



Document de recherche

Caractéristiques financières des entreprises acquises dans l'industrie alimentaire canadienne

par Martin S. Beaulieu, M.Sc., analyste

Division de l'agriculture
Immeuble Jean-Talon, 12^e étage, Ottawa, K1A 0T6

Telephone: 1 800-465-1991

Toutes les opinions émises par l'auteur de ce document ne reflètent pas nécessairement celles de Statistique Canada.



Statistique
Canada

Statistics
Canada

Canada



**Statistique
Canada**
Division de l'agriculture

Série de document de travail sur l'agriculture et le milieu rural
Document de travail n°57

Caractéristiques financières des entreprises acquises dans l'industrie alimentaire canadienne

Document produit par
Martin S. Beaulieu, M.Sc., analyste
Section de l'analyse et du développement
Division de l'agriculture

Statistique Canada, Division de l'agriculture
Immeuble Jean Talon, 12^e étage
Parc Tunney
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

Octobre 2002

**L'analyse et l'interprétation des données sont la responsabilité de l'auteur et non celle de
Statistique Canada.**



Statistique
Canada

Statistics
Canada

Canada



**Statistique
Canada**
Division de l'agriculture

Série de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural
Document de travail n° 57

Caractéristiques financières des entreprises acquises dans l'industrie alimentaire canadienne

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada.

© Ministre de l'Industrie, 2002.

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme que ce soit ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du Marketing, Statistique Canada, Ottawa (Ontario), Canada K1A 0T6.

Octobre 2002

N° 21-601-MIF2002057 au catalogue

Périodicité : Occasionnelle

Ottawa

This Publication is available in English upon request (Catalogue no. 21-601-MIE2002057)

Note de reconnaissance : Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, et les administrations canadiennes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Table des matières

Liste des annexes	ii
Liste des tableaux	ii
Liste des figures	ii
Résumé	1
1 Introduction	1
2 Méthodologie	3
2.1 Sources de données	3
2.2 Unité statistique	3
2.3 Valeurs étalon pour les différentes industries	4
3 Résultats	5
3.1 Caractéristiques de la population	5
3.2 Répartition des entreprises acquises ou non	6
3.3 Répartition des entreprises acquises selon diverses combinaisons de caractéristiques	11
Sommaire et conclusion	14
Bibliographie	15

Liste des annexes

Annexe A 16

Tableau A1 : Caractéristiques des entreprises acquises en 1998 16

Tableau A2 : Caractéristiques des entreprises acquises en 1997 17

Tableau A3 : Caractéristiques des entreprises en 1996 18

Annexe B 19

Tableau B1 Répartition des entreprises acquises ou non en 1998 19

Tableau B2 Répartition des entreprises acquises ou non en 1997 20

Tableau B3 Répartition des entreprises acquises ou non en 1996 21

Tableau B4 Répartition des entreprises acquises ou non leurs ressources-croissance 22

Annexe C 23

Figure C1 Répartition des entreprises acquises en 1997 selon leurs ressources-croissance 23

Figure C2 Répartition des entreprises acquises en 1996 selon leurs ressources-croissance 23

Liste des tableaux

Tableau 1 : Caractéristiques de la population et intensité des acquisitions 6

Tableau 2 : Distribution à deux caractéristiques des acquisitions 12

Liste des figures

Figure 1 : Répartition des entreprises acquises ou non 9

Figure 2 : Répartition des entreprises acquises en 1998 selon leurs ressources-croissance 13

Caractéristiques financières des entreprises acquises dans l'industrie alimentaire canadienne

Martin S. Beaulieu

Résumé

Les fusions et les acquisitions représentent une importante réaffectation de ressources. En 1998, la valeur de ces transactions a fait un bond pour approcher des 160 milliards de dollars¹ au Canada. Les motifs de fusion ou d'acquisition d'entreprises par d'autres varient selon les périodes et les branches d'activité.

La présente étude dresse un profil financier des sociétés canadiennes de l'industrie alimentaire qui ont été acquises de 1996 à 1998. Dans l'ensemble, les entreprises acquises ne tiennent pas une grande place dans le chiffre d'affaires des entreprises constituées en société de l'industrie alimentaire canadienne. En 1997 et 1998, il y avait relativement plus d'acquisition parmi les grandes entreprises jouissant d'un équilibre entre leur croissance et leurs ressources et parmi celles ayant moins de liquidité et de capitaux d'emprunt. Il en allait de même des grandes entreprises ayant une croissance équilibrée avec leurs ressources disponibles.

1 Introduction

Par le passé, le rôle des fusions et des acquisitions dans l'économie a suscité bien des questions. Les interrogations sur de telles activités ont évolué avec la réglementation, la demande de produits et le cadre de concurrence. Même au Canada qui reste un marché relativement modeste pour les fusions et acquisitions, ces questions offrent de l'intérêt, car elles sont liées aux phénomènes de concentration des entreprises, du contrôle des sociétés, de la propriété étrangère et de l'exercice possible d'un pouvoir oligopolistique sur le marché.

En 1998, la valeur totale des fusions et des acquisitions canadiennes a fait un bond pour approcher des 160 milliards de dollars, dont 110 étaient des échanges d'actifs canadiens. Ceci représentait un bon de 31 % de plus que la moyenne antérieure sur cinq ans².

Les études d'organisation industrielle et de l'économie financière proposent plusieurs théories permettant de cerner les raisons des fusions ou des acquisitions d'entreprises. Certains économistes voient dans une telle activité un moyen de créer de grands avantages pour les actionnaires et l'économie tout entière par un relâchement du contrôle exercé sur de grandes quantités de ressources et par la possibilité de les réutiliser plus rapidement à des fins produisant une plus grande valeur. Il s'agit là d'un sain fonctionnement du marché qui aide l'économie à s'adapter à l'importante évolution de la concurrence et de la réglementation depuis dix ans³.

¹ Statistique Canada, 2001. Ce chiffre comprend les échanges d'actifs intérieurs et les investissements directs canadiens à l'étranger.

² Statistique Canada, 2001.

³ Jensen (1988), p. 23.

L'intensité des fusions et des acquisitions a varié par le passé. Il y a eu intensification ou ralentissement par vagues liées aux différents cycles économiques et aux changements structurels⁴. Aux États-Unis, la première de ces vagues a été observée au début du XX^e siècle. C'est ce que l'on a appelé la vague des fusions en monopoles, c'est-à-dire des fusions entre concurrents, qui ont été qualifiées de fusions horizontales.

Une deuxième vague dans les années 1920, celle des fusions en oligopoles, s'est caractérisée par un plus grand nombre de fusions entre entreprises déjà unies par un lien acheteur-vendeur. C'est ce qu'on a qualifié de fusions verticales. Les deux vagues monopolistique et oligopolistique ont été celles d'entreprises désireuses d'accroître leur pouvoir sur le marché en réalisant des économies d'échelle et en augmentant leurs parts de marché⁵.

Une troisième vague ensuite qualifiée de fusions en conglomerats est née dans les années 1960. Il s'agissait de fusions entre des entreprises non liées. Il y avait peut-être des liens entre les établissements de distribution et/ou de production, mais les conglomerats se formaient principalement à des fins de diversification des entreprises. On considérait qu'une plus grande diversification permettait aux entreprises d'être moins sensibles aux variations de l'activité dans les divers secteurs de l'économie. D'autres y ont vu un moyen de contourner les règlements qui décourageaient les fusions horizontales et verticales. Au milieu des années 1970 et dans les années 1980, les fusions ont été un moyen de se recentrer sur ses activités principales ou de restructurer et consolider les entreprises dans des branches d'activité connaissant un excès de capacité et une concurrence accrue.

Dans les années 1990, les fusions et acquisitions semblent avoir été liées à l'évolution du cadre commercial, au changement structurel dans un certain nombre de branches d'activité et au désir des dirigeants d'entreprise d'accroître la taille de leur entreprise pour mieux soutenir la concurrence mondiale. Elles étaient un moyen plus rapide de croissance que la mise en place de nouveaux établissements.

Chaque vague se situait dans des cadres économiques, financiers, réglementaires et commerciaux différents. Ainsi, certaines des caractéristiques qui rendaient les entreprises plus attrayantes comme partenaires de fusion ont varié selon les périodes. On peut dire, par exemple, que la liquidité et l'endettement (capitaux d'emprunt) des sociétés acquises ont perdu de leur importance comme facteurs dans les années 1990, un marché boursier en plein essor favorisant les nombreuses acquisitions de sociétés par échange d'actions plutôt que par paiement en espèces.

Dans les études de l'organisation des industries et de l'économie financière, on a avancé, au niveau des branches d'activité ou des entreprises, plusieurs facteurs permettant d'expliquer pourquoi les entreprises devenaient des partenaires de fusion ou des cibles d'acquisition intéressants, mais il demeure difficile de broser un tableau cohérent qui s'appliquerait à plusieurs périodes, pays et branches d'activité. Dans la présente étude, nous entendons comparer, sur le plan des caractéristiques financières, les entreprises acquises aux entreprises non acquises dans l'industrie alimentaire canadienne de 1996 à 1998. Nous nous reportons à cette fin à toute la population des états financiers des entreprises plutôt qu'à un simple échantillon. Ceci se différencie des études où on a eu recours à un échantillon des états financiers. Les méthodes d'échantillonnage et d'exploitation statistique appliquées ont fait s'interroger sur le biais d'échantillonnage possible, les inférences « éronées » à l'échelle de la population étudiée et la formation moins rigoureuse d'hypothèses de modélisation statistique. Ajoutons que notre étude porte avant tout sur

⁴ Voir Melicher et coll. (1983) et Golbe et White (1993).

⁵ Stigler (1950) dans Melicher et coll. (1983).

les entreprises qui ont été acquises. L'analyse se limite aux échanges d'actifs situés au Canada entre entreprises canadiennes et/ou étrangères.

2 Méthodologie

2.1 Sources de données

Par activité d'acquisition dans la présente étude, nous entendons les changements de contrôle, selon la définition de la *Loi sur les déclarations des personnes morales et des syndicats*. Cette loi exige la production d'un rapport annuel de propriété d'entreprise des sociétés en activité au pays dont les recettes brutes annuelles, l'actif ou les capitaux empruntés ou propres dus directement ou indirectement à des non-résidents excèdent respectivement 15 millions, 10 millions ou 200 000 \$ en valeur comptable.

Nous avons attribué les acquisitions à l'année où les transactions avaient été exécutées, et non pas annoncées. Notre étude porte sur les transactions d'acquisition où « une personne morale existante ou une entreprise prend le contrôle d'une société existante par une augmentation des actions ayant droit de vote. On inclut ici également les achats d'actifs importants, mais on se limite aux cas où 100 % de l'actif d'une personne morale a été acheté »⁶.

Il s'agit des transactions entre entrepreneurs canadiens et/ou étrangers par investissement direct étranger au Canada. On a constitué la population d'entreprises acquises à l'aide du rapport de Statistique Canada sur les fusions et les acquisitions de 1994 à 1998⁷. Dans ce document, les acquisitions d'entreprises étrangères par des sociétés canadiennes par voie d'investissement direct à l'extérieur du Canada sont exclues, tout comme les transactions entre sociétés de portefeuille⁸.

2.2 Unité statistique

Comme principale source de données comptables sur les entreprises acquises ou non, nous avons exploité les bases de données administratives de Statistique Canada, qui comprennent les déclarations de revenus des sociétés produites auprès de l'*Agence des douanes et du revenu du Canada* (ADRC). L'unité statistique d'analyse de notre étude est la personne morale. Nous n'avons donc pas tenté de regrouper les données selon les entreprises statistiques⁹.

Nous avons sélectionné les entreprises non acquises en nous reportant aux valeurs seuils applicables aux sociétés produisant un rapport de propriété d'entreprise auprès de l'ADRC (recettes brutes annuelles ou actif dépassant respectivement 15 ou 10 millions).

⁶ Voir Statistique Canada (1994a), publication n° 61-221 au catalogue, p. 50. L'autre type d'activité de fusion-acquisition, la cession, est exclu de la présente étude. Par cession, on entend une « opération aux termes de laquelle une personne morale existante ou une entreprise perd le contrôle d'une société filiale et dans laquelle les actions à droit de vote de cette dernière ont fait l'objet d'une distribution très vaste, sans un acheteur identifiable ».

⁷ Statistique Canada, P. Guèvremont, L'Observateur économique canadien, nov. 2001.

⁸ Guèvremont exclut les actifs des « compagnies de placement et de portefeuille » afin de réduire le plus possible l'effet de double compte, l'actif de cette industrie étant généralement le passif d'autres branches d'activité. Son rapport porte sur la majeure partie du secteur des entreprises dans l'économie intérieure du Canada (avec les entreprises publiques sans but lucratif en activité au pays).

⁹ L'entreprise statistique se définit comme « une famille d'établissements sous un même contrôle; l'entreprise se compose d'une ou plusieurs sociétés, divisions ou usines dont les activités sont relativement intégrées et pour lesquelles on produit une série d'états financiers consolidés ». Voir les détails dans Statistique Canada (1994b) à la p. 66 ou dans Statistique Canada (1998) à la p. 41.

Nous avons posé l'hypothèse que le rendement d'une entreprise avant acquisition était un important facteur explicatif de cette acquisition. Dans le cas des acquisitions faites dans l'année de référence 1998, nous nous sommes reportés aux données fiscales de 1997 pour calculer divers ratios financiers et aux données de 1995-1997 pour évaluer la croissance de l'entreprise. Pour les autres années de référence (1996 et 1997), nous avons fait de même (ratios financiers par l'année précédente et croissance de l'entreprise par les trois années précédentes).

2.3 Valeurs étalon pour les différentes industries

Pour tenir compte des différences entre branches d'activité et de l'hétérogénéité de la structure et du rendement des différentes industries¹⁰, nous avons besoin de valeurs étalon afin de comparer le rendement des entreprises. Le rendement et les autres indicateurs financiers sont plus susceptibles de varier entre branches d'activité qu'entre entreprises d'une même industrie.

Une méthode de comparaison de rendement de l'entreprise que l'on trouve souvent dans les études empiriques consiste à calculer des écarts par rapport à la moyenne ou à la médiane de toutes les entreprises d'une branche d'activité. En divisant le ratio d'une entreprise par la moyenne correspondante de la branche d'activité, on exprime la similitude ou la différence entre cette entreprise et les autres entreprises de l'industrie¹¹. Cette méthode a pour avantage de rendre les ratios plus comparables entre branches d'activité et périodes. Le calcul des écarts par rapport aux moyennes industrielles produit des variables continues qui ne pouvaient être décrites dans les tableaux récapitulatifs.

Nous avons plutôt regroupé les entreprises dans trois catégories « basse », « moyenne » et « haute ». Pour chaque indicateur ou ratio financier, nous les avons classées dans la catégorie « basse » si elles se situaient au-dessous du 33^e percentile. Les entreprises de la catégorie « haute » dépassaient le 66^e percentile. La catégorie « moyenne » regroupait les entreprises intermédiaires à cette échelle. Nous avons établi les percentiles de chaque branche d'activité à trois chiffres de la Classification type des industries (CTI).

C'est une méthode qui offre plusieurs avantages. Elle est systématique et tient compte des valeurs aberrantes. Contrairement à d'autres méthodes¹², elle n'exclut pas une entreprise à cause d'un ou de plusieurs ratios « erronés ». Nous avons gardé les autres ratios « valides » de telles entreprises pour complément d'analyse. Les ratios « erronés » ont été mis, par défaut, dans la catégorie « basse » ou « haute ».

¹⁰ Il est improbable que les ratios financiers soient en distribution normale. Certains auteurs avancent que, avec des mesures par valeurs relatives des industries, on pourrait éviter tout problème causé par une distribution non normale des variables explicatives.

¹¹ Un autre moyen possible d'obtenir des mesures en correction industrielle serait de soustraire la médiane de la branche d'activité de la valeur de l'entreprise. Toutefois, il resterait difficile de procéder à des comparaisons transversales à cause de l'ordre de grandeur de la différence et du problème d'interprétation des résultats du modèle selon le signe des mesures corrigées selon les industries.

¹² Dans les études spécialisées, certains auteurs écartent les valeurs aberrantes se situant au-dessous ou au-dessus de valeurs seuils établies (ils éliminent, par exemple, 1 % des valeurs de queue de distribution). D'autres imputent ou omettent toute valeur aberrante se situant à plus d'un certain nombre d'écarts-types de la moyenne (ils remplacent, par exemple, les observations se situant entre 2,5 et 4 écarts-types de la moyenne par les valeurs appropriées à 2,5 écarts-types et omettent les observations au-dessus ou au-dessous de la valeur limite de 4 écarts-types).

Il aurait été possible de produire des estimations pour les valeurs aberrantes ou manquantes, mais nous ne l'avons pas fait par peur d'introduire un biais. Pour chaque variable, nous avons créé une catégorie « valeurs manquantes » afin de classer en tout ou en partie un dossier d'entreprise comportant des valeurs manquantes. Si nous n'avions retenu que les entreprises ayant un dossier complet, le nombre d'unités étudiées s'en serait trouvé largement diminué.

Autre avantage d'une analyse comparative du rendement d'entreprise par centiles : aucune transformation des données ne s'impose et la population n'a pas à être d'une distribution normale. Les entreprises sont ordonnées selon leur rendement et comparées à leurs « pairs » de l'industrie au niveau à trois chiffres de la Classification type des industries. L'interprétation des résultats est également simplifiée, car aucune transformation n'est requise pour ramener les résultats à une unité de mesure plus facile à comprendre.

3 Résultats

Cette section comporte trois parties. Nous décrivons d'abord les caractéristiques de la population des états financiers de l'industrie alimentaire et de ses divers secteurs. Nous présentons ensuite les distributions de fréquences des entreprises acquises et non acquises selon les diverses caractéristiques financières observées. Nous analysons enfin les répartitions selon différentes combinaisons de caractéristiques.

3.1 Caractéristiques de la population

Dans l'ensemble, le chiffre d'affaires de toutes les entreprises constituées en société de l'industrie alimentaire s'est accru de 3,8 % de 1993 à 1998. Les ventes totales ont augmenté dans la plupart des secteurs sauf dans ceux du tabac et du commerce de gros des produits alimentaires. Pendant cette période, les ventes annuelles totales ont monté de 133 à 160 milliards. En 1998, le secteur de la transformation alimentaire se taillait la part du lion dans le chiffre d'affaires de l'industrie alimentaire avec près du tiers des ventes. Il était suivi à cet égard du secteur du commerce de gros des produits alimentaires (25,5 %) et du secteur agricole (10,9 %; voir le tableau 1).

L'industrie alimentaire est plutôt « asymétrique » pour ce qui est de la concentration des divers maillons de la chaîne production-distribution. Le secteur agricole est peu concentré. En fait, celui-ci offre un des meilleurs exemples de concurrence parfaite qui puissent s'observer dans notre économie. Dans d'autres secteurs comme ceux des silos à grains et du commerce de gros de produits agricoles, la concentration est plus forte. Nous avons mesuré cette concentration en rapportant le chiffre d'affaires des quatre premières entreprises en importance d'une branche d'activité au chiffre d'affaires total de cette dernière. C'est là une estimation grossière de la concentration industrielle, car on n'y tient pas compte du chiffre d'affaires des entreprises non constituées en société. De plus, nous avons décrit les ventes d'une entreprise exerçant son activité dans plusieurs secteurs de l'industrie alimentaire selon le secteur principal où l'entreprise en question était classée. Nous ne disposons pas d'une ventilation sectorielle des ventes.

De 1994 à 1998, les entreprises acquises avaient pour part de marché de 1 % à presque 4 % de tout le chiffre d'affaires annuel des sociétés de l'industrie alimentaire. En moyenne, on relevait leur plus grande part de marché dans le secteur de la transformation alimentaire, qui était suivi à cet égard du secteur du commerce de gros des produits alimentaires¹³. Nous avons mesuré l'intensité des acquisitions comme le rapport entre les chiffres d'affaires respectifs des entreprises acquises et de

¹³ Part du chiffre d'affaires total de toutes les entreprises non acquises dans l'année précédant l'année de référence.

toutes les entreprises d'une même branche d'activité dans l'année antérieure aux acquisitions dans les deux cas.

Tableau 1 : Caractéristiques de la population et intensité des acquisitions

Branche d'activité (à 2 chiffres de la CTI)	Variation annuelle moyenne en pourcentage 1998-1993	Chiffre d'affaires ¹ - millions de dollars 1998	Pourcentage du chiffre d'affaires total 1998	Chiffre d'aff. des 4 prem. entr. en importance - % 1998-1993	Intensité des acquisitions ³ - %				
					1998	1997	1996	1995	1994
Industries agricoles	9.4	17,317	10.9	4.5	0.2	0.1	0.0	0.1	0.1
Services agricoles	5.3	2,348	1.5	12.9	x	x	x	0.0	0.1
Transformation alimentaire	5.6	50,020	31.4	13.3	2.2	1.7	0.3	1.6	1.4
Boissons	8.3	8,104	5.1	59.4	0.1	x	0.0	0.4	0.1
Produits du tabac (commerce de gros compris)	-1.4	9,270	5.8	71.6	x	0	x	x	x
Silos à grains	F	3,599	2.3	91.9	x	0	0	0	x
Produits agricoles (commerce de gros)	8.5	12,948	8.1	46.4	x	x	x	0.3	0.2
Produits alimentaires (commerce de gros)	-0.5	40,618	25.5	26.7	x	0.2	0.5	0.5	0.6
Machines, matériel et fourn. Agricoles (comm. de gros)	7.7	9,757	6.1	30.9	0	0	x	0.0	0.0
Fournitures agricoles (commerce de gros)	7.1	5,409	3.4	28.2	0.4	x	0.1	0.0	x
Industrie alimentaire (sans le commerce de détail)	3.8	159,390	100.0		3.0	3.8	1.0	2.9	3.1

Notes : 1. Comprend les ventes de toutes les entreprises constituées en société dont l'exercice se terminait dans l'année de référence.
 2. Variables de substitution. On exclut les entreprises non constituées en société et les ventes dans une industrie CTI différente de celle où les entreprises sont classées.
 3. Rapport entre le chiffre d'affaires estimatif des entreprises acquises et le chiffre d'affaires total dans l'année précédant l'acquisition.
 CTI - Classification type des industries
 L'addition des chiffres peut ne pas donner les totaux à cause des arrondis. F valeur trop peu fiable pour être publiée x valeur confidentielle

Source : Statistique Canada, base de données administratives contenant les déclarations de revenus des sociétés.

3.2 Répartition des entreprises acquises ou non

La figure 1 présente les distributions respectives des sociétés acquises et non acquises de l'industrie alimentaire en 1996, 1997 et 1998 (les tableaux figurent à l'annexe A). Pour plusieurs caractéristiques financières, les entreprises acquises étaient d'une répartition différente de celle des entreprises non acquises. Ainsi, les entreprises acquises en 1998 étaient plus susceptibles de se caractériser par une moindre liquidité, une croissance lente ou une grande taille l'année précédant leur acquisition. Les entreprises acquises en 1997 étaient moins actives ou avaient moins de liquidité; celles de 1996 avaient plus de chances d'être moins rentables, plus actives ou plus endettées. Toutefois, peu de caractéristiques étaient communes aux entreprises acquises ces trois années.

Dans l'ensemble, les entreprises non acquises représentaient de 92 % à 99 % de toutes les entreprises suivant les années d'observation. Voilà pourquoi leur répartition selon les 33^e et 66^e percentiles de chaque variable était convergente entre les catégories « basse », « moyenne » et « haute » (près du tiers dans chaque catégorie) et fort semblable à la répartition de la population tout entière. Nous avons établi les caractéristiques financières¹⁴ à l'aide des renseignements des déclarations de revenus des sociétés pour les années antérieures à la période de référence où les acquisitions avaient eu lieu.

¹⁴ Notre choix de ratios financiers a reposé sur les variables reconnues dans les études consacrées aux fusions et au rendement des entreprises, mais a été limité par les données disponibles.

Les entreprises acquises en 1998 présentaient les caractéristiques suivantes en 1997 : il y avait relativement moins de ces entreprises dans la catégorie « haute » d'endettement ou de capitaux empruntés, presque 40 % appartenant à la catégorie « basse ». Les entreprises acquéreuses pourraient avoir vu une cible attrayante dans les entreprises à capacité d'endettement inexploitée. Nous avons mesuré cette capacité par le ratio emprunts-capitaux.

Les entreprises acquises appartenaient à la catégorie « basse » de liquidité dans une proportion de 40 %. Les cibles éventuelles d'acquisition auraient pu être des entreprises ayant besoin d'argent pour constituer leur fonds de roulement ou tirer parti des perspectives d'investissement. Nous avons défini la liquidité comme le rapport entre le fonds de roulement net (actif à court terme, moins passif à court terme) et l'actif total.

Plus de 40 % des entreprises acquises étaient en croissance plus lente que leurs « pairs » de l'industrie et moins de 20 % avaient eu une croissance plus rapide. Un certain nombre d'entreprises en croissance rapide pourraient ne pas avoir possédé un volant de ressources suffisant pour croître davantage et seraient devenues des cibles d'acquisition. D'autres pourraient avoir été d'une croissance plus lente à cause des caractéristiques de leur branche d'activité et seraient devenues des cibles pour les entreprises en croissance préférant prendre de l'expansion par des acquisitions par opposition à la mise en place de nouveaux établissements qui auraient accru la capacité globale de l'industrie. Nous avons mesuré la croissance par le taux annuel moyen d'accroissement du chiffre d'affaires dans les deux années ayant précédé l'année d'acquisition.

Presque 40 % des entreprises acquises étaient de grande taille, mais le groupe des petites entreprises ne suivait pas loin derrière. Nous avons mesuré la taille des entreprises par la valeur totale des ventes (chiffre d'affaires total).

Bref, les entreprises acquises en 1998 étaient plus susceptibles d'être grandes, moins endettées, plus « liquides » et en croissance lente l'année précédant leur acquisition.

Les entreprises acquises en 1997 présentaient les caractéristiques suivantes dans l'année antérieure à leur acquisition : plus de 40 % d'entre elles appartenaient à la catégorie « basse » d'activité, celle-ci étant mesurée par l'efficacité avec laquelle l'entreprise réalise son chiffre d'affaires par dollar d'actif; dans ce cas, une faible activité traduit généralement une piètre utilisation de l'actif.

Une grande proportion des entreprises acquises faisaient partie de la catégorie « moyenne » d'endettement ou de capitaux empruntés, mais le deuxième groupe en importance était formé des entreprises de la catégorie « haute » d'endettement. Quatre entreprises acquises sur dix étaient à « basse » liquidité ou à « haut » chiffre d'affaires. Moins de 20 % d'entre elles étaient à « basse » croissance. Ce sont des caractéristiques que l'on observait aussi parmi les entreprises acquises en 1998.

Celles qui avaient été acquises en 1996 se caractérisaient de la manière suivante en 1995 : la moitié se rangeaient dans la catégorie « basse » de marge bénéficiaire brute, celle-ci se définissant comme la valeur du bénéfice ou de la perte d'exploitation créé par chaque dollar de chiffre d'affaires¹⁵.

¹⁵ Les tableaux de l'annexe A décrivent d'autres indicateurs de rentabilité. Par le rapport entre les bénéfices ou pertes avant impôt et le chiffre d'affaires, nous mesurons la valeur du bénéfice net par dollar de chiffre d'affaires ou de ventes. L'autre

Les entreprises plus actives étaient plus susceptibles d'être acquises. Plus de 45 % des entreprises acquises faisaient partie de la catégorie « haute » d'activité. Une « haute » activité pourrait indiquer une forte demande qui s'attache aux produits de l'entreprise et un enrichissement de sa trésorerie. Plus de quatre entreprises acquises sur dix appartenaient à la catégorie « haute » d'endettement. Il y avait autant d'entreprises en acquisition dans la catégorie « basse » de croissance que dans la catégorie « haute ».

Dans bien des cas, on en dénombrait autant dans la catégorie « basse » que dans la catégorie « haute ». L'analyse des distributions, où se trouvent combinées diverses caractéristiques, nous éclaire davantage sur l'interaction de ces caractéristiques et aide à expliquer les contradictions apparentes. Nous livrons ces éléments d'analyse à la prochaine section.

indicateur, celui du rapport entre bénéfice ou perte avant impôt et actif total, vient mesurer la valeur du bénéfice net par dollar d'investissement dans l'entreprise, qu'il s'agisse d'un dollar en capitaux propres ou en capitaux d'emprunt.

Figure 1 : Répartition des entreprises acquises ou non

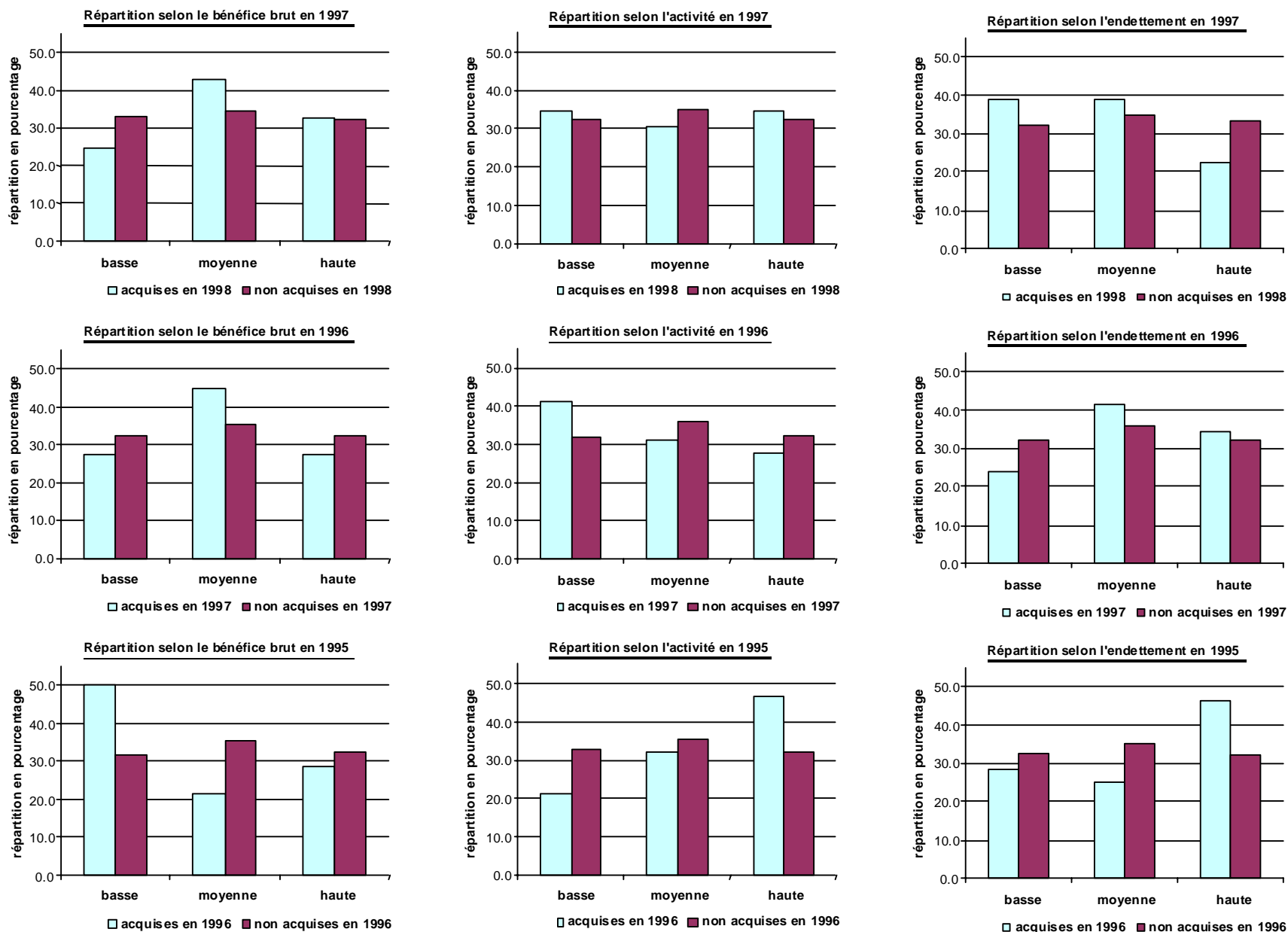
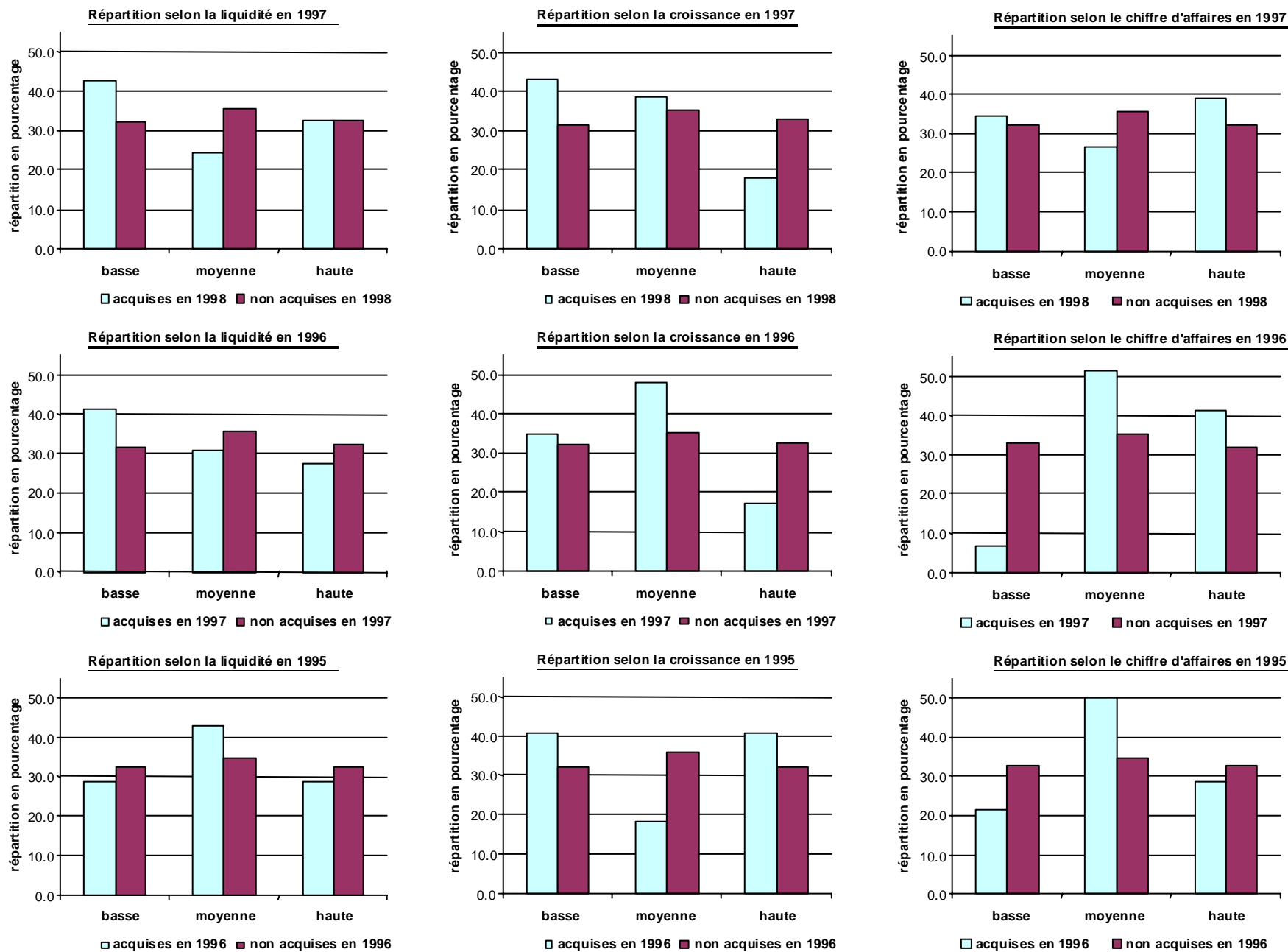


Figure 1 : Répartition des entreprises acquises ou non (suite)



Sources : Statistique Canada, base de données administratives contenant les déclarations de revenus des sociétés.

3.3 Répartition des entreprises acquises selon diverses combinaisons de caractéristiques

Dans cette section, nous avons analysé la répartition des entreprises acquises selon des combinaisons de caractéristiques. Le tableau 2 présente la distribution de fréquences des entreprises acquises avec les différences d'avec la distribution correspondante des entreprises non acquises. L'indicateur de résultat sert à dégager un ordre décroissant des écarts¹⁶. Toutes les combinaisons possibles sont décrites à l'annexe C.

Les entreprises dont la croissance était équilibrée avec les ressources disponibles et ayant moins de liquidité étaient plus susceptibles d'être acquises. Presque 40 % des entreprises acquises en 1998 et 1997 se caractérisaient ainsi. Il était aussi plus probable que des entreprises de plus grande taille et en équilibre croissance-ressources soient l'objet d'une acquisition. Presque 35 % des entreprises acquises offraient un tel profil comparativement à 24 % seulement des entreprises non acquises. Comme le fait voir Palepu (1986), on a établi qu'il y avait un déséquilibre dans le cas des entreprises ayant une faible croissance et beaucoup de ressources disponibles (catégories « haute » de liquidité et « basse » d'endettement) ou des entreprises ayant une forte croissance et peu de ressources (catégories « basse » de liquidité et « haute » d'endettement). Pour toutes les autres combinaisons, il s'agissait d'entreprises ayant une croissance équilibrée par rapport aux ressources disponibles.

Nous n'avons guère dégagé de contenu informatif lorsque nous analysions en soi la variable « croissance-ressources ». Plus de 80 % des entreprises acquises ou non en 1996 et 1998 appartenaient à la catégorie d'équilibre entre les ressources et la croissance (tableau B4 à l'annexe B). On comptait relativement plus (10 % environ) d'entreprises acquises en 1997 dans cette catégorie. Aspect intéressant, la combinaison des variables « croissance-ressources » et « liquidité » permettait d'identifier une forte proportion d'entreprises acquises.

¹⁶ Le tableau 2 présente les 25 premières observations en importance. L'analyse porte sur les entreprises des catégories « basse » et « haute », mais nous avons établi les répartitions pour toutes les catégories.

Tableau 2 : Distributions à deux caractéristiques des acquisitions

Année	Première variable	Catégorie ¹	Seconde variable	Entreprises		Différence d'avec les entreprises non-acquises_%	Résultats ²	
				acquises	non-acquises			
				%	%			
1 1998	Croissance-ressources	équilibrées	Liquidité	basse	38.8	20.1	18.7	44.5
2 1997	Croissance-ressources	équilibrées	Liquidité	basse	37.9	20.6	17.4	42.6
3 1996	Endettement	haute	Rentabilité	basse	28.6	15.2	13.4	42.0
4 1996	Croissance-ressources	équilibrées	Activité	haute	35.7	24.9	10.9	34.7
5 1998	Croissance-ressources	équilibrées	Chiffre d'affaires	haute	34.7	23.5	11.2	34.3
6 1997	Croissance-ressources	équilibrées	Chiffre d'affaires	haute	34.5	23.2	11.3	34.3
7 1996	Endettement	basse	Activité	haute	21.4	9.4	12.1	33.5
8 1996	Liquidité	haute	Endettement	basse	25.0	17.6	7.4	32.4
9 1996	Liquidité	haute	Activité	haute	21.4	10.9	10.5	31.9
10 1996	Endettement	haute	Activité	haute	21.4	11.3	10.1	31.5
11 1998	Chiffre d'affaires	basse	Liquidité	basse	20.4	10.4	10.0	30.4
12 1996	Croissance-ressources	équilibrées	Rentabilité	basse	32.1	23.6	8.5	30.0
13 1998	Liquidité	haute	Endettement	basse	24.5	19.2	5.3	29.8
14 1996	Activité	basse	Croissance	haute	17.9	6.3	11.6	29.4
15 1998	Endettement	basse	Croissance	basse	20.4	11.4	9.0	29.4
16 1996	Liquidité	basse	Rentabilité	basse	21.4	13.6	7.8	29.3

Notes: 1. On appartient à la catégorie "basse" si on est au-dessous de 33^e percentile et à la catégorie "haute" si on est au-dessus du 66^e le calcul se faisant dans l'un et l'autre cas selon les industries à 3 chiffres de la Classification type des industries. On a jugé qu'il y avait déséquilibre entre la croissance et les ressources dans le cas des entreprises de faible croissance ayant beaucoup de ressources (catégorie "haute" liquidité et "basse" d'endettement) ou dans celui des entreprises en forte croissance avec peu de ressources (catégorie "basse" liquidité et "haute" d'endettement). Pour toutes les autres combinaisons, on parlait d'un équilibre croissance-ressources.

2. Le résultat est la différence en pourcentage entre entreprises acquises et entreprises non-acquises. On a abaissé du tiers les pourcentages relatifs à la variable "croissance-ressources" pour tenir compte du nombre moindre de cellules en totalisation croisée (2x3 ou 6 cellules au lieu de 3X3 ou 9 cellules).

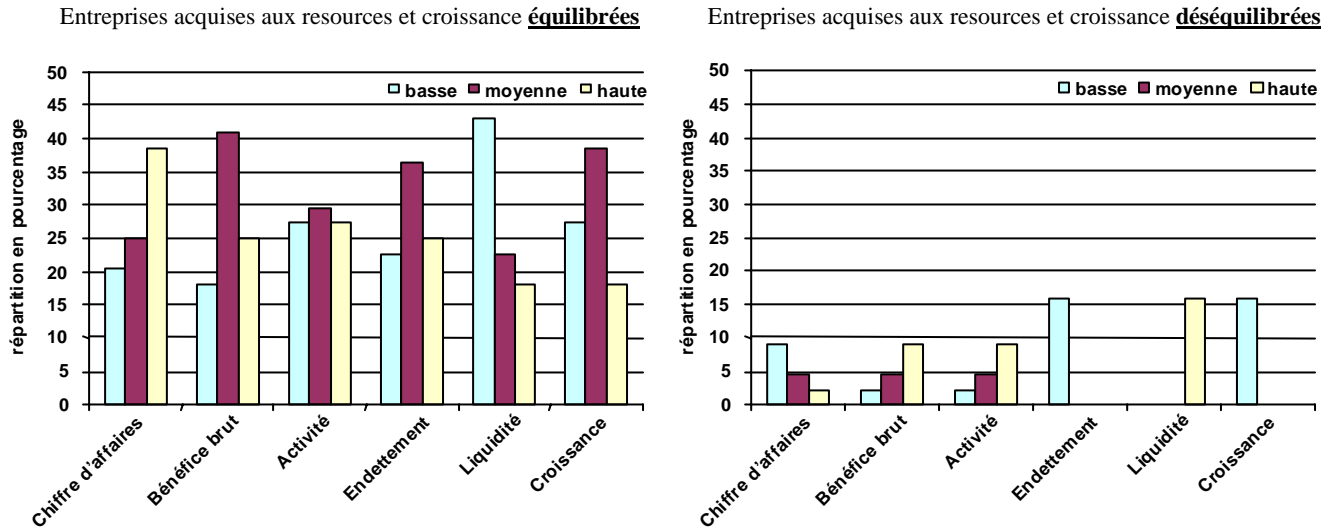
Source: Statistique Canada, base de données administratives contenant les déclarations de revenus des sociétés.

Les entreprises acquises en 1998 qui avaient des ressources et une croissance équilibrées (figure 2 du côté gauche) étaient plus susceptibles d'être de grande taille et d'avoir moins de liquidité. Les entreprises acquises qui se caractérisaient par un équilibre entre leur croissance et leurs ressources dominaient davantage dans les catégories moyennes « bénéfice brut », « endettement » et « croissance ».

Par ailleurs, il y avait plus de chances que les entreprises acquises dont la croissance était déséquilibrées par rapport aux ressources disponibles soient plus rentables, actives et « liquides ». Elles étaient plus dominantes dans les catégories « basses » de chiffre d'affaires, d'endettement et de croissance. Les chiffres relatifs à 1996 et 1997 figurent à l'annexe C.

Les entreprises acquises en 1996 offraient un profil différent. Les entreprises très endettées et moins rentables, moins endettées et plus actives ou celles moins actives et en forte croissance étaient plus susceptibles d'être acquises. L'activité et la croissance semblent en rapport inverse, car on relevait un nombre appréciable d'entreprises acquises qui appartenaient soit aux catégories « basse » d'activité et « haute » de croissance, soit aux catégories « haute » d'activité et « basse » de croissance.

Figure 2 : Répartition des entreprises acquises en 1998 selon leurs ressources-croissance



Sources : Statistique Canada, base de données administratives contenant les déclarations de revenus des sociétés.

Sommaire et conclusion

De 1994 à 1998, les entreprises acquises ont eu une part de marché qui correspondait à 1 % à 4 % du chiffre d'affaires total des entreprises constituées en société de l'industrie alimentaire. Les sociétés acquises détenaient la plus grande part du chiffre d'affaires total dans le secteur de la transformation alimentaire, suivi par celles oeuvrant dans le secteur du commerce de gros des produits alimentaires.

Les distributions des entreprises acquises et non acquises différaient pour plusieurs caractéristiques financières, mais chacune de ces caractéristiques était peu « informative » lorsqu'elle était analysée en isolation des autres caractéristiques. Un partenaire dans une acquisition ou une fusion pourrait s'attarder à plusieurs facteurs avant de lancer une opération semblable.

Les entreprises acquises en 1997 et 1998 avaient généralement un équilibre entre leur croissance et leurs ressources, et une liquidité et un endettement moindres. Les grandes entreprises dont la croissance était en équilibre avec leurs ressources disponibles prédominaient aussi parmi les entreprises acquises. En 1996, le profil était différent. Les entreprises très endettées et moins rentables, moins endettées et plus actives ou celles moins actives et en croissance s'exposaient davantage à une prise de contrôle cette année-là.

Notre étude a porté sur les entreprises acquises, ce qui couvre qu'une partie seulement de toute l'activité de fusion-acquisition. L'analyse des caractéristiques de ces entreprises nous éclaire quelque peu sur les raisons des fusions d'entreprises, mais elle n'évalue pas les effets possibles de synergie entre entreprises acquéreur et acquises. Dans une étude empirique, l'idéal serait de tenir compte de ces deux catégories d'entreprises. Une telle étude devrait aussi porter sur les entreprises oeuvrant dans toutes les branches d'activité, puisque l'entreprise acquéreur n'est pas nécessairement classée dans l'industrie de l'entreprise acquise.

Notre plan d'analyse s'est trouvé limité par le nombre restreint d'entreprises acquises dans l'industrie alimentaire canadienne. Il faudrait un complément de recherche pour vérifier si le profil observé vaudrait toujours en cas d'examen d'ensembles de données plus vastes et d'industries et de périodes autres.

Bibliographie

- Golbe, D.L., et L.J. White. 1993. « Catch a wave : the time series behavior of mergers ». *The Review of Economics and Statistics*. 75, 3 : 493-499.
- Jensen, M.C. 1988. « Takeovers : their causes and consequences ». *Journal of Economic Perspectives*. 2, 1 : 21-48.
- Melicher, R.W., J. Ledolter et L.J. D'Antonio. 1983. « A time series analysis of aggregate merger activity ». *The Review of Economics and Statistics*. 65, 423-430.
- Palepu, K.G. 1986. « Predicting takeover targets : a methodological and empirical analysis ». *Journal of Accounting and Economics*. 8, 1 : 3-35.
- Statistique Canada. 1994a. « CALURA, Fusions et acquisitions », 1991-1993. (publication n° 61-221 au catalogue). Ottawa : ministre responsable de Statistique Canada.
- _____. 1994b. « Calura, Sociétés » (publication n° 61-220 au catalogue). Ottawa : ministre responsable de Statistique Canada.
- _____. 1998. « Statistiques financières et fiscales des entreprises » (publication n° 61-219-XPB au catalogue). Ottawa : ministre responsable de Statistique Canada.
- _____. 2001. Guèvremont, P. « Fusions, acquisitions et contrôle étranger ». *L'Observateur économique canadien* (publication n° 11-010-XPB au catalogue, novembre 2001). Ottawa : ministre responsable de Statistique Canada.

Annexe A

Tableau A1 : Caractéristiques des entreprises acquises en 1998

Indicateurs en 1997	Catégorie ¹	Événement en 1998				% (colonne)		% (ligne)		
		Acquisition		Non-acquisition		Acq.	Non-acq.	Acq.	Non-acq.	
		obs.	médiane	obs.	médiane					
Rentabilité	Ensemble	49	0.01	913	0.01	100.0	100.0	5.1	94.9	
Rapport bénéfice d'exploitation-chiffre d'affaires	Basse	12	-0.02	301	-0.01	24.5	33.0	3.8	96.2	
	Moyenne	21	0.01	315	0.01	42.9	34.5	6.3	93.8	
	Haute	16	0.06	297	0.04	32.7	32.5	5.1	94.9	
Rapport bénéfice avant impôt-chiffre d'affaires	Ensemble	49	0.01	913	0.01	100.0	100.0	5.1	94.9	
	Basse	9	0.00	304	0.00	18.4	33.3	2.9	97.1	
	Moyenne	20	0.01	316	0.01	40.8	34.6	6.0	94.0	
	Haute	20	0.06	293	0.05	40.8	32.1	6.4	93.6	
Rapport bénéfice avant impôt-actif	Ensemble	49	0.05	913	0.04	100.0	100.0	5.1	94.9	
	Basse	12	-0.01	301	0.00	24.5	33.0	3.8	96.2	
	Moyenne	19	0.05	317	0.04	38.8	34.7	5.7	94.3	
	Haute	18	0.19	295	0.13	36.7	32.3	5.8	94.2	
Activité	Ensemble	49	2.84	913	3.31	100.0	100.0	5.1	94.9	
Rapport chiffre d'affaires-actif	Basse	17	1.46	296	1.68	34.7	32.4	5.4	94.6	
	Moyenne	15	3.20	321	3.12	30.6	35.2	4.5	95.5	
	Haute	17	7.88	296	6.54	34.7	32.4	5.4	94.6	
Endettement	Ensemble	49	2.10	911	2.71	100.0	100.0	5.1	94.9	
Rapport emprunts-capitaux	Basse	19	0.58	293	0.84	38.8	32.2	6.1	93.9	
	Moyenne	19	2.53	317	2.57	38.8	34.8	5.7	94.3	
	Haute	11	7.51	301	9.57	22.4	33.0	3.5	96.5	
Liquidité	Ensemble	49	0.10	913	0.13	100.0	100.0	5.1	94.9	
Rapport fonds de roulement-actif	Basse	21	-0.03	292	-0.02	42.9	32.0	6.7	93.3	
	Moyenne	12	0.12	324	0.13	24.5	35.5	3.6	96.4	
	Haute	16	0.37	297	0.34	32.7	32.5	5.1	94.9	
Croissance	Ensemble	44	6.1	795	9.5	100.0	100.0	5.2	94.8	
Croissance moyenne du chiffre d'affaires de 1995 à 1997	Basse	19	-2.6	251	-0.8	43.2	31.6	7.0	93.0	
	Moyenne	17	9.7	282	8.8	38.6	35.5	5.7	94.3	
	Haute	8	24.1	262	27.4	18.2	33.0	3.0	97.0	
Taille	Chiffre d'affaires	Ensemble	49	32,800	913	25,642	100.0	100.0	5.1	94.9
	Basse	17	16,047	296	16,420	34.7	32.4	5.4	94.6	
	Moyenne	13	28,246	323	26,170	26.5	35.4	3.9	96.1	
	Haute	19	82,753	294	72,281	38.8	32.2	6.1	93.9	
Bénéfice/perte avant impôt	Ensemble	49	611	913	226	100.0	100.0	5.1	94.9	
	Basse	12	-100	301	1	24.5	33.0	3.8	96.2	
	Moyenne	15	236	321	209	30.6	35.2	4.5	95.5	
	Haute	22	1,697	291	1,769	44.9	31.9	7.0	93.0	
Dette totale	Ensemble	49	6,657	913	6,010	100.0	100.0	5.1	94.9	
	Basse	17	1,691	296	2,201	34.7	32.4	5.4	94.6	
	Moyenne	19	7,531	317	6,007	38.8	34.7	5.7	94.3	
	Haute	13	37,752	300	15,757	26.5	32.9	4.2	95.8	

Notes : 1. Les catégories « basse » et « haute » se situent respectivement au-dessous du 33^e percentile et au-dessus du 66^e; le calcul se fait dans les deux cas au niveau à 3 chiffres de la Classification type des industries.

x valeur confidentielle À cause des arrondis, l'addition des chiffres peut ne pas donner les totaux.

Source : Statistique Canada, base de données administratives contenant les déclarations de revenus des sociétés.

Tableau A2 : Caractéristiques des entreprises acquises en 1997

Indicateurs en 1996	Catégorie ¹	Événement en 1998				% (colonne)		% (ligne)		
		Acquisition		Non-acquisition		Acq.	Non-acq.	Acq.	Non-acq.	
		obs.	médiane	obs.	médiane					
Rentabilité	Ensemble	29	0.01	935	0.01	100.0	100.0	3.0	97.0	
Rapport bénéfice d'exploitation-chiffre d'affaires	Basse	8	-0.01	302	-0.01	27.6	32.3	2.6	97.4	
	Moyenne	13	0.01	331	0.01	44.8	35.4	3.8	96.2	
	Haute	8	0.10	302	0.04	27.6	32.3	2.6	97.4	
Rapport bénéfice avant impôt-chiffre d'affaires	Ensemble	29	0.01	935	0.01	100.0	100.0	3.0	97.0	
	Basse	11	0.00	299	0.00	37.9	32.0	3.5	96.5	
	Moyenne	10	0.02	334	0.01	34.5	35.7	2.9	97.1	
	Haute	8	0.10	302	0.05	27.6	32.3	2.6	97.4	
Rapport bénéfice avant impôt-actif	Ensemble	29	0.03	935	0.04	100.0	100.0	3.0	97.0	
	Basse	13	0.00	297	0.00	44.8	31.8	4.2	95.8	
	Moyenne	11	0.07	333	0.04	37.9	35.6	3.2	96.8	
	Haute	5	0.09	305	0.14	17.2	32.6	1.6	98.4	
Activité	Ensemble	29	2.80	935	3.33	100.0	100.0	3.0	97.0	
Rapport chiffre d'affaires-actif	Basse	12	2.02	298	1.73	41.4	31.9	3.9	96.1	
	Moyenne	9	2.80	335	3.24	31.0	35.8	2.6	97.4	
	Haute	8	5.21	302	7.53	27.6	32.3	2.6	97.4	
Endettement	Ensemble	29	2.31	933	2.50	100.0	100.0	3.0	97.0	
Rapport emprunts-capitaux	Basse	7	0.88	302	0.76	24.1	32.4	2.3	97.7	
	Moyenne	12	2.36	332	2.53	41.4	35.6	3.5	96.5	
	Haute	10	8.40	299	9.45	34.5	32.0	3.2	96.8	
Liquidité	Ensemble	29	0.09	935	0.14	100.0	100.0	3.0	97.0	
Rapport fonds de roulement-actif	Basse	12	-0.02	298	-0.03	41.4	31.9	3.9	96.1	
	Moyenne	9	0.09	335	0.14	31.0	35.8	2.6	97.4	
	Haute	8	0.25	302	0.33	27.6	32.3	2.6	97.4	
Croissance	Ensemble	23	4.3	815	9.5	100.0	100.0	2.7	97.3	
Croissance moyenne du chiffre d'affaires de 1994 à 1996	Basse	8	-1.2	262	-1.5	34.8	32.1	3.0	97.0	
	Moyenne	11	7.2	287	9.2	47.8	35.2	3.7	96.3	
	Haute	4	20.2	266	26.8	17.4	32.6	1.5	98.5	
Taille	Chiffre d'affaires	Ensemble	29	39,295	935	25,130	100.0	100.0	3.0	97.0
	Basse	2	x	308	16,353	6.9	32.9	0.6	99.4	
	Moyenne	15	30,145	329	26,099	51.7	35.2	4.4	95.6	
	Haute	12	127,507	298	76,780	41.4	31.9	3.9	96.1	
Bénéfice/perte avant impôt	Ensemble	29	283	935	258	100.0	100.0	3.0	97.0	
	Basse	10	-86	299	0	34.5	32.0	3.2	96.8	
	Moyenne	8	280	337	236	27.6	36.0	2.3	97.7	
	Haute	11	5,757	299	2,261	37.9	32.0	3.5	96.5	
Dette totale	Ensemble	29	7,350	935	5,910	100.0	100.0	3.0	97.0	
	Basse	7	3,003	303	2,008	24.1	32.4	2.3	97.7	
	Moyenne	7	7,149	337	5,910	24.1	36.0	2.0	98.0	
	Haute	15	31,015	295	18,159	51.7	31.6	4.8	95.2	

Notes : 1. Les catégories « basse » et « haute » se situent respectivement au-dessous du 33^e percentile et au-dessus du 66^e; le calcul se fait dans les deux cas au niveau à 3 chiffres de la Classification type des industries.
x valeur confidentielle À cause des arrondis, l'addition des chiffres peut ne pas donner les totaux.

Source : Statistique Canada, base de données administratives contenant les déclarations de revenus des sociétés.

Tableau A3 : Caractéristiques des entreprises acquises en 1996

Indicateurs en 1995	Catégorie ¹	Événement en 1998				% (colonne)		% (ligne)		
		Acquisition		Non-acquisition		Acq.	Non-acq.	Acq.	Non-acq.	
		obs.	médiane	obs.	médiane					
Rentabilité	Ensemble	28	0.00	974	0.01	100.0	100.0	2.8	97.2	
Rapport bénéfice d'exploitation-chiffre d'affaires	Basse	14	-0.01	311	0.00	50.0	31.9	4.3	95.7	
	Moyenne	6	0.01	346	0.01	21.4	35.5	1.7	98.3	
	Haute	8	0.05	317	0.05	28.6	32.5	2.5	97.5	
Rapport bénéfice avant impôt-chiffre d'affaires	Ensemble	28	0.01	974	0.01	100.0	100.0	2.8	97.2	
	Basse	11	0.00	314	0.00	39.3	32.2	3.4	96.6	
	Moyenne	7	0.01	345	0.01	25.0	35.4	2.0	98.0	
	Haute	10	0.05	315	0.06	35.7	32.3	3.1	96.9	
Rapport bénéfice avant impôt-actif	Ensemble	28	0.04	974	0.04	100.0	100.0	2.8	97.2	
	Basse	11	0.00	314	0.00	39.3	32.2	3.4	96.6	
	Moyenne	6	0.04	346	0.04	21.4	35.5	1.7	98.3	
	Haute	11	0.19	314	0.14	39.3	32.2	3.4	96.6	
Activité	Ensemble	28	3.95	974	3.33	100.0	100.0	2.8	97.2	
Rapport chiffre d'affaires-actif	Basse	6	1.10	319	1.50	21.4	32.8	1.8	98.2	
	Moyenne	9	4.69	343	3.23	32.1	35.2	2.6	97.4	
	Haute	13	7.52	312	7.56	46.4	32.0	4.0	96.0	
Endettement	Ensemble	28	2.70	970	2.24	100.0	100.0	2.8	97.2	
Rapport emprunts-capitaux	Basse	8	0.65	317	0.62	28.6	32.7	2.5	97.5	
	Moyenne	7	2.63	341	2.32	25.0	35.2	2.0	98.0	
	Haute	13	7.38	312	8.63	46.4	32.2	4.0	96.0	
Liquidité	Ensemble	28	0.14	974	0.13	100.0	100.0	2.8	97.2	
Rapport fonds de roulement-actif	Basse	8	-0.04	317	-0.03	28.6	32.5	2.5	97.5	
	Moyenne	12	0.14	340	0.13	42.9	34.9	3.4	96.6	
	Haute	8	0.33	317	0.32	28.6	32.5	2.5	97.5	
Croissance	Ensemble	22	8.4	834	9.7	100.0	100.0	2.6	97.4	
Croissance moyenne du chiffre d'affaires de 1993 à 1995	Basse	9	1.3	268	-0.9	40.9	32.1	3.2	96.8	
	Moyenne	4	7.8	298	9.6	18.2	35.7	1.3	98.7	
	Haute	9	31.2	268	29.8	40.9	32.1	3.2	96.8	
Taille	Chiffre d'affaires	Ensemble	28	27,754	974	25,780	100.0	100.0	2.8	97.2
	Basse	6	17,634	319	16,571	21.4	32.8	1.8	98.2	
	Moyenne	14	26,516	338	26,270	50.0	34.7	4.0	96.0	
	Haute	8	69,878	317	76,191	28.6	32.5	2.5	97.5	
Bénéfice/perte avant impôt	Ensemble	28	196	974	280	100.0	100.0	2.8	97.2	
	Basse	12	24	312	0	42.9	32.0	3.7	96.3	
	Moyenne	6	198	347	260	21.4	35.6	1.7	98.3	
	Haute	10	1,415	315	2,257	35.7	32.3	3.1	96.9	
Dette totale	Ensemble	28	6,163	974	5,739	100.0	100.0	2.8	97.2	
	Basse	10	2,636	315	1,907	35.7	32.3	3.1	96.9	
	Moyenne	9	5,398	343	5,477	32.1	35.2	2.6	97.4	
	Haute	9	14,433	316	19,759	32.1	32.4	2.8	97.2	

Notes : 1. Les catégories « basse » et « haute » se situent respectivement au-dessous du 33^e percentile et au-dessus du 66^e; le calcul se fait dans les deux cas au niveau à 3 chiffres de la Classification type des industries.
x valeur confidentielle À cause des arrondis, l'addition des chiffres peut ne pas donner les totaux.

Source : Statistique Canada, base de données administratives contenant les déclarations de revenus des sociétés.

Annexe B

Tableau B1 Répartition des entreprises acquises ou non en 1998

Variable en ligne		Variable en colonne	Entr. non acquises en 1998 _%			Entr. acquises en 1998 _%		
			Cat. basse	moyenne	haute	Cat. basse	moyenne	haute
Activité	Basse	Bénéfice	10.9	7.4	14.3	14.3	4.1	16.3
Activité	Moyenne	Bénéfice	11.8	12.2	11.2	6.1	16.3	8.2
Activité	Haute	Bénéfice	10.4	14.8	7.1	4.1	22.5	8.2
Endettement	Basse	Bénéfice	7.2	9.4	15.5	4.1	14.3	20.4
Endettement	Moyenne	Bénéfice	10.4	14.7	9.7	8.2	22.5	8.2
Endettement	Haute	Bénéfice	15.4	10.2	7.5	12.2	6.1	4.1
Liquidité	Basse	Bénéfice	13.0	10.0	9.1	16.3	16.3	10.2
Liquidité	Moyenne	Bénéfice	10.7	15.3	9.4	4.1	12.2	8.2
Liquidité	Haute	Bénéfice	9.4	9.1	14.1	4.1	14.3	14.3
Chiffre d'affaires	Basse	Bénéfice	11.6	10.1	10.7	10.2	10.2	14.3
Chiffre d'affaires	Moyenne	Bénéfice	11.4	12.5	11.5	6.1	18.4	2.0
Chiffre d'affaires	Haute	Bénéfice	10.0	11.8	10.4	8.2	14.3	16.3
Endettement	Basse	Activité	12.6	8.6	11.0	18.4	6.1	14.3
Endettement	Moyenne	Activité	10.3	13.7	10.8	8.2	12.2	18.4
Endettement	Haute	Activité	9.6	12.8	10.7	8.2	12.2	2.0
Liquidité	Basse	Activité	11.3	11.0	9.8	18.4	12.2	12.2
Liquidité	Moyenne	Activité	11.6	13.9	9.8	8.2	10.2	6.1
Liquidité	Haute	Activité	9.6	10.2	12.8	8.2	8.2	16.3
Chiffre d'affaires	Basse	Activité	15.5	9.0	7.9	18.4	6.1	10.2
Chiffre d'affaires	Moyenne	Activité	8.5	14.2	12.8	4.1	10.2	12.2
Chiffre d'affaires	Haute	Activité	8.6	12.0	11.6	12.2	14.3	12.2
Liquidité	Basse	Endettement	5.2	10.4	16.5	6.1	20.4	16.3
Liquidité	Moyenne	Endettement	7.8	16.4	11.2	8.2	10.2	6.1
Liquidité	Haute	Endettement	19.2	8.0	5.4	24.5	8.2	0.0
Chiffre d'affaires	Basse	Endettement	11.2	10.7	10.5	16.3	8.2	10.2
Chiffre d'affaires	Moyenne	Endettement	12.1	11.9	11.5	8.2	14.3	4.1
Chiffre d'affaires	Haute	Endettement	8.9	12.3	11.0	14.3	16.3	8.2
Chiffre d'affaires	Basse	Liquidité	10.4	11.2	10.8	20.4	4.1	10.2
Chiffre d'affaires	Moyenne	Liquidité	9.9	13.1	12.5	8.2	10.2	8.2
Chiffre d'affaires	Haute	Liquidité	11.8	11.1	9.3	14.3	10.2	14.3
Ressources de croissance	Équilibre	Bénéfice	22.8	26.0	23.8	16.3	36.7	22.5
Ressources de croissance	Déséquilibre	Bénéfice	4.6	4.4	5.4	2.0	4.1	8.2
Ressources de croissance	Équilibre	Activité	22.9	26.0	23.7	24.5	26.5	24.5
Ressources de croissance	Déséquilibre	Activité	4.1	4.2	6.2	2.0	4.1	8.2
Ressources de croissance	Équilibre	Endettement	21.0	30.7	21.0	20.4	32.7	22.5
Ressources de croissance	Déséquilibre	Endettement	8.2	0.0	6.2	14.3	0.0	0.0
Ressources de croissance	Équilibre	Liquidité	20.1	30.6	22.0	38.8	20.4	16.3
Ressources de croissance	Déséquilibre	Liquidité	6.2	0.0	8.2	0.0	0.0	14.3
Ressources de croissance	Équilibre	Chiffre d'affaires	23.2	26.0	23.5	18.4	22.5	34.7
Ressources de croissance	Déséquilibre	Chiffre d'affaires	5.5	5.4	3.5	8.2	4.1	2.0
Rentabilité	Basse	Croissance	10.9	7.8	8.8	8.2	8.2	2.0
Rentabilité	Moyenne	Croissance	7.9	10.4	12.1	18.4	12.2	10.2
Rentabilité	Haute	Croissance	8.8	12.6	7.8	12.2	14.3	4.1
Activité	Basse	Croissance	9.9	10.0	7.1	8.2	14.3	4.1
Activité	Moyenne	Croissance	9.0	11.5	9.7	14.3	12.2	4.1
Activité	Haute	Croissance	8.7	9.3	11.9	16.3	8.2	8.2
Endettement	Basse	Croissance	11.4	11.1	6.7	20.4	8.2	6.1
Endettement	Moyenne	Croissance	8.0	12.1	10.7	6.1	18.4	8.2
Endettement	Haute	Croissance	8.1	7.7	11.3	12.2	8.2	2.0
Liquidité	Basse	Croissance	7.4	8.9	10.0	16.3	14.3	8.2
Liquidité	Moyenne	Croissance	8.1	11.0	11.5	6.1	10.2	4.1
Liquidité	Haute	Croissance	12.1	11.0	7.1	16.3	10.2	4.1
Chiffre d'affaires	Basse	Croissance	10.5	7.7	10.4	16.3	6.1	4.1
Chiffre d'affaires	Moyenne	Croissance	8.5	11.0	12.0	12.2	10.2	4.1
Chiffre d'affaires	Haute	Croissance	8.6	12.2	6.3	10.2	18.4	8.2

Tableau B2 Répartition des entreprises acquises ou non en 1997

Variable en ligne	Variable en colonne	Variable en colonne	Entr. non acquises en 1997 _%			Entr. acquises en 1997 _%		
			Cat. basse	moyenne	haute	Cat. basse	moyenne	haute
Activité	Basse	Bénéfice	10.5	5.9	15.5	6.9	13.8	20.7
Activité	Moyenne	Bénéfice	11.4	15.1	9.3	13.8	10.3	6.9
Activité	Haute	Bénéfice	10.4	14.4	7.5	6.9	20.7	0.0
Endettement	Basse	Bénéfice	6.8	9.1	16.5	0.0	10.3	13.8
Endettement	Moyenne	Bénéfice	11.3	13.9	10.4	13.8	17.2	10.3
Endettement	Haute	Bénéfice	14.3	12.3	5.5	13.8	17.2	3.5
Liquidité	Basse	Bénéfice	13.2	9.5	9.1	10.3	20.7	10.3
Liquidité	Moyenne	Bénéfice	12.0	14.3	9.7	10.3	13.8	6.9
Liquidité	Haute	Bénéfice	7.1	11.6	13.6	6.9	10.3	10.3
Chiffre d'affaires	Basse	Bénéfice	11.9	9.8	11.3	0.0	0.0	6.9
Chiffre d'affaires	Moyenne	Bénéfice	10.5	15.0	9.8	13.8	20.7	17.2
Chiffre d'affaires	Haute	Bénéfice	9.9	10.6	11.4	13.8	24.1	3.5
Endettement	Basse	Activité	12.3	9.2	10.8	13.8	6.9	3.5
Endettement	Moyenne	Activité	9.7	15.3	10.6	17.2	13.8	10.3
Endettement	Haute	Activité	10.0	11.3	10.8	10.3	10.3	13.8
Liquidité	Basse	Activité	10.9	10.8	10.1	17.2	6.9	17.2
Liquidité	Moyenne	Activité	11.5	14.6	9.9	10.3	17.2	3.5
Liquidité	Haute	Activité	9.5	10.4	12.3	13.8	6.9	6.9
Chiffre d'affaires	Basse	Activité	15.4	9.1	8.4	3.5	3.5	0.0
Chiffre d'affaires	Moyenne	Activité	7.3	14.6	13.4	27.6	10.3	13.8
Chiffre d'affaires	Haute	Activité	9.2	12.1	10.5	10.3	17.2	13.8
Liquidité	Basse	Endettement	5.0	10.5	16.3	3.5	20.7	17.2
Liquidité	Moyenne	Endettement	8.0	17.4	10.5	13.8	6.9	10.3
Liquidité	Haute	Endettement	19.3	7.7	5.3	6.9	13.8	6.9
Chiffre d'affaires	Basse	Endettement	12.4	10.8	9.7	6.9	0.0	0.0
Chiffre d'affaires	Moyenne	Endettement	10.8	13.4	11.0	10.3	24.1	17.2
Chiffre d'affaires	Haute	Endettement	9.1	11.4	11.4	6.9	17.2	17.2
Chiffre d'affaires	Basse	Liquidité	10.9	11.3	10.7	0.0	3.5	3.5
Chiffre d'affaires	Moyenne	Liquidité	9.2	13.9	12.1	24.1	6.9	20.7
Chiffre d'affaires	Haute	Liquidité	11.7	10.7	9.4	17.2	20.7	3.5
Ressources de croissance	Équilibre	Bénéfice	23.9	26.6	24.2	20.7	37.9	17.2
Ressources de croissance	Déséquilibre	Bénéfice	4.0	4.4	4.2	0.0	0.0	3.5
Ressources de croissance	Équilibre	Activité	23.0	27.8	23.9	31.0	24.1	20.7
Ressources de croissance	Déséquilibre	Activité	4.0	3.6	4.9	0.0	3.5	0.0
Ressources de croissance	Équilibre	Endettement	23.3	31.2	20.3	20.7	34.5	20.7
Ressources de croissance	Déséquilibre	Endettement	6.7	0.0	5.9	3.5	0.0	0.0
Ressources de croissance	Équilibre	Liquidité	20.6	31.1	23.0	37.9	27.6	10.3
Ressources de croissance	Déséquilibre	Liquidité	5.9	0.0	6.7	0.0	0.0	3.5
Ressources de croissance	Équilibre	Chiffre d'affaires	24.4	27.1	23.2	3.5	37.9	34.5
Ressources de croissance	Déséquilibre	Chiffre d'affaires	5.0	4.1	3.4	3.5	0.0	0.0
Rentabilité	Basse	Croissance	10.1	10.7	7.1	6.9	10.3	3.5
Rentabilité	Moyenne	Croissance	9.0	10.0	12.0	10.3	20.7	6.9
Rentabilité	Haute	Croissance	9.0	10.0	9.4	10.3	6.9	3.5
Activité	Basse	Croissance	10.3	8.3	8.5	13.8	10.3	6.9
Activité	Moyenne	Croissance	9.3	13.5	8.6	10.3	10.3	6.9
Activité	Haute	Croissance	8.5	8.9	11.5	3.5	17.2	0.0
Endettement	Basse	Croissance	11.2	9.2	9.5	13.8	6.9	3.5
Endettement	Moyenne	Croissance	9.4	12.4	9.3	3.5	20.7	10.3
Endettement	Haute	Croissance	7.5	9.0	9.7	10.3	10.3	0.0
Liquidité	Basse	Croissance	6.8	9.4	10.3	10.3	24.1	3.5
Liquidité	Moyenne	Croissance	10.4	11.6	9.1	13.8	3.5	10.3
Liquidité	Haute	Croissance	10.9	9.7	9.1	3.5	10.3	0.0
Chiffre d'affaires	Basse	Croissance	12.1	7.9	9.4	6.9	0.0	0.0
Chiffre d'affaires	Moyenne	Croissance	7.8	11.7	11.7	10.3	24.1	3.5
Chiffre d'affaires	Haute	Croissance	8.2	11.0	7.4	10.3	13.8	10.3

Tableau B3 Répartition entreprises acquises ou non en 1996

Variable en ligne		Variable en colonne	Entr. non acquises en 1996 _%			Entr. acquises en 1996 _%		
			Cat. basse	moyenne	haute	Cat. basse	moyenne	haute
Activité	Basse	Bénéfice	10.6	6.8	15.5	14.3	0.0	7.1
Activité	Moyenne	Bénéfice	10.5	14.9	9.8	21.4	3.6	7.1
Activité	Haute	Bénéfice	10.8	13.7	7.4	14.3	17.9	14.3
Endettement	Basse	Bénéfice	6.2	8.9	17.6	3.6	7.1	17.9
Endettement	Moyenne	Bénéfice	10.6	15.4	9.2	17.9	0.0	7.1
Endettement	Haute	Bénéfice	15.2	11.1	5.9	28.6	14.3	3.6
Liquidité	Basse	Bénéfice	13.6	10.2	8.6	21.4	7.1	0.0
Liquidité	Moyenne	Bénéfice	10.9	13.9	10.2	21.4	7.1	14.3
Liquidité	Haute	Bénéfice	7.4	11.2	13.9	7.1	7.1	14.3
Chiffre d'affaires	Basse	Bénéfice	10.1	10.3	12.3	14.3	7.1	0.0
Chiffre d'affaires	Moyenne	Bénéfice	11.8	13.6	9.3	32.1	3.6	14.3
Chiffre d'affaires	Haute	Bénéfice	10.1	11.4	11.1	3.6	10.7	14.3
Endettement	Basse	Activité	13.6	9.7	9.4	3.6	3.6	21.4
Endettement	Moyenne	Activité	9.5	14.4	11.2	7.1	14.3	3.6
Endettement	Haute	Activité	9.8	11.0	11.3	10.7	14.3	21.4
Liquidité	Basse	Activité	12.1	10.2	10.1	7.1	7.1	14.3
Liquidité	Moyenne	Activité	10.8	13.3	10.9	10.7	21.4	10.7
Liquidité	Haute	Activité	10.0	11.7	10.9	3.6	3.6	21.4
Chiffre d'affaires	Basse	Activité	15.6	8.6	8.6	7.1	7.1	7.1
Chiffre d'affaires	Moyenne	Activité	7.4	15.1	12.2	10.7	14.3	25.0
Chiffre d'affaires	Haute	Activité	9.9	11.6	11.2	3.6	10.7	14.3
Liquidité	Basse	Endettement	6.3	10.2	15.9	0.0	10.7	17.9
Liquidité	Moyenne	Endettement	8.8	15.2	11.1	3.6	10.7	28.6
Liquidité	Haute	Endettement	17.6	9.8	5.2	25.0	3.6	0.0
Chiffre d'affaires	Basse	Endettement	12.2	11.0	9.5	3.6	10.7	7.1
Chiffre d'affaires	Moyenne	Endettement	11.1	12.0	11.6	10.7	10.7	28.6
Chiffre d'affaires	Haute	Endettement	9.4	12.2	11.1	14.3	3.6	10.7
Chiffre d'affaires	Basse	Liquidité	10.0	10.7	12.0	10.7	3.6	7.1
Chiffre d'affaires	Moyenne	Liquidité	11.1	11.7	11.9	14.3	25.0	10.7
Chiffre d'affaires	Haute	Liquidité	11.2	12.7	8.8	3.6	14.3	10.7
Ressources de croissance	Équilibre	Bénéfice	23.6	27.7	24.2	32.1	17.9	14.3
Ressources de croissance	Déséquilibre	Bénéfice	3.2	3.5	3.4	3.6	3.6	7.1
Ressources de croissance	Équilibre	Activité	23.8	26.9	24.9	14.3	14.3	35.7
Ressources de croissance	Déséquilibre	Activité	3.1	3.5	3.5	3.6	3.6	7.1
Ressources de croissance	Équilibre	Endettement	23.7	30.0	21.9	17.9	17.9	28.6
Ressources de croissance	Déséquilibre	Endettement	5.1	0.0	5.1	7.1	0.0	7.1
Ressources de croissance	Équilibre	Liquidité	22.0	30.2	23.4	21.4	25.0	17.9
Ressources de croissance	Déséquilibre	Liquidité	5.1	0.0	5.1	7.1	0.0	7.1
Ressources de croissance	Équilibre	Chiffre d'affaires	23.6	27.5	24.4	17.9	32.1	14.3
Ressources de croissance	Déséquilibre	Chiffre d'affaires	3.9	3.6	2.6	0.0	3.6	10.7
Rentabilité	Basse	Croissance	10.0	9.1	7.7	14.3	7.1	14.3
Rentabilité	Moyenne	Croissance	10.1	9.5	11.7	7.1	3.6	10.7
Rentabilité	Haute	Croissance	7.4	12.1	8.1	10.7	3.6	7.1
Activité	Basse	Croissance	9.0	11.7	6.3	0.0	0.0	17.9
Activité	Moyenne	Croissance	10.8	10.4	9.2	14.3	0.0	3.6
Activité	Haute	Croissance	7.7	8.6	12.1	17.9	14.3	10.7
Endettement	Basse	Croissance	9.5	12.0	7.3	7.1	7.1	10.7
Endettement	Moyenne	Croissance	10.0	10.1	9.9	7.1	3.6	7.1
Endettement	Haute	Croissance	8.0	8.6	10.3	17.9	3.6	14.3
Liquidité	Basse	Croissance	8.7	9.6	8.8	10.7	7.1	10.7
Liquidité	Moyenne	Croissance	9.8	9.1	11.3	14.3	0.0	10.7
Liquidité	Haute	Croissance	9.1	12.0	7.4	7.1	7.1	10.7
Chiffre d'affaires	Basse	Croissance	8.0	10.7	8.8	10.7	0.0	7.1
Chiffre d'affaires	Moyenne	Croissance	9.4	10.9	10.8	10.7	14.3	10.7
Chiffre d'affaires	Haute	Croissance	10.1	9.0	7.9	10.7	0.0	14.3

Tableau B4 Répartition des entreprises acquises leurs ressources-croissance

Catégorie ¹	Non acquises en 1998 _ %		Acquises en 1998 _ %		Non acquises en 1997 _ %		Acquises en 1997 _ %		Non acquises en 1996 _ %		Acquises en 1996 _ %		
	Déséquilibre	Équilibre	Déséquilibre	Équilibre	Déséquilibre	Équilibre	Déséquilibre	Équilibre	Déséquilibre	Équilibre	Déséquilibre	Équilibre	
Ensemble	17	83	16	84	14	86	4	96	12	88	18	82	
Chiffre d'affaires selon l'ERC²	Basse	6	27	9	20	6	28	4	4	5	28	0	23
	Moyenne	6	30	5	25	5	31	0	48	4	32	5	41
	Haute	4	27	2	39	4	27	0	43	3	29	14	18
Bénéfice selon l'ERC	Basse	5	26	2	18	5	27	0	26	4	28	5	41
	Moyenne	5	30	5	41	5	30	0	48	4	32	5	23
	Haute	6	27	9	25	5	28	4	22	4	28	9	18
Activité selon l'ERC	Basse	5	26	2	27	5	26	0	39	4	28	5	18
	Moyenne	5	30	5	30	4	32	4	30	4	31	5	18
	Haute	7	27	9	27	6	27	0	26	4	29	9	45
Endettement selon l'ERC	Basse	9	24	16	23	8	27	4	26	6	28	9	23
	Moyenne	0	35	0	36	0	36	0	43	0	35	0	23
	Haute	7	24	0	25	7	23	0	26	6	26	9	36
Liquidité selon l'ERC	Basse	7	23	0	43	7	24	0	48	6	26	9	27
	Moyenne	0	35	0	23	0	36	0	35	0	35	0	32
	Haute	9	25	16	18	8	26	4	13	6	27	9	23
Croissance selon l'ERC	Basse	9	22	16	27	8	25	4	30	6	26	9	32
	Moyenne	0	35	0	39	0	35	0	48	0	36	0	18
	Haute	7	26	0	18	7	26	0	17	6	26	9	32

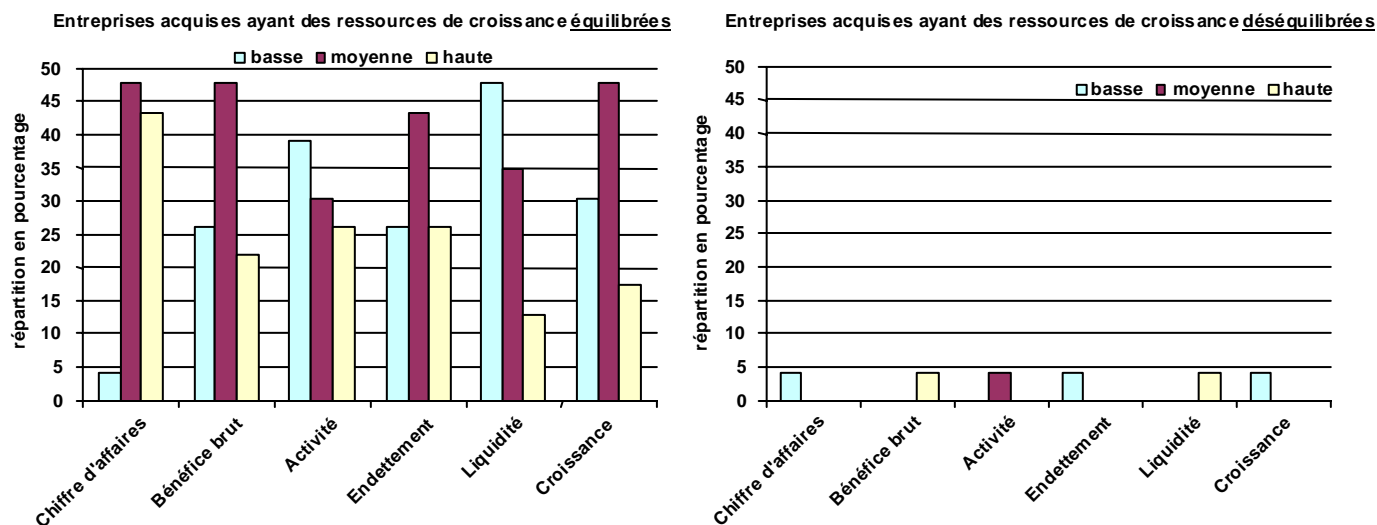
Notes : 1. La catégorie « basse » se situe au-dessous du 33^e percentile et la catégorie « haute » au-dessus du 66^e; le calcul se fait dans les deux cas au niveau à 3 chiffres de la Classification type des industries.

2. On a jugé qu'il y avait déséquilibre des ressources de croissance dans le cas des entreprises faibles en croissance et fortes en ressources (catégories « haute » de liquidité et « basse » d'endettement) ou des entreprises fortes en croissance et faibles en ressources (catégories « basse » de liquidité et « haute » d'endettement).
À cause des arrondis, l'addition des chiffres peut ne pas donner les totaux.

Source : Statistique Canada, base de données administratives contenant les déclarations de revenus des sociétés.

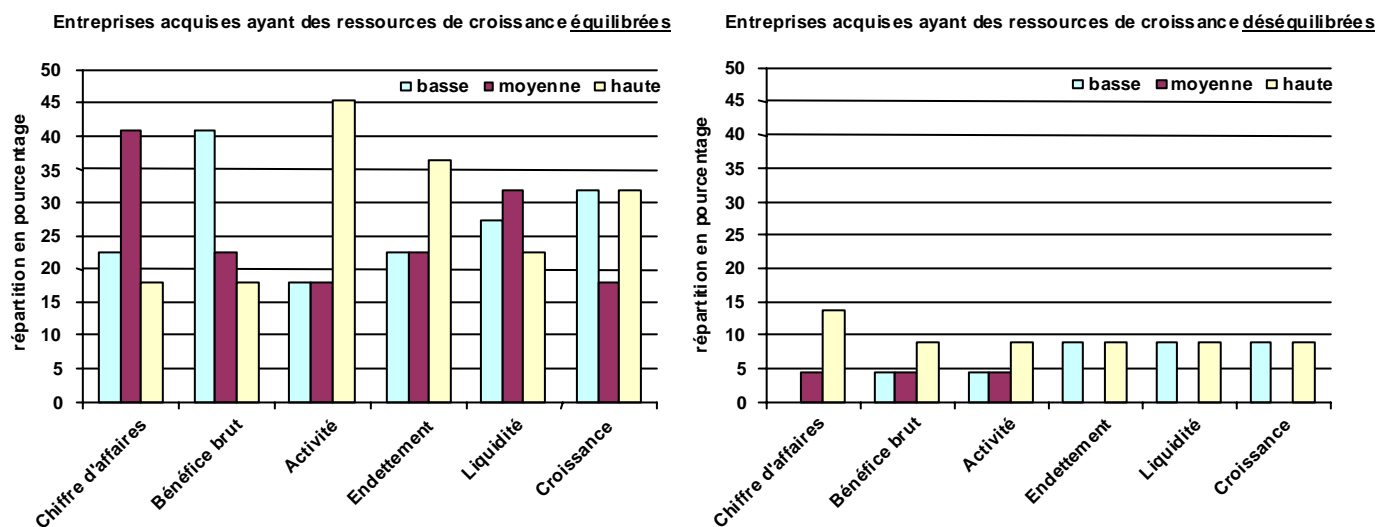
Annexe C

Figure C1 Répartition des entreprises acquises en 1997 selon leurs ressources-croissance



Source : Statistique Canada, base de données administratives contenant les déclarations de revenus des sociétés.

Figure C2 Répartition des entreprises acquises en 1996 selon leurs ressources-croissance



Source : Statistique Canada, base de données administratives contenant les déclarations de revenus des sociétés.

Série de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural

(* La Série de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural est maintenant accessible dans le site Web de Statistique Canada (www.statcan.ca) sous *Nos Produits et services*, puis *Documents de recherche (gratuits)* et *Agriculture.*)

N°1	(21-601-MPF80001)	Description de la méthode Theil de prévision de l'erreur quadratique moyenne pour la statistique agricole (1980) , Stuart Pursey
N° 3	(21-601-MPF81003)	Examen du Projet de l'estimation du bétail et recommandations de mesures à prendre (1981) , Bernard Rosien et Elizabeth Leckie
N° 4	(21-601-MPF84004)	Le secteur canadien des oléagineux : vue d'ensemble (1984) , Glenn Lennox
N° 5	(21-601-MPF84005)	Analyse préliminaire de la contribution des paiements directs du gouvernement dans le revenu agricole net réalisé (1984) , Lambert Gauthier
N° 6	(21-601-MPF84006)	Les caractéristiques des exploitants entrant en agriculture et leurs entreprises au sud de l'Ontario pour la période 1966 à 1976 (1984) , Jean B. Down
N° 7	(21-601-MPF84007)	Sommaire des programmes d'aide à la production agricole aux États-Unis (1984) , Allister Hickson
N° 8	(21-601-MPF84008)	Intensité de la pratique de la jachère dans les Prairies : Une analyse des données du recensement de 1981 (1984) , Les Macartney
N° 9	(21-601-MPF85009)	Évolution de la structure du secteur porcin au Canada (1985) , Mike Shumsky
N° 10	(21-601-MPF86010)	Révisions au traitement des loyers de maisons imputés dans les comptes de fermes canadiennes, 1926-1979 (1986) , Mike Trant
N° 11	(21-601-MPF92011)	L'estimateur par le quotient : explication intuitive et utilisation pour estimer les variables agricoles (1992) , François maranda et Stuart Pursey
N° 12	(21-601-MPF91012)	L'effet de la distorsion géographique causée par la règle de l'emplacement (1991) , Rick Burroughs
N° 13	(21-601-MPF91013)	La qualité des données agricoles : forces et faiblesses (1991) , Stuart Pursey
N° 14	(21-601-MPF92014)	Autres cadres d'examen des données rurales (1992) , A.M. Fuller, Derek Cook et Dr. John Fitzsimons
N° 15	(21-601-MPF93015)	Tendances et caractéristiques relatives aux régions rurales et aux petites villes du Canada (1993) , Brian Biggs, Ray Bollman et Michael McNames
N° 16	(21-601-MPF92016)	La microdynamique et l'organisation économique de la famille agricole dans le changement structurel en agriculture (1992) , Phil Ehrensaft et Ray Bollman
N° 17	(21-601-MPF93017)	Consommation de céréales et de graines oléagineuses par le bétail et la volaille, Canada et provinces, 1992 , Section du bétail et des produits d'origine animale
N° 18	(21-601-MPF94018)	Changements structurels dans le domaine agricole - Étude comparative des tendances et des modèles observés au Canada et aux États-Unis , Ray Bollman, Leslie A. Whitener et Fu Lai Tung
N° 19	(21-601-MPF94019)	Revenu total de la famille agricole selon le type d'exploitation et la taille de celle-ci, et selon la région, en 1990 (1994) , Saiyed Rizvi, David Culver, Lina Di Piétro et Kim O'Connor
N° 20	(21-601-MPF91020)	L'adaptation dans le secteur agricole au Canada (1994) , George McLaughlin
N° 21	(21-601-MPF93021)	Microdynamique de la croissance et de la décroissance des exploitations agricoles : une comparaison Canada - États-Unis , Fred Gale et Stuart Pursey
N° 22	(21-601-MPF92022)	Les structures des gains des ménages agricoles en Amérique du Nord - Positionnement pour la libéralisation des échanges , Leonard Apedaile, Charles Barnard, Ray Bollman et Blaine Calkins
N° 23	(21-601-MPF92023)	Secteur de la pomme de terre : comparaison entre le Canada et les États-Unis , Glenn Zepp, Charles Plummer et Barbara McLaughlin
N° 24	(21-601-MPF94024)	Étude comparative des données américaines et canadiennes sur la structure des fermes , Victor J. Oliveira, Leslie A. Whitener et Ray Bollman
N° 25	(21-601-MPF94025)	Méthodes statistiques de la Sous-section de la commercialisation des grains, document de travail, version 2 , Karen Gray
N° 26	(21-601-MPF94026)	Rendement des exploitations agricoles : Estimations établies à partir de la base de données complètes sur les exploitations agricoles , W. Steven Danford
N° 27	(21-601-MPF94027)	La mesure de l'emploi touristique dans les régions rurales , Brian Biggs

Série de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural (suite)

(* La Série de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural est maintenant accessible dans le site Web de Statistique Canada (www.statcan.ca) sous *Nos Produits et services*, puis *Documents de recherche (gratuits)* et *Agriculture*.)

N° 28*	(21-601-MIF95028)	Délimitation de l'écoumène agricole canadien de 1991 , Timothy J. Werschler
N° 29	(21-601-MPF95029)	Étude cartographique de la diversité des économies rurales : une typologie préliminaire du Canada rural , Liz Hawkins
N° 30*	(21-601-MIF96030)	Structure et tendances de l'emploi rural au Canada et dans les pays de l'OCDE , Ron Cunningham et Ray D. Bollman
N° 31*	(21-601-MIF96031)	Une nouvelle approche pour les régions autres que les RMR/AR , Linda Howatson-Leo et Louise Earl
N° 32	(21-601-MPF96032)	L'emploi dans l'agriculture et ses industries connexes en région rurale : structure et changement 1981-1991 , Sylvain Cloutier
N° 33*	(21-601-MIF98033)	Exploiter une ferme d'agrément - pour le plaisir ou le profit? , Stephen Boyd
N° 34*	(21-601-MIF98034)	Utilisation de la technologie d'imagerie documentaire dans le recensement canadien de l'agriculture de 1996 , Mel Jones et Ivan Green
N° 35*	(21-601-MIF98035)	Tendances de l'emploi au sein de la population active non métropolitaine , Robert Mendelson
N° 36*	(21-601-MIF98036)	La population des milieux ruraux et des petites villes s'accroît pendant les années 90 , Robert Mendelson et Ray D. Bollman
N° 37*	(21-601-MIF98037)	La composition des établissements commerciaux dans les petites et les grandes collectivités du Canada , Robert Mendelson
N° 38*	(21-601-MIF98038)	Le travail hors ferme des exploitants de fermes de recensement : Aperçu de la structure et profils de mobilité , Michael Swidinsky, Wayne Howard et Alfons Weersink
N° 39*	(21-601-MIF99039)	Le capital humain et le développement rural : quels sont les liens? , Ray D. Bollman
N° 40*	(21-601-MIF99040)	Utilisation de l'ordinateur et d'Internet par les membres des ménages ruraux , Margaret Thompson-James
N° 41*	(21-601-MIF99041)	Les cotisations aux REER des producteurs agricoles canadiens en 1994 , Marco Morin
N° 42*	(21-601-MIF99042)	Intégration des données administratives et des données d'enquête de recensement , Michael Trant et Patricia Whitridge
N° 43*	(21-601-MIF01043)	La dynamique du revenu et de l'emploi dans le Canada rural : le risque de la pauvreté et de l'exclusion , Esperanza Vera-Toscano, Euan Phimister et Alfons Weersink
N° 44*	(21-601-MIF01044)	Migration des jeunes ruraux entre 1971 et 1996 , Juno Tremblay
N° 45*	(21-601-MIF01045)	Évaluation du bien-être économique des Canadiens ruraux au moyen d'indicateurs de revenu , Carlo Rupnik, Margaret Thompson-James et Ray D. Bollman
N° 46*	(21-601-MIF01046)	Tendances géographiques du bien-être socioéconomique des collectivités des Premières nations , Robin P. Armstrong
N° 47*	(21-601-MIF01047)	Répartition et concentration des animaux de ferme au Canada , Martin S. Beaulieu
N° 48*	(21-601-MIF01048)	Élevage intensif des animaux de ferme : la taille de l'exploitation a-t-elle son importance? , Martin S. Beaulieu
N°49*	(21-601-MIF01049)	La statistique agricole au service du développement rural , Ray D. Bollman
N°50*	(21-601-MIF01050)	Situation relative à l'emploi dans les régions rurales et les petites villes : Structure par industrie , Roland Beshiri et Ray D. Bollman
N°51*	(21-601-MIF01051)	Le temps passé au travail : Comment les agriculteurs jonglent avec leur temps et incidences sur le revenu familial total , Sylvain Cloutier
N°52*	(21-601-MIF01052)	Le profil des producteurs de maïs-grain et de soya génétiquement modifiés au Québec et en Ontario , Bernard Hategekimana
N°53*	(21-601-MIF01053)	Intégration des marchés des bovins du Canada et des États-Unis , Rita Athwal

Série de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural (fin)

(* La *Série de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural* est maintenant accessible dans le site Web de Statistique Canada (www.statcan.ca) sous *Nos Produits et services*, puis *Documents de recherche (gratuits) et Agriculture*.)

N°54*	(21-601-MIF01054)	Maïs-grain et soya génétiquement modifiés au Québec et en Ontario en 2000 et 2001 , Bernard Hategekimana
N°55*	(21-601-MIF01055)	Tendances migratoires récentes dans les régions rurales et petites villes du Canada , Neil Rothwell et autres
N°56*	(21-601-MIF01056)	Rendement du secteur du commerce de détail des aliments dans la chaîne agroalimentaire , David Smith et Michael Trant