

La propriété et la performance des entreprises

André Raynauld

Volume 46, numéro 4, janvier–mars 1971

La firme plurinationale

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003987ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003987ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Raynauld, A. (1971). La propriété et la performance des entreprises. *L'Actualité économique*, 46(4), 691–696. <https://doi.org/10.7202/1003987ar>

La propriété et la performance des entreprises

Au cours de ce bref exposé, nous voulons d'abord rapporter certains résultats d'une enquête sur les établissements manufacturiers du Québec, puis tirer quelques observations générales de la situation.

Indices de performance des établissements manufacturiers au Québec

L'enquête dont nous faisons état ici a porté sur 2,000 établissements de l'industrie de fabrication pour l'année 1961, au Québec. Les établissements choisis sont tous ceux qui comptaient 50 employés ou plus dans toutes les industries à l'exception de celles du vêtement, du meuble et des produits divers. Dans ces trois derniers cas, les établissements choisis sont ceux qui comptaient 25 employés et plus. Cet échantillon représente 18 p.c. du nombre total des établissements et 80 p.c. de la valeur des expéditions. Les établissements ont été répartis entre 24 groupes industriels distincts suivant la « classification industrielle standard » du B.F.S. de 1960. Ces 2,000 établissements ont été ensuite classés en trois catégories de propriété par des méthodes d'identification qui ne seront pas exposées aujourd'hui. Ces trois catégories sont : propriété étrangère, propriété canadienne-anglaise, propriété canadienne-française. Ainsi classifiés, les établissements ont été comparés entre eux quant à un certain nombre de caractéristiques pouvant soulever de l'intérêt comme, entre autres choses, la taille, et la production par travailleur.

L'essentiel des résultats de l'enquête consiste en ce que les trois catégories d'établissements forment des sous-ensembles significative-

ment différents les uns des autres, eu égard à la taille des établissements, et à la production par employé.

On nous permettra de citer quelques chiffres sur chacun de ces deux aspects. Prenons d'abord la taille des établissements. Par rapport à un établissement moyen tiré de l'échantillon produisant 100 dollars de valeur ajoutée, l'établissement C-F produit 17 dollars, l'établissement C-A 70 dollars et l'établissement étranger 119 dollars. L'établissement étranger est sept fois plus grand et l'établissement C-A quatre fois plus grand que l'établissement C-F. Si nous considérons les 24 groupes industriels un à un, on s'aperçoit que l'établissement C-F est plus petit que l'établissement étranger dans tous les cas sans exception ; il est aussi plus petit que l'établissement C-A dans tous les groupes sauf un. Par conséquent, les différences moyennes de taille ne sont pas principalement l'effet d'une structure industrielle particulière à chaque catégorie de propriété, suivant laquelle par exemple l'établissement C-F se serait surtout concentré dans des industries à petits établissements. En ce qui concerne l'établissement étranger, les deux facteurs jouent dans le même sens : celui-ci est plus grand que les deux autres dans chaque industrie, et il a en outre tendance à se diriger vers les industries où le grand établissement est de rigueur. La valeur ajoutée par travailleur distingue aussi nettement les trois catégories d'établissements que nous avons établies. Si nous suivons le même mode de présentation que précédemment, nous trouvons que par comparaison à l'établissement moyen de l'échantillon où la valeur ajoutée par travailleur est de 100 dollars, elle serait de 73 dollars dans l'établissement C-F, elle serait de 85 dollars dans l'établissement C-A, elle serait de 133 dollars dans l'établissement étranger. L'établissement étranger affiche donc une productivité du travail de 33 p.c. supérieure à la moyenne et de deux fois supérieure à celle de l'établissement C-F. Fait étrange et singulier que nous ne faisons que mentionner en passant : selon Brash, les filiales américaines en Australie auraient une productivité de 36 p.c. supérieure à la moyenne en 1961-1962 ; au Royaume-Uni, selon Dunning, les filiales américaines auraient une productivité de 33 p.c. supérieure à la moyenne en 1950 et en 1954. Si nous avons assez d'imagination, nous trouverions peut-être une « règle d'or » d'un tiers. Quoi qu'il en soit de ces rapprochements qui sont des atteintes manifestes à la vertu, nous pouvons avancer

que les différences observées de productivité sont hautement significatives entre les trois catégories de propriétaires, suivant un test F standard. On peut encore se demander si les productivités moyennes dépendent des structures industrielles propres à chaque catégorie de propriétaires ou si elles sont l'effet de différences à l'intérieur des mêmes industries. Nous avouons que les groupes industriels retenus sont trop larges pour tester vraiment une telle hypothèse, d'autant plus qu'en théorie il est impossible que des établissements produisant les mêmes biens puissent subsister côte à côte dans un monde concurrentiel, tout en accusant des différences aussi grandes dans la valeur ajoutée par travailleur.

Sous réserve de ces limites, il ressort que les différences intra-industrielles dominent comme dans le cas de la taille des établissements. Mais les effets dus à la structure industrielle ne sont plus négligeables, notamment en ce qui concerne la comparaison des établissements C-F et étrangers. Il est clair que l'établissement étranger est presque toujours plus productif que l'établissement C-F (dans tous les groupes industriels sauf deux), mais il est aussi nettement concentré dans des industries à haute productivité, tandis que l'inverse s'applique à l'établissement C-F. L'établissement C-A, sous tous rapports, occupe toujours le milieu des distributions sans se distinguer outre mesure.

Propriété et performance

À nos yeux les différences que nous venons de rapporter n'ont rien d'extraordinaire. Kindleberger, par exemple, a écrit que des entreprises dont les opérations s'effectuent dans un environnement distinct « *can always be expected to behave differently* »¹.

Si nos résultats soulèvent des questions, c'est d'abord parce qu'ils contredisent les faits qui sont exposés par le *Groupe d'études ad hoc sur la structure de l'industrie canadienne*. En effet, on trouve à la page 85 de ce rapport, l'observation suivante : « 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-Unis. »

1. *American Economic Review*, mai 1964.

Nous avons trouvé, au contraire, que les entreprises de propriété étrangère affichaient une valeur ajoutée par employé de beaucoup supérieure à celle des entreprises de propriété canadienne. Quoique ces faits puissent être sujets à des interprétations divergentes, nous aimerions que les interprétations, quelles qu'elles soient, visent à expliquer cette situation et non pas le contraire.

Il existe une deuxième raison beaucoup plus importante, pour laquelle les résultats de notre enquête soulèvent des difficultés. Elle consiste en somme à cette autre phrase tirée du *Groupe d'études sur la structure de l'industrie canadienne*, à savoir : « la nationalité du propriétaire n'a rien à voir avec la performance économique » (pp. 82-83).

Nous estimons que cette affirmation n'est vraie que si au préalable on lui enlève toute signification. Elle est vraie si on entend la nationalité et la propriété en elles-mêmes, en tant que telles, dans leur essence de nationalité et de propriété. Mais, économistes, nous vivons dans un univers existentiel ou du moins dans un univers en puissance d'exister. Dès lors la question pertinente serait de savoir si cette nationalité ne comporte pas des attributs indissociables qui, eux, pourraient, ou non, exercer une certaine influence sur le rendement d'une entreprise. Il est bien évident qu'une entreprise C-F n'accuse pas une faible productivité parce qu'elle est C-F, c'est-à-dire d'ascendance paternelle du pays de France d'ancien régime. Mais le fait qu'elle soit C-F l'a condamnée à naître dans un certain milieu institutionnel, dans un système de prix relatifs qui lui est particulier, dans un réseau d'information propre, dans un ensemble de règles fiscales, tarifaires, syndicales, politiques, toutes circonstances faisant que les entreprises C-F, américaines ou japonaises se distinguent les unes des autres suivant la nationalité du propriétaire.

Mais cette sémantique ne conduit nulle part. La véritable question est de savoir si la nationalité du propriétaire recouvre des réalités utiles et agissantes du point de vue de la performance ou de la spécialisation interindustrielle ou si le concept ne sert qu'à obscurcir et à cacher des liaisons qui devraient alors être établies suivant d'autres principes.

Jusqu'à ces dernières années, on s'intéressait au capital étranger pour estimer le bénéfice que le pays pouvait en tirer. Dans ce con-

texte, la productivité des filiales étrangères est comparée à celle des entreprises mères. Si l'efficacité des filiales n'est pas aussi grande que celle de l'entreprise mère, en effet, il vaut mieux 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 intérieurs au niveau de ceux de l'étranger. On peut se montrer encore plus exigeant envers le capital étranger : non seulement la filiale doit-elle avoir la même efficacité que l'entreprise mère, elle doit en outre exercer une pression suffisante sur ses concurrents canadiens pour que toutes les entreprises de l'industrie atteignent le niveau d'efficacité de l'étranger. Par suite, le capital étranger resterait un fardeau aussi longtemps que la disparité de productivité n'aurait pas disparu entre l'économie canadienne dans son ensemble et l'économie étrangère. C'est bien la signification qu'on doit donner à cette insistance dans plusieurs travaux récents au Canada sur les comparaisons entre le Canada et les États-Unis portant sur les coûts de production des biens. C'est dans un tel cadre d'analyse qu'on a pris l'habitude d'imputer au tarif et à la fragmentation des marchés la faible productivité du Canada.

Nous pensons que l'histoire ne s'arrête pas là. Les résultats de notre enquête nous obligent à chercher d'autres explications que le tarif douanier et les politiques économiques auxquelles les trois catégories d'entreprises que nous avons sont également soumises. Nous pensons aussi que la nationalité des propriétaires tient lieu de variables importantes qu'on a mal ou qu'on n'a pas identifiées jusqu'à maintenant.

Ce n'est pas l'objet de ce papier que de dévoiler la théorie nouvelle (mais je ne cache rien non plus, soyez-en assuré) qui établirait une association non équivoque entre l'origine de la propriété et la performance de l'entreprise. Mais plusieurs hypothèses plausibles se présentent à l'esprit, nous semble-t-il. Les différences de productivité et de spécialisation interindustrielles peuvent tenir à un accès plus ou moins libre à l'information suivant les propriétaires, à des imperfections sur le marché du capital qui rendent celui-ci moins mobile que nous le supposons d'habitude, à une ségrégation (au sens de l'immobilité) des marchés du travail, à un accès plus ou moins

libre à la technologie, à des capacités de réaction au changement différentes, à un plan et des économies d'entreprise de nature et d'importance différentes, et pourquoi pas, à des facteurs de langue, de culture et de développement des sociétés.

André RAYNAULD,
*professeur à l'Université
de Montréal.*

8 novembre 1969