur les concepts Calura (Rapports publiés en vertu de la *Loi sur les Déclarations des Corporations et des Syndicats Ouvriers*), tandis que celle du B. F. S. se fonde sur les concepts de balance des paiements. Les différences sont

Les différences sont tellement nettes entre les trois groupes que même sans l'aide de calculs systématiques on peut aisément associer les secteurs manufacturiers à l'un ou l'autre des groupes « nationaux ». Considérons le tableau 6, par exemple.

TABLEAU 6

Secteurs manufacturiers dont 50% de la valeur ajoutée et plus, appartient à l'un des trois groupes

<i>Groupe canadien anglophone</i>		<i>Groupe canadien francophone</i>		<i>Groupe étranger</i>	
Bois	83.9%	Vêtements	88.6%	Pétrole	100 %
(Cuir	49.4)	Textiles	68.3	Métaux non-ferreux	84.7
		Imprimerie et édition	65.7	Équipement de transport	79.2
		Boissons	64.9	Produits chimiques	77.1
		Appareils électriques	58.0	Instruments de précision	71.9
		Meuble	53.6	Tabac	67.9
		Bonneterie	53.2	Machinerie	54.7
		Produits minéraux non-métalliques	51.2	Fer et acier	59.4
				Caoutchouc	54.5

À l'exception de quatre d'entre eux sur vingt-quatre (aliments, produits du papier, produits métalliques et autres), les secteurs manufacturiers sont nettement

nombreuses ; elles sont énumérées dans la publication du B. F. S. citée plus haut (pp. 81 à 84). En outre l'estimation du B. F. S. est sous-estimée puisque les entreprises étrangères retenues sont celles dont le capital investi au Canada s'élève au moins à un million de dollars (dette à long terme et capital-actions moins l'investissement à l'étranger). La sous-estimation serait de l'ordre de 5%. Correction faite de ce 5%, les deux chiffres de valeur ajoutée seraient presque identiques. (En chiffres absolus, le B. F. S. aurait 1,200 millions et notre échantillon indique 1,220 millions), indépendamment des différences de définition.

2. Ces observations indiqueraient donc que notre hypothèse étrangère minimum serait la meilleure hypothèse en ce qui concerne le groupe étranger. En d'autres termes notre échantillon des établissements étrangers comprendrait tous les établissements étrangers. Notre couverture serait de 100%. Une telle chose est possible mais assez peu vraisemblable.

Si notre hypothèse probable avait limité le groupe étranger à 37.9% de la valeur ajoutée totale, c'est le groupe canadien anglophone qui aurait bénéficié de la différence et rien n'aurait été ajouté au groupe canadien francophone, en tout état de cause. On aurait alors les proportions suivantes (en % de la valeur ajoutée totale) :

Groupe canadien-français : 15.4%
 Groupe canadien-anglais : 46.7%
 Groupe étranger : 37.9%

sous le contrôle d'un des trois groupes. Le groupe canadien francophone domine dans l'industrie du bois et vient près de le faire dans le cuir (49.4%). Les entrepreneurs canadiens anglophones et les entrepreneurs étrangers se partagent chacun neuf zones d'influence. Le groupe canadien anglophone contrôle le vêtement, le textile et la bonneterie, puis le meuble, les pâtes et papier, l'imprimerie et l'édition, enfin d'autres secteurs moins complémentaires : les boissons, les appareils électriques et les minéraux non-métalliques. De leur côté, les entrepreneurs étrangers sont solidement établis dans le pétrole, les métaux non-ferreux, l'équipement de transport, les produits chimiques et les instruments scientifiques dont ils produisent au moins 70% de la valeur des ventes ; ils dominent encore dans le tabac, la machinerie, les produits du fer et de l'acier, enfin dans le caoutchouc. Dans « ses » industries, le groupe étranger exerce une prédominance plus marquée que le groupe canadien anglophone sur les siennes. En moyenne (non-pondérée), le groupe étranger compte pour 73.6% de la valeur ajoutée des industries dont il est le producteur principal, tandis que le groupe canadien anglophone ne contribue qu'à 62% de la valeur ajoutée des industries dont il est le producteur principal.

Cette présentation permet de voir que par comparaison le groupe canadien francophone est le partenaire d'un « tiers » ordre dans l'ensemble, et qu'en dépit d'une certaine concentration de ses investissements, comme nous le verrons plus loin, il ne domine dans aucun des secteurs considérés, sauf le bois⁸.

L'importance du groupe dans chaque secteur est mesurée ici par rapport à la production totale de chaque secteur. On peut également la mesurer par rapport à la production totale du groupe. Le groupe canadien francophone produit 83.9% de la valeur ajoutée de l'industrie du bois ; demandons-nous maintenant ce que ce pourcentage représente dans l'ensemble de la production du groupe canadien francophone. La réponse est 13.7%. Dans le premier cas, il s'agit de ce qu'on appelle souvent une spécialisation absolue, dans le second, d'une spécialisation relative⁹. Quand on rapproche ce dernier pourcentage du 2.5% qui constitue l'importance de l'industrie du bois dans l'ensemble de l'industrie manufacturière, on en conclut que le groupe canadien francophone est fortement « spécialisé » dans cette industrie. Quand on généralise ce genre de calcul, on décrit alors la structure ou la répartition industrielle des établissements francophones, anglophones et étrangers. Le tableau 7 donne cette répartition. On observe que la production canadienne francophone est relativement concentrée dans les produits alimentaires (20.9% de la production francophone totale), puis dans le bois (13.7%), dans l'imprimerie et l'édition (9.6%), les produits métalliques (9.4%), les produits du cuir (6.9%). Le reste de la production des établissements francophones est dispersée dans les autres secteurs à raison de 2 à 3%

⁸ Si les secteurs étaient subdivisés suffisamment, on trouverait sans doute des entreprises canadiennes francophones, producteur principal de quelque chose. Mais relativement aux deux autres groupes et relativement à la production manufacturière totale, l'influence du groupe canadien francophone n'en serait pas accrue.

⁹ Dans un tableau dont les colonnes désignent les groupes (canadien francophone, canadien anglophone et étranger) et les lignes, les secteurs industriels, le premier cas représente un calcul horizontal des pourcentages, le second, un calcul vertical des pourcentages.

dans chacun. Le groupe canadien anglophone, de son côté, compte 15.4% de sa production dans l'industrie du vêtement, 12.3% dans l'industrie de la pâte et du papier, 11.1%, dans l'industrie du textile. Le groupe étranger est d'abord dans les produits chimiques (12.9%) puis dans les métaux non-ferreux (11.4%) et le matériel de transport (11.1%). On le trouve également bien représenté dans l'industrie des pâtes et papier, ainsi que dans les produits alimentaires.

Les pourcentages que nous venons de citer dépendent à la fois de la spécialisation de chacun des groupes et de l'importance du secteur par rapport à l'ensemble de la production manufacturière. Il convient d'isoler ces deux phénomènes.

TABLEAU 7

Valeur ajoutée en % du total de chacun des groupes canadien francophone, canadien anglophone, étranger (Hypothèse probable)

	Établissements sous contrôle			Total de l'industrie
	C.-F.	C.-A.	Étranger	
1a Aliments	20.9	7.8	9.5	10.4
1b Boissons	1.3	6.4	3.1	4.2
2 Tabac	0.2	2.0	4.5	2.7
3 Caoutchouc	0.6	1.0	1.5	1.1
4 Cuir	6.9	2.4	0.2	2.2
5 Textiles	0.9	11.1	4.9	6.9
6 Bonneterie	2.6	2.0	0.8	1.6
7 Vêtements	3.9	15.4	0.6	7.4
8 Bois	13.7	0.8	0.2	2.5
9 Meuble	5.3	2.6	0.3	2.1
10a Pâtes et papier	3.1	12.3	9.9	9.9
10b Produits du papier	3.1	2.1	1.7	2.1
11 Imprimerie et édition	9.6	8.0	0.8	5.2
12a Fer et acier	0.9	0.8	1.6	1.2
12b Métaux non-ferreux	1.3	1.5	11.4	5.7
13 Produits métalliques	9.4	5.2	5.9	6.1
14 Machinerie	2.1	0.7	2.8	1.8
15 Matériel de transport	2.4	1.6	11.1	5.9
16 Appareils électriques	2.3	7.1	4.5	5.3
17 Produits minéraux non-métalliques	3.3	4.2	2.8	3.5
18 Pétrole et houille	0.0	0.0	6.2	2.6
19 Produits chimiques	2.9	2.7	12.9	7.0
20a Instruments de précision	0.2	0.4	1.2	0.7
20b Autres	3.1	1.9	1.6	1.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
χ^2 sur ces pourcentages	113.88	29.96	39.83	
χ^2 sur les données en chiffres absolus	3 647.0	961.0	1 292.0	

Note : Les structures sont significativement différentes (à 5%) si $\chi^2 > 35.2$ pour 23 degrés de liberté. Le χ^2 s'applique strictement à des valeurs absolues.

nes pour faire ressortir la spécialisation proprement dite des groupes. Le tableau 8 fournit l'information nécessaire à cette fin. Prenons le secteur des produits alimentaires : la production de ce secteur représente 10.4% de la production manufacturière totale. Quand un groupe excède ce pourcentage, c'est qu'il est plus spécialisé dans ce secteur que les autres groupes. Il s'agit donc bien d'une spécialisation relative, comme nous avons dit précédemment. On lit à la première ligne du tableau 8 que le groupe canadien francophone excède la moyenne du secteur des produits alimentaires par 10.5%, tandis que le groupe canadien anglophone est à -2.6% et le groupe étranger, à -0.9% de leur production totale respective. Le groupe canadien francophone est donc nettement sureprésenté dans le secteur des produits alimentaires.

TABLEAU 8

Sur ou sous (—) représentation de chaque groupe dans chaque secteur

Secteur	Établissements sous contrôle		
	C.-F.	C.-A.	Étranger
1a Aliments	+10.5	- 2.6	- 0.9
1b Boissons	- 2.9	+ 2.2	- 1.1
2 Tabac	- 2.5	- 0.7	+ 1.8
3 Caoutchouc	- 0.5	- 0.1	+ 0.4
4 Cuir	+ 4.7	+ 0.2	- 0.2
5 Textiles	- 6.0	+ 4.2	- 2.0
6 Bonneterie	+ 1.0	+ 0.4	- 0.8
7 Vêtements	- 3.5	+ 8.0	- 6.8
8 Bois	+11.2	- 1.7	- 2.3
9 Meuble	+ 3.2	+ 0.5	- 1.8
10a Pâtes et papier	- 6.8	+ 2.4	0
10b Produits du papier	+ 1.0	—	- 0.4
11 Imprimerie et édition	+ 4.4	+ 2.8	- 4.4
12a Fer et acier	- 0.3	- 0.4	+ 0.4
12b Métaux non-ferreux	- 4.4	- 4.2	+ 5.7
13 Produits métalliques	+ 3.3	- 0.9	- 0.2
14 Machinerie	+ 0.3	- 1.1	+ 1.0
15 Matériel de transport	- 3.5	- 4.3	+ 5.2
16 Appareils électriques	- 3.0	+ 1.8	- 0.8
17 Produits minéraux non-métalliques	- 0.2	+ 0.7	- 0.7
18 Pétrole et houille	- 2.6	- 2.6	+ 3.6
19 Produits chimiques	- 4.1	- 4.3	+ 5.9
20a Instruments de précision	- 0.5	- 0.3	+ 0.5
20b Autres	+ 1.2	0	- 0.3
Σ des chiffres absolus	81.6	46.4	49.0

Note : Du tableau 7, les chiffres de la dernière colonne ont été soustraits de celui des colonnes de gauche pour donner les chiffres suivants.

Pour simplifier, retenons seulement les spécialisations positives ou les sur-représentations de chacun des groupes : nous obtenons alors le tableau 9 dans lequel les secteurs sont classés par ordre d'importance décroissante du point de

vue de chaque groupe. Pour les groupes anglophones et étrangers, la spécialisation relative représente également une spécialisation absolue (du côté des secteurs). Il suffit de comparer le tableau 9 et le tableau 6 pour s'en convaincre. Il en va autrement du groupe francophone. Son importance totale dans l'ensemble de l'industrie manufacturière est si faible que l'industrie du bois mise à part, la production n'est jamais suffisante pour atteindre plus de 50% du marché, quel que soit le degré de spécialisation.

TABLEAU 9
Secteurs de surreprésentation

<i>Établissements canadiens francophones</i>		<i>Établissements canadiens anglophones</i>		<i>Établissements étrangers</i>	
Bois	11.2	Vêtements	8.0	Produits chimiques	5.9
Aliments	10.5	Textile	4.2	Métaux non-ferreux	5.7
Cuir	4.7	Imprimerie et édition	2.8	Équipement de transport	5.2
Imprimerie et édition	4.4	Pâtes et papier	2.4	Pétrole et houille	3.6
Produits métalliques	3.3	Boissons	2.2	Tabac	1.8
Meuble	3.2	Appareils électriques	1.8	Machinerie	1.0
Autres	1.2	Produits minéraux non-métalliques	0.7	Instruments de précision	0.5
Bonnerie	1.0	Meuble	0.5	Caoutchouc	0.4
Machinerie	0.3	Cuir	0.2	Fer et acier	0.4

La somme arithmétique des pourcentages du tableau 8 est égale à zéro par définition¹⁰. Si on fait la somme des chiffres absolus, on obtient une mesure de l'écart total d'un groupe à la structure moyenne de l'industrie manufacturière. La mesure est 81.6 pour le groupe canadien francophone, 46.4 pour le groupe canadien anglophone et 49.0 pour le groupe étranger. Quoique la mesure soit grossière, il ne fait pas de doute que la structure industrielle du groupe canadien francophone est tout à fait différente de la structure moyenne et qu'elle est beaucoup plus différente que celle des deux autres groupes. Cette observation signifie que les entrepreneurs canadiens francophones sont beaucoup plus concentrés dans certaines industries que les deux autres groupes et qu'à cette concentration correspond une sous-représentation, pour ne pas dire une absence, également remarquable dans les autres industries. L'image du groupe canadien francophone qui se dessine présentement est l'image d'un groupe qui n'est pas encore ferme-

¹⁰ En fait, les arrondissements effectués donnent une somme différente de zéro.

ment implanté dans l'industrie manufacturière et qui s'est donné quelques flots d'implantation (le bois, les produits alimentaires, le cuir, l'imprimerie et l'édition, les produits métalliques) sur lesquels il concentre la majeure partie¹¹ de ses maigres ressources. Un trait supplémentaire à ce tableau, trait qui n'exige aucune vérification laborieuse, consiste dans le fait que les industries canadiennes francophones sont des industries traditionnelles qui existaient toutes au XIX^e siècle.

Les deux autres groupes, par contre, s'identifient bien davantage à la structure manufacturière moyenne du Québec. D'abord parce qu'ils sont, l'un et l'autre, près de trois fois plus importants que le groupe canadien francophone (1,350 millions chacun contre 500 millions dans le groupe canadien francophone), ensuite parce qu'ils sont l'un et l'autre bien répartis entre les différents secteurs industriels. Le groupe canadien anglophone est plus proche de la structure moyenne que le groupe étranger. La valeur du χ^2 , (que l'on applique aux pourcentages du tableau 7) indique qu'au niveau de 5%, la structure canadienne anglophone n'est pas significativement différente de la structure moyenne. (On a environ 12% de chances de se tromper quand on affirme qu'elle est différente). Par contre la structure étrangère est différente suivant une probabilité d'environ 99%.

III. PERFORMANCE DES ENTREPRISES DANS LE SECTEUR DE LA FABRICATION

Nous abordons maintenant l'étude des caractéristiques des industries entre lesquelles se répartissent les propriétaires canadiens-français, canadiens-anglais et étrangers. Ces caractéristiques tiendront lieu d'indices de comportement dans la mesure où on va au-delà du jeu des moyennes arithmétiques.

1. Taille des établissements

Une première caractéristique que nous considérerons se rapporte à la taille des établissements. La taille des établissements tire son importance du fait qu'elle affecte les coûts de production. Quand la production comporte des coûts fixes, il y a intérêt à produire davantage car les coûts moyens diminuent. Il est généralement admis que les économies de dimension sont substantielles dans l'industrie manufacturière. Nous n'avons pas de données quant aux coûts de production comme tels, mais nous pensons qu'il existe une forte association entre la taille des établissements et la productivité du travail.

La différence est énorme dans la taille des établissements quand on compare les groupes canadien francophone, canadien anglophone et étranger. Quand la taille des établissements est mesurée par la valeur ajoutée, on observe que l'établissement étranger est sept fois plus grand et l'établissement canadien anglophone quatre fois plus grand que l'établissement canadien francophone. Tandis que dans celui-ci, on produit une valeur moyenne de \$792,000, dans l'établissement anglo-

¹¹ Majeure partie, puisque les cinq secteurs mentionnés représentent 60.5% de la production manufacturière totale des entrepreneurs canadiens francophones.

TABLEAU 10
Industrie manufacturière
Valeur ajoutée par établissement (en nombres-indices),
total de l'échantillon de chaque secteur = 100

	Établissements sous contrôle			Total de l'échantillon	Total de l'industrie
	C.-F.	C.-A.	Étranger		
1a Aliments	44.3	118.1	227.5	100	10.1
1b Boissons	13.7	313.9	98.0	100	18.0
2 Tabac	11.8	202.8	88.3	100	62.4
3 Caoutchouc	131.3	106.1	92.9	100	56.1
4 Cuir	111.1	88.9	148.1	100	42.6
5 Textiles	25.6	97.8	136.1	100	31.7
6 Bonneterie	63.2	96.5	219.3	100	43.9
7 Vêtements	74.1	100.0	238.7	100	51.6
8 Bois	89.7	130.8	148.7	100	12.8
9 Meuble	67.5	117.5	250.0	100	22.5
10a Pâtes et papier	45.2	96.4	122.9	100	91.9
10b Produits du papier	71.4	85.7	157.1	100	45.5
11 Imprimerie et édition	99.2	106.9	244.3	100	13.0
12a Fer et acier	32.7	94.0	154.8	100	38.7
12b Métaux non-ferreux	—	30.9	125.2	100	30.1
13 Produits métalliques	43.4	90.9	204.9	100	18.9
14 Machinerie	54.3	58.3	153.0	100	41.1
15 Matériel de transport	25.8	50.9	168.8	100	30.8
16 Appareils électriques	29.7	132.7	86.1	100	45.5
17 Produits minéraux non-métalliques	31.3	118.1	129.7	100	15.4
18 Houille et pétrole	—	—	100.0	100	100.0
19 Produits chimiques	29.5	45.3	126.1	100	28.2
20a Instruments de précision	29.5	54.1	180.3	100	13.1
20b Autres	66.7	84.3	186.3	100	27.5
Total ¹	16.7	70.0	118.7	100	30.7

¹ Dimension moyenne pondérée par la valeur ajoutée.

phone, on produit \$3.3 millions et dans l'établissement étranger, on produit \$5.6 millions ¹².

Le tableau 10 révèle également que, quel que soit le secteur industriel, l'établissement canadien francophone est toujours plus petit que l'établissement étranger ¹³. Il est toujours plus petit aussi que l'établissement canadien anglophone, sauf dans le secteur du cuir. La plus faible taille des établissements canadiens francophones ne laisse donc aucun doute, indépendamment du secteur industriel dont il s'agisse.

¹² On peut pondérer la dimension des établissements de chaque industrie par le nombre des établissements ou par la valeur ajoutée. Les chiffres ci-dessus se rapportent à la dimension pondérée par la valeur ajoutée.

¹³ Sauf dans le secteur des produits de caoutchouc. Nous ne mettons pas cette exception dans le texte, parce que notre chiffre, ici, est une estimation.

Bien entendu, les disparités de dimension ne sont pas les mêmes d'un secteur à l'autre. Ces disparités sont reproduites au tableau 10 sous la forme d'indices où la dimension de l'établissement de chaque secteur de l'échantillon = 100. Notons que les calculs de dimension sont basés sur l'échantillon et que celui-ci, par construction, a éliminé tous les petits établissements. La dernière colonne du tableau 10 révèle qu'il en est bien ainsi. Pour une dimension égale à 100 dans l'échantillon, la dimension moyenne dans l'ensemble de l'industrie manufacturière est égale à 30.7. Les établissements ont été déjà « homogénéisés », si nous pouvons parler ainsi, de sorte que les différences de dimension que nous trouvons entre les groupes de Canadiens français, de Canadiens anglais et d'étrangers en sont d'autant plus significatives.

Comme la taille moyenne (sinon optimale) varie d'une industrie à une autre, il est nécessaire de vérifier si le résultat d'ensemble que nous venons de rapporter reste vrai pour des industries particulières. On pourrait imaginer en effet, comme première possibilité, que les établissements canadiens francophones sont dans des industries où la technique et les marchés commandent des établissements de faible dimension. De même les entrepreneurs étrangers pourraient se trouver dans des industries où les établissements sont toujours de grande taille. La dimension moyenne des établissements canadiens francophones ou étrangers serait alors un phénomène de structure industrielle particulier à chacun des deux groupes. Une deuxième possibilité, c'est que dans la même industrie, et à la limite dans la fabrication d'un seul et même produit, l'entrepreneur canadien francophone a toujours un plus petit établissement que l'entrepreneur étranger ou canadien anglophone.

Ces deux cas se présentent à la fois dans la réalité, car ils ne sont pas indépendants. S'il est vrai que l'entrepreneur canadien francophone ne parvient pas ou ne désire pas accroître la taille de son exploitation, comme son concurrent immédiat dans la même industrie, il évitera aussi les industries dont les établissements sont toujours de grande dimension.

Pour départager ces deux influences sur la dimension moyenne des établissements, on peut appliquer la méthode de calcul décrite en *annexe*. On se rend compte alors que ce n'est pas la structure industrielle propre à chaque groupe qui explique les différences de dimension dans les établissements.

L'effet de structure s'élève à 7.2% de la différence totale dans le cas des groupes canadien anglophone et canadien francophone, puis moins de 2% dans le cas des groupes étranger et canadien francophone. L'effet de dimension proprement dit (dimension dans chaque industrie prise une à une) s'élève à 40% de la différence totale dans les deux cas. Enfin, l'effet conjoint excède 50%. Suivant l'interprétation générale que nous donnons de l'effet conjoint, ces chiffres montrent que les différences intergroupes dans la taille des établissements s'accroissent considérablement quand on passe des industries à petite dimension aux industries où la grande dimension est de rigueur. En d'autres mots, les Canadiens francophones n'ajustent pas la dimension de leurs établissements en fonction de l'industrie dans laquelle ils sont ; peut-être ne serait-ce pas excessif de penser que les francophones ne dépassent jamais une certaine taille maximum quelle que soit

l'industrie, de sorte que plus ils s'engagent dans les industries à grande dimension, plus le décalage augmente entre eux et leurs concurrents canadiens anglophones ou étrangers.

2. La productivité du travail

La valeur ajoutée par travailleur distingue aussi nettement les trois catégories d'établissements que nous avons établies.

L'établissement canadien francophone a un niveau de productivité égal à 73.0% du niveau moyen de l'échantillon que nous avons ; il est donc de 27.0% moins productif.

La productivité du travail dans l'établissement canadien anglophone est également inférieure à la moyenne : elle est égale à 85.0% ; enfin celle de l'établissement étranger est de 33% plus élevée que la moyenne. Ces différences sont considérables sinon extraordinaires¹⁴. Nous avons calculé ces productivités par rapport à la moyenne pour nous donner une base unique de comparaison. Mais une division des indices les uns par les autres suffit pour comparer les établissements entre eux. La productivité de l'établissement canadien francophone est ainsi de 14.1% plus faible que celle de l'établissement canadien anglophone et de 45.1% plus faible que l'établissement étranger. L'établissement canadien anglophone, de son côté, est de 36% moins productif que l'établissement étranger. L'établissement étranger est plus productif que l'établissement moyen dans tous les secteurs sauf quatre. À l'inverse, l'établissement canadien francophone est moins productif que l'établissement moyen dans tous les secteurs sauf cinq.

L'établissement canadien anglophone occupe à cet égard une position mi-toyenne. Une analyse de variance révèle que les différences de productivité sont hautement significatives, aussi bien entre les industries qu'entre les trois catégories de propriétaires. Le test F donne 2.48 pour la structure industrielle, alors que le seuil de signification de 1% exige au moins 2.28, compte tenu des degrés de liberté que nous avons. Le même test prend une valeur de 7.65 pour les différences intergroupes, alors que le seuil de signification de 1% exige 5.12.

¹⁴ Que la productivité de l'établissement étranger soit plus élevée du tiers que la moyenne de tous les établissements au Québec n'est pas une situation aussi singulière qu'il paraît. C. D. BLYTH et E. B. CARTY avaient déjà établi que la productivité de l'établissement américain était de 36% supérieure à la moyenne de tous les établissements au Canada, et ce, pour l'année 1953 (*Canadian Journal of Economics & Political Science*, XXII, pp. 449-460). Dans son étude de 1961, le B. F. S. (« The Canadian Balance of International Payments, 1963, 1964 and 1965 and International Investment Position », p. 87) établit de nouveau que la productivité des établissements étrangers est de 35% supérieure, celle de l'établissement américain de 40% supérieure. Dans ces deux sources, la comparaison n'est pas tout à fait satisfaisante parce que les seules entreprises étrangères retenues sont celles qui ont un capital investi de un million et plus. Les filiales américaines en Australie auraient également une productivité de 36% supérieure à la moyenne australienne en 1961-62, (D. T. BRASH, *American Investment in Australian Industry*, Harvard University Press, 1966, p. 170). Enfin, au Royaume-Uni, pour un groupe d'industries dont les données sont comparables, les filiales américaines auraient de nouveau une productivité de 33% supérieure à la moyenne en 1950 et 1954 (J. H. DUNNING, *American Investment in British Manufacturing Industry*, Allen & Unwin, 1958, p. 181).

Le niveau de productivité est nettement plus faible dans les établissements canadiens francophones que dans les autres et il semble qu'il existe une assez forte association entre la part du marché que détiennent les Canadiens francophones dans chaque industrie et leur niveau relatif de productivité. Si on établit une corrélation de rang entre ces deux phénomènes (1^{re} colonne du tableau 5 et 1^{re} colonne du tableau 11) le coefficient s'élève à .657¹⁵.

TABLEAU 11

*Productivité moyenne du travail en nombres-indices ;
total de l'échantillon de chaque secteur = 100*

	Établissements sous contrôle			Total de l'échantillon
	C.-F.	C.-A.	Étranger	
1a Aliments	70	86	157	100
1b Boissons	58	108	95	100
2 Tabac	—	—	—	—
3 Caoutchouc	88	88	111	100
4 Cuir	103	96	123	100
5 Textiles	66	95	119	100
6 Bonneterie	97	93	137	100
7 Vêtement	75	103	116	100
8 Bois	101	99	98	100
9 Meuble	102	96	122	100
10a Pâtes et papier	91	104	95	100
10b Produits du papier	83	90	129	100
11 Imprimerie et édition	98	101	101	100
12a Fer et acier	62	106	108	100
12b Métaux non-ferreux	—	49	110	100
13 Produits métalliques	85	78	141	100
14 Machinerie	110	122	94	100
15 Matériel de transport	90	90	103	100
16 Appareils électriques	87	98	105	100
17 Produits minéraux non-métalliques	101	83	141	100
18 Pétrole et houille	—	—	100	100
19 Produits chimiques	76	45	117	100
20a Instruments de précision	78	101	101	100
20b Autres	70	100	127	100
Total	73	85	133	100

On note en effet que dans plusieurs secteurs, où la productivité du travail du groupe canadien francophone est élevée relativement aux autres groupes (sans être plus élevée absolument), la part canadienne francophone du marché est également élevée. Tels sont les secteurs du cuir, du bois, du meuble et de la machinerie. Dans d'autres secteurs, le décalage est tellement grand dans les niveaux de pro-

¹⁵ Ce coefficient est significatif à .001. Peut-on dire inversement que la part du marché détenue par le groupe canadien anglophone et par le groupe étranger est liée à une productivité relative supérieure ? Il ne semble pas. Les coefficients de corrélation de rang sont respectivement .256 et .310 et ne sont significatifs qu'à 11% et 7% respectivement.

ductivité que la comparaison perd son sens ; il faudrait évidemment décomposer les données et ventiler les secteurs suivant une classification beaucoup plus détaillée. Le secteur de l'alimentation entre dans cette catégorie, puisque l'établissement étranger affiche une productivité égale à 2.2 fois la productivité de l'établissement canadien francophone.

Ces réserves étant faites, rien n'autorise à minimiser l'importance du décalage global qui a été observé pour l'ensemble de l'industrie manufacturière. En un mot, l'établissement étranger est près de deux fois plus productif que l'établissement canadien francophone. Une aussi grande différence sur un même territoire est significative ; elle est bouleversante aussi.

Deux entreprises de productivité aussi différentes ne pourraient pas demeurer côte à côte longtemps si elles fabriquaient le même produit. Il est clair que l'entreprise la plus efficace éliminerait l'autre dans un régime de concurrence. Si l'entreprise canadienne francophone demeure sur le marché, c'est en règle générale qu'elle ne vend pas le même produit ; c'est en d'autres mots, que la structure des industries est différente pour les trois groupes en présence. En pratique la règle n'est pas aussi absolue sans doute et il convient maintenant de connaître la part exacte de ces disparités de productivité qui est attribuable à la structure des industries. Quoiqu'il en soit, les différences de productivité porteront moins à conséquence si elles sont attribuables à la structure industrielle que si elles se manifestent à l'intérieur des mêmes industries.

Appliquons donc de nouveau nos formules de standardisation. Nous reportant aux équations 3a et 3b de l'annexe, nous remplaçons simplement la variable D_i par P_i , où P_i désigne la valeur ajoutée par homme-année en dollars.

Voyons d'abord les différences de productivité entre les établissements sous contrôle canadien anglophone et les établissements sous contrôle canadien francophone. La différence à expliquer est de \$1,896 (tableau 12). Il appert que 20% de cette différence seulement est imputable à la structure industrielle, tandis que 36.5% est imputable au fait que dans les mêmes industries, la productivité du groupe francophone est inférieure à celle du groupe anglophone. Quant à l'effet conjoint, il s'interprète de la même façon que pour la dimension des établissements. Comme le groupe canadien francophone accuse une faible productivité, il aurait intérêt (relativement parlant) à concentrer ses ressources dans les industries où la productivité est généralement faible. Dans la mesure où le groupe canadien francophone s'écarte de cette conduite il est relativement plus défavorisé encore. Quarante-trois pour cent de la différence moyenne de productivité entre les deux groupes reflète cette mauvaise adaptation de la structure industrielle canadienne francophone au pattern de productivité qui caractérise le groupe.

Comparons maintenant la productivité des établissements étrangers à celle des établissements canadiens francophones. L'effet de structure s'élève à 36.4% de la différence totale de productivité entre les deux groupes. Comme dans le cas précédent, c'est nettement l'effet de productivité, à l'intérieur des mêmes industries, qui prédomine : il compte pour 55% de la différence totale. Enfin l'effet conjoint est minime, ce qui implique une faible présence du groupe canadien francophone dans les industries à très haute productivité du groupe étranger. Comme l'effet conjoint est élevé dans le rapport avec le groupe canadien anglo-

TABLEAU 12

Facteurs qui expliquent la productivité du travail dans les établissements sous contrôle canadien francophone, canadien anglophone et étranger

		<i>En dollars</i>	<i>En % du total</i>	
A. Établissements canadiens anglophones c. canadiens francophones				
1	Effet de structure	$\sum_i^n dY_i P_i^F$	382.54	20.17
2	Effet de productivité	$\sum_i^n dP_i Y_i^F$	691.95	36.48
3	Effet conjoint	$\sum_i^n dP_i dY_i$	821.56	43.32
4	Différence totale	$P^B - P^F$	1,896.05	100.00
B. Établissements étrangers c. canadiens francophones				
1	Effet de structure	$\sum_i^n dY_i P_i^F$	2,075.46	36.38
2	Effet de productivité	$\sum_i^n dP_i Y_i^F$	3,136.30	54.98
3	Effet conjoint	$\sum_i^n dP_i dY_i$	492.77	8.64
4	Différence totale	$P^E - P^F$	5,704.53	100.00

phone et qu'il est faible dans le rapport avec le groupe étranger, on est porté à penser que le groupe canadien francophone a tenté de s'implanter dans les industries où le groupe canadien anglophone domine (mais sans s'élever au même niveau de productivité), mais qu'il n'occupe pas encore le terrain plus dispendieux que constituent les industries typiques du groupe étranger.

Des corrélations de rang appropriées peuvent aussi répondre à la question de savoir dans quelle mesure la productivité moyenne des établissements d'un groupe dépend des industries dans lesquelles il est spécialisé. Comparons à cette fin la productivité de chaque industrie à la part de l'industrie que détient chacun des groupes. Les coefficients de corrélation de rang sont de +.57 - .32 et -.52 pour les établissements étrangers, canadiens anglophones et canadiens francophones, respectivement. Il est donc clair que le groupe étranger est concentré dans les industries à forte productivité et le groupe canadien francophone, dans les industries à faible productivité. Enfin le groupe canadien anglophone est concentré dans les industries à faible productivité, mais à un moindre degré.

En somme, les entreprises francophones ont une faible productivité, d'abord et surtout, parce que dans la plupart des industries où elles se trouvent, elles sont peu productives ; ensuite parce qu'elles se trouvent dans des industries dont la productivité est généralement peu élevée. Les entreprises anglophones de leur côté occupent le milieu du champ entre les deux autres groupes.

3. Exportations

La première étude qui a été faite des exportations du Québec a été publiée en 1961¹⁶. Elle se rapportait à l'année 1952. L'étude montrait que 45% de la production manufacturière du Québec était exportée à l'étranger et aux autres provinces. Dans *Statistiques* d'avril, mai, juin 1965¹⁷, on trouve le rapport d'une enquête analogue pour l'année 1961. On observe qu'en 1961, 45.9% de la production manufacturière a été exportée, dont 31.1 points de pourcentage aux autres provinces et 14.8 points à l'étranger. Le chiffre de 1961 est donc à peu près identique à celui de 1952.

TABLEAU 13

Exportations de l'industrie de fabrication, Québec 1961

	Établissements		
	Francophones	Anglophones	Étrangers
Exportations en pourcentage de la production totale des établissements	22.0	48.6	59.6
Pourcentage des exportations totales	4.5	44.0	51.5

Puisque notre échantillon néglige les établissements les plus petits (qui exportent moins que les plus grands) nous surestimons l'importance des exportations. En pourcentage de la valeur des expéditions, l'échantillon indique en effet que les exportations du Québec s'élèvent à 50.6%, tandis qu'elles représentent 45.9% en réalité, pour l'ensemble de l'industrie manufacturière.

La situation est très nette et se résume en quelques mots. C'est le groupe étranger qui exporte le plus à tous égards ; il est suivi d'assez près par le groupe canadien anglophone. Ces deux groupes exportent respectivement 51.5% et 44.0% des exportations manufacturières totales du Québec. Le groupe canadien francophone par contre, ne compte que pour 4.5% des exportations totales. En chiffres absolus, les exportations manufacturières du Québec s'élevaient à 3.4 milliards de dollars en 1961. À cette somme, le groupe canadien francophone a contribué pour environ 150 millions. Le décalage entre le groupe canadien francophone et les deux autres est considérable et frappant.

Les exportations représentent une proportion élevée de la production manufacturière du Québec. Mais il n'en est pas ainsi des entreprises canadiennes francophones. Dans notre échantillon, le groupe étranger exporte près de 60% de sa production, le groupe canadien anglophone, 48.6%, tandis que le groupe canadien francophone n'exporte que 21.9% de sa production¹⁸. L'entreprise canadienne

¹⁶ André RAYNAULD, *Croissance et structure économiques de la Province de Québec*, ministère de l'Industrie et du Commerce, Québec 1961, pp. 125 ss.

¹⁷ Bureau provincial de la statistique du Québec.

¹⁸ Le groupe canadien francophone compte pour environ 15% de la production manufacturière ; s'il exporte 22% de sa production, c'est dire que ses exportations représentent 3.3% de la production manufacturière totale du Québec. À ne pas confondre avec l'importance des exportations du groupe canadien francophone dans les exportations totales.

TABLEAU 14
*Industries exportatrices principales —
 Exportations en % du total de chaque groupe*

<i>Établissements sous contrôle</i>					
<i>Canadien francophone</i>		<i>Canadien anglophone</i>		<i>Étranger</i>	
Cuir	20.0%	Papier	23.8	Industries métalliques	17.0
Aliments et boissons	10.4	Industries métalliques	14.3	Matériel de transport	14.4
Papier	9.6	Vêtements	14.0	Produits chimiques	10.9
Bois	8.8	Aliments et boissons	8.5	Papier	10.4
Meuble	8.5	Appareils électriques	7.5	Aliments et boissons	10.2
				Pétrole	10.1
Total ci-haut	66.4		77.9		73.0
Autres productions	43.6		22.1		27.0
TOTAL	100.0		100.0		100.0

francophone est donc nettement tournée vers le marché local ; il serait à peine exagéré de dire que l'entreprise canadienne francophone, à toutes fins pratiques, n'exporte pas.

Notons d'abord qu'en proportion de la production, les entreprises du Québec exportent deux fois plus aux autres provinces qu'elles n'exportent à l'étranger. Les établissements étrangers observent cette moyenne, tandis que les établissements canadiens anglophones s'élèvent un peu au-dessus de cette moyenne et que les établissements canadiens francophones exportent quatre fois plus aux autres provinces qu'à l'étranger. Le groupe canadien francophone se distingue de nouveau sous cet aspect. Il exporte très peu et 80% de ce qu'il exporte est destiné aux autres provinces.

La nature des produits exportés par chacune des trois catégories d'établissements est très révélatrice. Pour simplifier la situation, nous avons construit un tableau dans lequel nous ne retenons que les six principales industries exportatrices de chaque groupe de propriétaires. De la façon dont les calculs sont effectués ici, le résultat dépend à la fois des exportations dans chaque industrie séparément et de la concentration du groupe dans l'industrie. On peut ainsi parler d'une « spécialisation » du groupe dans l'exportation des produits.

D'abord on note la présence des industries des produits alimentaires et du papier dans chacun des trois groupes. Ensuite, rien n'interdit de rapprocher les industries du groupe canadien francophone à celles du groupe étranger et on caractérise alors le groupe canadien francophone par le *cuir*, le *vêtement*, le *bois* et le *meuble*, tandis qu'on décrit le groupe étranger par les *industries métalliques*

primaires, le matériel de transport, les produits chimiques et les raffineries de pétrole. Il est difficile d'établir un contraste aussi frappant en aussi peu de mots entre les deux groupes. Enfin, le siège mitoyen qu'occupe le groupe canadien anglophone porte les étiquettes *industries métalliques primaires, vêtement, textile, et appareils électriques*.

Jusqu'à présent les économistes ont examiné les avantages et les inconvénients du capital étranger. Parmi les études de type empirique, nous en connaissons trois qui nous paraissent classiques à cet égard. Ce sont celles de A. E. Safarian au Canada, de John H. Dunning au Royaume-Uni et de D. T. Brash en Australie¹⁹. Les questions posées sont nombreuses : les entreprises étrangères sont-elles limitées dans leurs exportations ? sont-elles forcées d'importer des entreprises mères ? quelle est leur influence sur la balance des paiements ? ces entreprises favorisent-elles la transformation sur place des ressources naturelles ? sont-elles efficaces ? sont-elles un agent utile de transformation technologique ? limitent-elles l'emploi des nationaux dans les postes supérieurs ? Autant d'interrogations sur lesquelles les études de performance sont censées jeter la lumière.

Il est évident que notre étude ne vise aucunement à faire le bilan du capital étranger au Québec. Certains résultats cependant se rapportent assez directement à un objectif de ce genre. Tels sont ceux qui ont trait à la taille des établissements, à la production par employé et aux exportations. Limitons-nous ici à quelques remarques sur l'efficacité. Dans un contexte d'évaluation des bénéfiques que le Canada peut tirer du capital étranger, la dimension et la productivité des filiales sont comparées à celles des entreprises mères. Si l'efficacité des filiales n'est pas aussi grande que celle de l'entreprise mère, mieux vaut importer les produits de l'entreprise mère que de fabriquer les produits sur place à un coût plus élevé. Plus généralement, l'investissement direct étranger n'est avantageux pour le pays que s'il permet d'abaisser les coûts de production domestiques au niveau de ceux de l'étranger. On peut se montrer encore plus exigeant envers le capital étranger : si la filiale doit avoir la même efficacité que l'entreprise mère (limitant de préférence l'analyse au capital américain), elle doit exercer une pression suffisante sur ses concurrents canadiens pour que toutes les entreprises canadiennes dans cette industrie atteignent le niveau d'efficacité de l'étranger. Par suite, le capital étranger resterait un fardeau pour l'économie canadienne aussi longtemps que la disparité de productivité n'aurait pas disparu entre l'économie canadienne dans son ensemble et l'économie étrangère (américaine).

L'entreprise étrangère au Canada est donc comparée à l'entreprise mère, d'une part et aux entreprises canadiennes, d'autre part. *Le groupe d'études ad hoc sur la Structure de l'industrie canadienne*²⁰ arrive aux conclusions suivantes sur la productivité :

¹⁹ A. E. SAFARIAN, *Foreign Ownership of Canadian Industry*, McGraw Hill Co. of Canada Ltd., Toronto, 1966.

J. H. DUNNING, *American Investment in British Manufacturing Industry*, Allen and Unwin, London, 1958.

D. T. BRASH, *American Investment in Australian Industry*, Harvard University Press, 1966.

²⁰ *Propriété étrangère et Structure de l'industrie canadienne*, Étude préparée pour le Bureau du Conseil Privé, janvier 1968, p. 444.

L'analyse des activités des entreprises démontre que les filiales d'appartenance étrangère offrent une « performance » plus ou moins semblable à celle des sociétés canadiennes mais nettement inférieure à celle des sociétés mères à l'étranger. Ces constatations signifient que le milieu dans lequel évoluent les sociétés mères produit plus d'effets que la nationalité en elle-même relativement à plusieurs aspects de leurs activités, et que les bénéfices que l'on attribue souvent à la propriété étrangère ne sont pas aussi importants qu'ils pourraient le devenir. Dans plusieurs industries de fabrication secondaire, les filiales tout comme les entreprises nationales sont inefficaces à en juger par les standards établis par les pouvoirs publics²¹.

Peu de différences sensibles séparent la performance économique des firmes contrôlées par des non-résidents de celle des firmes appartenant à des résidents, les unes et les autres restant typiquement en état d'infériorité vis-à-vis de leurs semblables aux États-Unis²².

L'affluence des firmes étrangères au Canada n'a pas fait progresser individuellement les entreprises canadiennes vers des niveaux d'efficacité qui rejoignent des standards américains, ou ce qu'il y a de mieux au monde²³. La nationalité du propriétaire n'a rien à voir avec la performance économique²⁴.

Notre étude a été limitée à des comparaisons entre les établissements étrangers au Canada et les établissements canadiens. Nous ne faisons donc aucun commentaire sur les comparaisons internationales. Par contre, nos données établissent clairement que l'établissement étranger au Québec est de plus grande taille et que la valeur ajoutée par employé y est plus élevée que l'établissement canadien. Ces différences sont hautement significatives dans les deux cas ; elles se manifestent dans une vingtaine d'industries sur les 24 que nous avons. C'est dire que dans les mêmes industries (quoique nos classes d'industries soient très larges) l'établissement étranger est plus productif que l'établissement canadien.

En outre, l'établissement étranger est généralement concentré dans les industries les plus productives et ce, sans équivoque sérieuse, du moins au Québec. Les comparaisons intra-industrielles et interindustrielles reflètent deux aspects différents d'une même réalité et les deux aspects revêtent une égale importance. Il est bon de comparer des établissements produisant, si possible, exactement les mêmes produits, des établissements d'une taille identique dans des entreprises identiques à tous égards. Mais cette approche est incomplète et elle n'est pas nécessairement supérieure à celle qui consiste à comparer supposément n'importe quoi, soit des industries différentes. Il est tout aussi important de savoir que le secteur étranger exploite des raffineries de pétrole plutôt que de faire l'abattage du bois, et la différence de productivité qui s'ensuit est certainement d'un aussi grand intérêt que celle qui peut se manifester dans la fabrication d'un même produit.

²¹ *Op. cit.*, p. 253, paragr. 76.

²² *Op. cit.*, p. 85, paragr. 29.

²³ *Op. cit.*, p. 83, paragr. 27.

²⁴ *Op. cit.*, pp. 82-83, paragr. 27.

Nos calculs décrivent donc une situation différente de celle du *Groupe d'Études* dont nous avons cité certaines conclusions. Pour le *Groupe d'Études*, il existe deux niveaux de productivité : le niveau américain et le niveau canadien. Nos données dégagent quatre niveaux distincts ; le niveau américain que nous acceptons tel quel du *Groupe d'Études* ; le niveau de l'établissement américain au Canada ; le niveau de l'établissement de propriété canadienne anglophone ; et le niveau de l'établissement de propriété canadienne francophone.

Les faits que nous avons examinés nous défendent de tenir la nationalité de l'entreprise pour un facteur qui n'aurait aucun rapport avec la performance économique. Elle a des rapports très étroits au contraire avec la performance. Non pas de soi, mais en ce qu'elle modifie l'environnement (ou les conditions extérieures) dans lequel l'entreprise exerce ses activités. On reconnaît d'emblée que l'entreprise américaine n'est pas aussi efficace au Canada qu'aux États-Unis par suite de circonstances extérieures différentes : la politique tarifaire, l'étroitesse du marché domestique et ainsi de suite. Pourquoi ne serait-il pas possible de concevoir que cet environnement, s'il était défini plus en profondeur, soit aussi différent pour l'entreprise étrangère au Canada et pour l'entreprise canadienne.

L'établissement étranger détient sans doute un certain nombre d'avantages que l'établissement canadien n'a pas : en général, l'établissement étranger au Canada relève d'entreprises plus grandes que l'établissement canadien (*Groupe d'Études*, p. 144 et suivantes, paragr. 17) ; les ressources financières de l'entreprise mère donnent à la filiale une entrée privilégiée au marché intérieur des capitaux ; le *know-how* technologique et administratif de l'entreprise mère, certaines liaisons ou associations commerciales, la publicité de marque ; tels sont les avantages qui sont mentionnés le plus fréquemment. Plusieurs autres hypothèses se présentent également à l'esprit. Les différences de productivité et de spécialisation interindustrielle peuvent tenir à un accès plus ou moins libre à l'information suivant la nationalité du propriétaire, à des imperfections du marché du capital qui rendent celui-ci moins mobile que nous le supposons d'habitude, à une ségrégation (au sens d'immobilité) des marchés du travail, à des capacités de réaction au changement qui varient suivant les propriétaires à des plans et à des économies d'entreprise (par opposition à l'établissement) de nature différente et pourquoi pas, à des facteurs de langue, de culture et de développement des sociétés.

ANNEXE TECHNIQUE

INFLUENCE DE LA STRUCTURE INDUSTRIELLE
SUR LA TAILLE MOYENNE DES ÉTABLISSEMENTS

Soit l'ensemble i de n industries manufacturières ($i = 1, 2 \dots n$) :

- D_i : la dimension moyenne des établissements dans chaque industrie, la dimension étant mesurée suivant la valeur ajoutée par établissement ;
- Y_i : la valeur ajoutée dans chaque industrie en proportion de la valeur ajoutée totale ;
- D^B, D^F, D^E : la dimension des établissements canadiens anglophones, canadiens francophones et étrangers, respectivement.

On a les relations suivantes :

$$\sum_i^n Y = 1$$

$$D^B = \sum_i D_i^B Y_i^B \quad (1a)$$

$$D^F = \sum_i D_i^F Y_i^F \quad (1b)$$

$$D^E = \sum_i D_i^E Y_i^E \quad (1c)$$

Nous voulons imputer les différences de dimension intergroupes à l'un ou l'autre des deux facteurs D_i et Y_i . Nous poserons donc :

$$D^B - D^F = \sum_i D_i^B Y_i^B - \sum_i D_i^F Y_i^F \quad (2)$$

À cette fin, on définit les relations suivantes :

$$d D_i = D_i^B - D_i^F$$

$$d Y_i = Y_i^B - Y_i^F$$

Il suit que l'équation (2) peut s'écrire :

$$D^B - D^F = \sum_i d D_i Y_i^F - \sum_i d Y_i D_i^F - \sum_i d D_i d Y_i \quad (3a)$$

Suivant les mêmes définitions, nous calculerons aussi :

$$D^E - D^F = \sum_i d D_i Y_i^F - \sum_i d Y_i D_i^F - \sum_i d D_i d Y_i \quad (3b)$$

$\sum_i^n d D_i Y_i^F$ est l'effet attribuable à la différence de dimension qui existe dans chaque industrie i ;

$\sum_i^n d Y_i D_i^F$ est l'effet attribuable à la différence de structure industrielle entre les groupes ;

$\sum_i^n d D_i d Y_i$ est l'effet conjoint attribuable à l'interaction entre les deux facteurs.

Cette interaction s'explique de la façon suivante. Si le groupe canadien francophone a tendance à avoir des établissements plus petits dans chacune des industries où il se trouve, il se concentrera également dans des industries dont l'établissement est petit. Inversement, le groupe canadien anglophone ou étranger a tendance à voir des établissements plus grands, ceci se manifeste à la fois à l'intérieur de chacune des industries et dans la structure industrielle du groupe.

Formellement, $\sum_i^n d Y_i = 0$. On a donc des $d Y_i$ positifs

($Y^B - Y$) ou ($Y^E - Y^F$) qui signifient que le groupe canadien anglophone ou étranger a un pourcentage de valeur ajoutée plus élevé en provenance de ces industries ; on a des $d Y_i$ négatifs qui représentent les industries où le groupe canadien francophone a concentré davantage ses propres ressources de valeur ajoutée. Si de plus, $d D_i > 0$ pour tout i (ce qui est généralement le cas), alors une influence jointe positive signifie que les $d D_i$ sont plus élevés quand les $d Y_i$ sont positifs que quand ils sont négatifs. En d'autres termes, quand le groupe canadien anglophone ou étranger se trouve dans une industrie dont les établissements sont grands, ils ont un avantage plus grand sur le groupe canadien francophone que quand ils sont dans des industries à petits établissements. Inversement, le groupe canadien francophone est plus défavorisé quand il se trouve dans des industries à grands établissements que quand il se trouve dans des industries à petits établissements (lorsque $\sum d D_i d Y_i > 0$).