

La concentration financière des entreprises au Canada

Jean-Guy Loranger

Volume 38, Number 2, July–September 1962

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1001788ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1001788ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Loranger, J.-G. (1962). La concentration financière des entreprises au Canada. *L'Actualité économique*, 38(2), 277–289. <https://doi.org/10.7202/1001788ar>

Analyse

La concentration financière des entreprises au Canada

Tout travail empirique sur la concentration peut se classer selon deux types différents: une étude de la concentration du marché ou une étude de la concentration des entreprises. La concentration du marché s'analyse en fonction d'un produit homogène ou d'un groupe de produits hétérogènes facilement substituables: on cherche alors à savoir combien d'entreprises ou d'établissements fournissent les trois quarts, les quatre cinquième ou toute autre part significative de la production en question. D'autre part, l'étude de la concentration des entreprises cherche à déterminer la taille d'un nombre restreint d'entreprises responsables d'une large proportion de l'activité économique d'un pays, d'une région, d'un secteur industriel ou d'une industrie donnée.

Puisqu'une telle activité économique peut s'observer sous plusieurs angles différents, les mesures simples de la concentration seront donc très variées. Certains choisiront de comparer le nombre ou le pourcentage d'entreprises dans un secteur donné au pourcentage correspondant de la production. (Par exemple, dans l'industrie X, trois entreprises contribuent pour 90 p.c. de la production totale). D'autres préféreront utiliser la main-d'oeuvre ou les actifs bruts ou nets plutôt que la production comme terme de comparaison avec le nombre d'entreprises. Quelques-uns enfin, sortant des sentiers battus, compareront à l'intérieur d'un secteur donné, le rôle joué par les sociétés-mères à celui des filiales et des compagnies absorbées par les premières.

Ceux qui se sont plus spécialement occupés de la concentration¹ ont convenu d'appeler «concentration absolue» le nombre d'entreprises, et de qualifier de «concentration relative» le pourcentage de ces entreprises. Le coefficient de concentration absolue, c'est-à-dire le nombre d'entreprises qui fournissent un certain pourcentage de la production, des actifs, etc., est la seule véritable mesure de la concentration; mais le pourcentage d'entreprises (exprimé directement ou sous forme de coefficient de variation) mesure l'inégalité de la taille des entreprises. Il en résulte souvent, en pratique, une grande confusion due à la situation suivante: la concurrence, d'une part, peut s'accroître d'une manière sensible par une réduction dans l'inégalité de la taille et, d'autre part, peut être réduite par un accroissement dans le degré de concentration absolue. Comment alors peut-on établir clairement que le mouvement s'accroît plus dans un sens que dans l'autre?

Nous examinerons d'abord comment les économistes canadiens ont essayé de répondre à cette question en passant en revue leurs travaux sur la concentration. Puis, afin de ne pas nous perdre parmi la multitude des travaux étrangers, nous présenterons à la fin de ce travail, une bibliographie de quelques-uns des plus récents volumes ou articles de revue traitant de ce sujet.

* * *

L'un des premiers travaux d'importance sur la concentration canadienne remonte aux années 30, lorsque le gouvernement décréta la formation de la Commission royale d'Enquête sur l'Écart des Prix². Déposé à la Chambre des Communes en 1935, le Rapport Kennedy-Stevens fait ressortir la transformation profonde de la structure de l'industrie canadienne et du marché causée par l'avènement de la grande Compagnie «qui permet de contrôler sans posséder et de posséder sans contrôler». L'Enquête, qui porte sur une douzaine d'industries, «met à jour le fait qu'un petit nombre de corporations à gros capitaux font la pluie et le beau temps dans la plupart des industries soumises

1. En particulier G. Rosenbluth dans «The trend in concentration and its implications for small business», *Law and Contemporary Problems*, hiver 1959, p. 198.

2. *Rapport de la Commission royale d'Enquête sur les Écarts des Prix*, (Rapport Kennedy-Stevens), Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1935, 541 pages.

à l'examen»¹. Les mesures simples de concentration utilisées par les commissaires sont tantôt le faible nombre d'entreprises comparé à l'importance du chiffre d'affaires ou de la production, tantôt le faible nombre d'entreprises comparé au pourcentage de la capitalisation globale ou du total des salaires versés dans une industrie donnée.

Pour faire suite à ce Rapport, le professeur F.-A. Angers fit une étude de la concentration financière des entreprises au Canada en considérant les deux aspects suivants: a) le pourcentage des sociétés-mères comparé avec le nombre ou le pourcentage des filiales contrôlées dans un secteur donné; b) l'imbrication des conseils d'administration dans les compagnies canadiennes². À l'aide de certains annuaires financiers de l'époque, le professeur Angers compila 2,400 compagnies industrielles³. Plus de 85 p.c. de ce nombre sont des compagnies dépendantes, c'est-à-dire des filiales ou des compagnies absorbées. En classifiant les compagnies dépendantes dans le secteur de leur société-mère, l'auteur mesura également la concentration par secteur en prenant la moyenne des sociétés dépendantes par société-mère.

M. Angers examina ensuite l'imbrication des conseils d'administration et la domination de l'industrie par le monde de la finance. En utilisant cette fois-ci le *Financial Post Directory of Canadian Directors*, l'auteur constata d'abord que 4,235 administrateurs occupent 12,195 postes d'administration dans le monde de l'industrie. En outre, 2,251 administrateurs (soit environ 50 p.c.) cumulent à eux seuls plus de 10,200 postes (soit près de 85 p.c.). L'auteur en arrivait alors à la conclusion qu'il «y a (...) au Canada une concentration financière très avancée»⁴.

D'autre part, M. Angers analysa la collusion entre le monde de la finance et de l'industrie en relevant la présence des administrateurs de nos neuf banques au conseil de 105 des 381 compagnies indépendantes parmi les 2,400 compagnies étudiées.

1. *Ibid*, p. 14.

2. F.-A. Angers, «La concentration financière des entreprises au Canada», *L'Actualité Économique*, sept. 1935, pp. 212-252.

3. *The annual financial review* (Houston), *The Financial Post Survey of Corporate Securities* et les procès-verbaux de l'Enquête Stevens.

4. F.-A. Angers, *op. cit.*, pp. 350-351.

Ces 105 sociétés sont considérées par l'auteur comme dominantes car elles dirigent à elles seules 1,123 filiales ou compagnies absorbées, soit plus de la moitié des compagnies dépendantes relevées dans le *Survey of Corporate Securities*. La conclusion tirée par l'auteur est qu'un petit nombre de financiers sont à la tête de nos banques et de nos sociétés industrielles.

Dans un autre article sur la concentration, cette fois-ci nullement empirique, le professeur Angers a essayé d'expliquer les causes de la concentration. Cependant, les explications fournies se fondent plus sur l'histoire que sur une véritable théorie économique¹.

Avant de faire la revue des travaux des économistes anglo-saxons ou américains qui se sont penchés sur le problème de la concentration au Canada, il faut signaler la thèse de J.-G. Jennings sur l'imbrication des conseils d'administration dans les entreprises canadiennes². À la suite des travaux sur la concentration faits antérieurement par le professeur F.-A. Angers, J.-G. Jennings se demande s'il peut exister une concentration d'entreprises par la seule imbrication de conseils d'administration sans aucune participation financière entre les compagnies. Les deux principales sources de renseignements utilisées sont le *Survey of Industrials* et le *Directory of Directors* publiés par le *Financial Post*. La méthode employée consiste à analyser les combinaisons de quelque 18 secteurs entre eux. Voici en résumé l'essentiel de ses conclusions: l'économie canadienne est contrôlée d'une façon générale par des individus groupés dans trois secteurs: deux secteurs (compagnies de placements et compagnies de fiducie) se rattachent au domaine de la finance, et le troisième (fer et acier) est l'un des secteurs de base de toute économie industrialisée. Deux autres secteurs (pâte-papier et distribution) les suivent de près. Il y a imbrication des conseils d'administration au sein de l'économie canadienne et elle s'exerce surtout par des administrateurs de quelques secteurs d'activité économique seulement.

1. F.-A. Angers, *Notre milieu* (Aperçu général sur la province de Québec), «Les institutions économiques», Collection «Études sur notre milieu» dirigée par E. Minville, Ed. Fides, Montréal, 1946, pp. 367-425.

2. Jennings, J.-G., «L'imbrication des conseils d'administration dans les entreprises canadiennes». Thèse de licence (non publiée), Bibliothèque de l'École des Hautes Études commerciales de Montréal, 1955, 100 pages.

CONCENTRATION FINANCIÈRE DES ENTREPRISES

M. Jennings a, sur certains points, poussé l'analyse très loin, mais de l'aveu même de l'auteur, le travail reste encore trop incomplet pour être publié. Par exemple, il serait intéressant de chercher s'il y a corrélation entre l'imbrication des capitaux et l'imbrication des conseils d'administration lorsqu'il y a concentration d'entreprises, et de déterminer statistiquement lequel de ces deux types d'imbrication influence le plus fortement la concentration d'entreprises.

Les publications anglaises sur la concentration canadienne sont également très rares. Soulignons d'abord le magnifique travail de MM. Marshall, Southard et Taylor publié dans *Canadian-American Industry*¹. Cependant, cet ouvrage n'est pas à proprement parler une étude de la concentration mais une analyse de l'emprise américaine sur l'industrie canadienne vers les années '30.

D'autre part, à l'exception d'un ou deux chapitres de volumes sur l'économie canadienne, et sauf quelques études particulières sur une industrie ou un secteur industriel donné, nous n'avons retrouvé aucune étude générale sur la concentration au Canada à cette époque². Il y a bien l'ouvrage du professeur Reynolds: *The Control of Competition in Canada*, publié en 1940³. Mais comme son titre l'indique, il ne s'agit pas tellement d'une étude de la concentration que d'une analyse des conditions de sauvegarde de la concurrence. En effet, partant de l'exigence d'un niveau élevé de concentration, le professeur Reynolds essaie de montrer quels sont les effets, sur la concurrence, des associations commerciales et industrielles, des lois et organismes de l'État dont le but est d'assurer la concurrence entre producteurs. Il est ainsi amené à discuter de l'efficacité de la loi contre les cartels et de son application, de la politique tarifaire du gouvernement, etc.

Il faut attendre la publication de la thèse de doctorat du professeur Rosenbluth pour avoir une étude empirique de

1. H. Marshall, F.-A. Southard, K.-W. Taylor, *Canadian-American industry*, Yale University Press, New-Haven, Conn., 1936, 360 pages.

2. Exemples: — H.-A. Innis et A.-F.-W. Plumptre, *The dairy industry in Canada*, New-Haven 1937. — L.-G. Reynolds, «The Canadian baking industry», *Quarterly Journal of Economics*, août 1938. — W.-J. Donald, *The Canadian iron and steel industry*, Boston et New-York, 1915. — O.-W. Main, *The Canadian nickel industry (A study in market control and public policy)*, Canadian Studies in Economics, no. 4, University of Toronto Press, Toronto, 1955.

3. L.-G. Reynolds, *The Control of Competition in Canada*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1940, 324 pages.

première valeur sur la concentration manufacturière canadienne¹. L'auteur étudie le degré de concentration en 1948 dans 96 industries. Cet échantillon représente plus de 50 p.c. des industries manufacturières et près des trois quarts de la production brute. De plus, comme il s'agit d'une étude par industrie définie en fonction d'un produit homogène ou d'un groupe de produits hétérogènes facilement substituables, Rosenbluth essaie d'analyser la concentration du marché dans l'industrie manufacturière.

Afin de conserver, au maximum, l'homogénéité de son échantillon, G. Rosenbluth choisit soit les industries où un nombre raisonnable de produits facilement substituables constitue au moins 80 p.c. de la production, soit les industries où un produit dominant n'est pas fabriqué à plus de 20 p.c. dans d'autres industries. De plus, après avoir effectué une telle sélection, G. Rosenbluth classe ces industries en trois groupes:

- a) les industries internationales, c'est-à-dire celles où plus de 20 p.c. des produits sont exportés ou importés;
- b) les industries régionales isolées par des tarifs de transport;
- c) le reste, les industries nationales.

L'essentiel de ses données est puisé dans le recensement des manufactures publié annuellement par l'Office fédéral de la Statistique. Il utilise également un relevé spécial effectué par l'O.F.S., donnant la répartition des entreprises et non des établissements en fonction de la main-d'oeuvre par industrie. Cependant, puisque les renseignements sur les entreprises individuelles doivent demeurer secrets, il est forcé d'établir un pourcentage de taille de groupe valable entre deux limites.

Quant aux mesures destinées à fournir une évaluation du degré de concentration par industrie, il en emploie deux:

- a) une première, simple et connue de tous: un petit nombre d'entreprises (3 ou 4) qui sont responsables de 80 p.c. de la production ou de l'emploi par industrie;
- b) une deuxième, plus compliquée et assez peu connue: l'index de Herfindahl.

La corrélation entre ces deux mesures est de 0.98.

1. G. Rosenbluth, *Concentration in Canadian manufacturing industries*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1957, 152 pages.

CONCENTRATION FINANCIÈRE DES ENTREPRISES

Décrivons maintenant le contenu de cet ouvrage divisé en cinq chapitres: a) introduction au sujet et à la méthode de travail; b) le degré de concentration de l'industrie manufacturière canadienne en 1948 et les causes de la variation de la concentration; c) la corrélation entre la concentration d'entreprises et la concentration d'établissements; d) la comparaison du niveau de la concentration au Canada et aux États-Unis; e) évolution du phénomène de concentration au Canada entre 1890 et 1950.

C'est le deuxième chapitre qui est le plus important et le plus original de toutes les études qui ont été faites sur la concentration canadienne. L'auteur constate d'abord un haut degré de concentration au Canada en 1948. En général, les industries qui ont des importations élevées sont fortement concentrées (4.8 entreprises embauchent 80 p.c. de la main-d'oeuvre), tandis que là où les exportations sont importantes, le niveau de la concentration est assez voisin de celui qu'il a observé dans le cas des industries nationales (une moyenne de 8.9 entreprises qui embauchent 80 p.c. de la main-d'oeuvre). Quant aux industries de type régional, elles sont très peu concentrées.

L'auteur élabore ensuite un modèle dans le but d'expliquer les variations de la concentration. Il choisit comme variable dépendante C (indice de concentration) qui est fonction principalement des deux variables indépendantes: E (inégalité des entreprises) et N (nombre des entreprises). Cependant, comme N est influencé par le rapport de la dimension de l'inégalité (I) à la taille moyenne des entreprises (F), l'indice de concentration

C peut donc finalement s'écrire ainsi: $C = E \frac{I}{F}$

Ce modèle démontre d'abord une très forte corrélation (0.96) entre l'indice de concentration et le nombre d'entreprises. D'autre part, c'est la variation de la taille moyenne des entreprises (F) qui est la cause la plus importante dans la variation du nombre d'entreprises. En conséquence, c'est le facteur taille (F) qui est le plus important (64 p.c.) dans la variation de la concentration. Les variables qui influencent la taille moyenne des entreprises sont principalement le rapport capital-main-d'oeuvre et les frais de transport. Par la corrélation partielle,

l'auteur découvre ensuite que la dimension de l'industrie (I), le rapport capital-main-d'oeuvre et les frais de transport expliquent 62 p.c. de la variation de la concentration parmi les industries étudiées. L'accroissement de la dimension de l'industrie comme l'augmentation des frais de transport ont pour effet de diminuer la concentration tandis qu'un accroissement du rapport capital-main-d'oeuvre fait varier l'indice de concentration dans le même sens.

Il reste donc 38 p.c. des variations inexplicées. Parmi le nombre très considérable de variables qui peuvent expliquer ce résidu, G. Rosenbluth retient les quatre suivantes :

- a) Les industries de consommation de biens non durables, i.e. celles qui ont le plus fort degré de concentration. Ce sont les industries où la publicité joue un rôle dominant pour déterminer les préférences des consommateurs.
- b) Les industries de biens durables (consommation et production), i.e. celles qui, après les précédentes, ont le plus haut niveau de concentration. Il est probable que la taille des produits y est pour quelque chose (avions, automobiles, matériel de transport, etc.)
- c) Les industries de biens semi-durables, i.e. celles qui ont le degré de concentration le plus faible. C'est le marché où les consommateurs sont le mieux informés.
- d) L'inégalité des entreprises à l'intérieur d'une industrie donnée.

Retenons en définitive que, d'après les trois variables envisagées au début, la concentration est mathématiquement fonction de la dimension de l'industrie (29 p.c.), de la taille moyenne des entreprises (64 p.c.) et de l'inégalité de taille des entreprises (7 p.c.) à l'intérieur d'une industrie donnée.

Afin de ne pas prolonger démesurément les commentaires que nous pourrions faire au sujet de cet excellent ouvrage, énumérons simplement quelques-unes des principales conclusions qui se dégagent du reste du volume :

- a) Il existe une corrélation de 0.98 entre la taille moyenne des entreprises et la taille moyenne des établissements (p. 59).

- b) La concentration est plus élevée au Canada qu'aux États-Unis. Cela tient non pas tant à une plus grande inégalité de taille des entreprises (les entreprises américaines l'emportent à ce point de vue) qu'à un nombre plus restreint d'entreprises (p. 20).
- c) Le mouvement de concentration (mesuré par le nombre d'établissements qui retiennent 80 p.c. de l'emploi) s'est accentué entre 1890 et 1920. Puis il est demeuré relativement stable entre les deux guerres. Mais depuis la fin de la dernière guerre, il semble être en très nette régression (pp. 95-105). Dans le cadre du modèle expliqué précédemment, il faut convenir que la demande des produits manufacturés s'est accrue plus rapidement que la taille moyenne des établissements. Aussi il est absolument nécessaire que le nombre d'établissements s'accroisse.
- d) L'expansion de l'économie canadienne par le développement de nouvelles technologies, l'immigration et une importation massive de capitaux, auront pour conséquence de réduire le niveau de la concentration.

Outre ce magistral ouvrage du professeur Rosenbluth, l'article du professeur J. Porter constitue un autre apport intéressant des économistes canadiens-anglais concernant la concentration canadienne¹. Dans cet article, l'auteur essaie d'abord de mesurer le degré de concentration dans les manufactures, les mines, les transports et communication, les services d'utilité publique et enfin, le commerce; puis, il entreprend une étude similaire à celle qu'à déjà faite le professeur Angers en 1934 et J.-G. Jennings en 1955. Il se propose de démontrer l'emprise des banques et, en général, la domination du monde de la finance sur l'ensemble de l'économie canadienne.

L'analyse du secteur manufacturier est la partie la plus intéressante. Partant de quelque 218 compagnies (correspondant à 218 établissements différents) qui embauchent plus de 500 employés, J. Porter élimine les entreprises des secteurs très peu concentrés et celles qui sont petites en dépit du fait qu'elles emploient plus de 500 employés. Il ajoute ensuite celles qui ont

1. Porter, J., «Concentration of economic power and the economic elite in Canada», *Canadian Journal of Economic and Political Science*, 22, 199-220.

moins de 500 employés mais qui ont des actifs nets de plus de 10 millions de dollars. Il constate finalement que 159 compagnies ou établissements (i.e. moins de 0.5 p.c. du total des 33,447 établissements) retiennent plus de 36 p.c. de la valeur brute de la production manufacturière. Pour avoir une meilleure idée de la situation, il faudrait ajouter la production des filiales de ces 159 sociétés. Ainsi, selon l'estimation de J. Porter, ces sociétés et leurs filiales contrôlèrent entre 40 et 50 p.c. de la valeur brute de la production. Cependant, comme il le souligne lui-même, ces chiffres ne tiennent pas compte de la production que ces mêmes compagnies contrôlent dans d'autres secteurs (commerce, transport, mines etc.). En conséquence, le niveau de concentration est encore plus élevé que celui qui a été démontré par les chiffres précédents.

Voici en résumé les principales observations qu'il tire des autres secteurs considérés:

- a) Cinq compagnies produisent 63 p.c. (342 millions de dollars) des métaux (valeur de la production totale 539 millions) ce qui représente plus du tiers de toute la production minérale canadienne en 1949 (901 millions de dollars).
- d) Plus de la moitié de l'électricité est desservie en 1950 par des compagnies étatisées. Dans le secteur privé seulement, dix compagnies fournissent les deux tiers de la production.
- c) Du côté du téléphone, quatre compagnies sur un total de 47 accaparent 83 p.c. des revenus bruts en 1948. La Compagnie de Téléphone Bell contrôle à elle seule plus des deux tiers de ce nombre.

Disons enfin un dernier mot sur l'élite économique canadienne qui constitue la deuxième partie de l'article de J. Porter. Aux 159 entreprises dominantes du secteur manufacturier, l'auteur en ajoute 24 qu'il puise dans les autres secteurs. Ce petit groupe d'entreprises influentes compte 1,613 postes d'administration dont 1,317 (82 p.c.) sont détenus par 922 Canadiens. Parmi eux, 203 administrateurs occupent près de 600 postes (soit 45 p.c.). Le financier canadien le plus remarquable à cet égard est M. E.-P. Taylor, qui siège sur dix conseils différents.

D'autre part, J. Porter tente d'analyser la collusion entre l'industrie et la finance en recherchant les administrateurs des entreprises dominantes qui siègent sur les conseils d'administration des neuf banques à charte et des dix plus grosses compagnies d'assurance-vie (à l'exclusion de la Métropolitain et de la Prudential). Il constate que les administrateurs des entreprises dominantes détiennent 118 des 203 postes d'administration (soit 58 p.c.) dans les banques à charte et 78 des 134 sièges (soit 58 p.c.) dans les dix plus grandes compagnies d'assurance-vie. Si on retient enfin que le reste des postes d'administration (moins 1) des grandes compagnies d'assurance-vie est occupé par 55 administrateurs de banque, le circuit a tendance à se refermer. On peut donc conclure avec l'auteur que «les positions occupées par plusieurs membres de l'élite économique sur les conseils d'administration de nos plus importantes institutions financières confirment leur sélection comme élite économique»¹.

Pour terminer ce panorama des études canadiennes sur la concentration, il faudrait encore mentionner le travail de la Banque Canadienne de Commerce². Il se résume à une annexe d'une soixantaine de pages qui fut ajoutée au fameux Rapport Gordon de 1956, sur les perspectives économiques du Canada. Chargé de faire «une étude des tendances passées de l'industrie vers la concentration aux États-Unis, au Royaume-Uni et au Canada, de même qu'une évaluation du maintien probable de ces tendances», la Banque réussit à faire un intéressant condensé du sujet en puisant largement aux sources américaines, à un auteur canadien en particulier, l'ouvrage de G. Rosenbluth alors sous presse, et à un ouvrage des auteurs anglais H. Leak et A. Maizels: *The Structure of British Industry*³. Bien que les enquêteurs de la Banque Canadienne de Commerce ne disent en définitive rien de nouveau, ils ont néanmoins le mérite de faire la synthèse des plus récentes théories sur la concentration au cours des dernières décennies. Ce n'est pas un mince mérite quand on pense au nombre effarant de publications américaines sur la concentration.

1. *Op. cit.*, p. 211.

2. Banque Canadienne de Commerce, *Commission royale d'Enquête sur les Perspectives économiques du Canada*, (Rapport Gordon). Annexe: «La concentration industrielle», Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1956, 67 pages.

3. H. Leak, et A. Maizels, «The structure of British industry», *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 108, pp. 142-199.

Au total, les études empiriques sur la concentration canadienne sont très rares et encore très incomplètes. L'ouvrage du professeur Rosenbluth est une contribution importante aux travaux sur la concentration du marché, mais des études d'une aussi vaste envergure sur la concentration d'entreprises sont encore à venir. La voie est donc toute tracée pour le chercheur qui voudrait déterminer quelle puissance économique les grosses entreprises peuvent exercer au sein de larges secteurs de l'économie canadienne.

Jean-Guy LORANGER,
stagiaire à l'Institut d'économie appliquée.

BIBLIOGRAPHIE SOMMAIRE

d'autres travaux sur la concentration publiés à l'étranger.

- ADELMAN, J.-G. «A stochastic analysis of the size distribution of firms», *Journal of American Statisticians Association*, déc. 1958, pp. 893-904.
- ADELMAN, M.-A. «The measurement of industrial concentration», *Review of Economics and Statistics*, nov. 1951, pp. 269-296.
- «The measurement of industrial concentration: Rejoinder», *Review of Economics and Statistics*, nov. 1952, pp. 356-364.
- AMERICAN ECONOMIC «American economy, fundamental characteristics of the degree of REVIEW competition, of monopoly and countervailing power, theoretical significance», *American Economic Review*, mai 1954, pp. 1-32.
- BAIN, J.-S. *Industrial organization*, John Wiley & Sons Inc., New-York, 1959, 643 pages.
- «The profit rate as a measure of monopoly power», *Quarterly Journal of Economics*, fév. 1941, pp. 271-293.
- BERLE, A. et MEANS, G.-C. *The modern corporation and private property*, The Macmillan Co., N.Y., 1948.
- BLAIR, J.-M. «The measurement of industrial concentration: A reply», *The Review of Economics and Statistics*, nov. 1952, pp. 343-356.
- «Statistical measures of concentration in business», *The Bulletin of Oxford University Institute of Statistics*, nov. 1956, pp. 351-372.
- COLLIN, N.-R. et «The size structure of industrial firms», *The American Economic PRESTON, L.-E. Review*, déc. 1961, pp. 986-1012.
- EDWARDS, C.-D. *Big business and the policy of competition*, The Press of Western Reserve University, Cleveland, 1956.
- EDWARDS, C.-D., STOCKING, «Four comments on the measurements of industrial concentration, G.-E., GEORGE, E.-B., with a Rejoinder by Prof. Adelman», *The Review of Economics and BERLE, A.-A., ADELMAN, M.-A. Statistics*, mars 1952, pp. 156-178.
- FRIEDLAND, S. «Turnover and growth of the largest industrial firms, 1906-1950», *The Review of Economics and Statistics*, fév. 1957, pp. 79-84.
- HART, P.-E. et «The analysis of business concentration: a statistical approach (with FRAIS, S.-J. discussion)», *The Journal of the Royal Statistical Society*, série A, no 119, 1956, pp. 150-191.
- HART, P.-E. «Business concentration in the United Kingdom», *The Journal of the Royal Statistical Society*, série A, no 123, 1960, pp. 50-58.
- «On measuring business concentration», *The Bulletin of Oxford University Institute of Statistics*, août 1957, pp. 225-248.
- KAPLAN, A.-D.-H. *Big enterprise in a competitive system*, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1954, 269 pages.
- LINTNER, J. et «The measurement of industrial concentration: Further Rejoinder», BUTTERS, J.-K. *The Review of Economics and Statistics*, nov. 1952, pp. 364-368.

CONCENTRATION FINANCIÈRE DES ENTREPRISES

- MASON, E.-S. *Economic concentration and the monopoly problem*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1957, 411 pages.
- NATIONAL BUREAU
COMMITTEE FOR
ECONOMIC RESEARCH *Business concentration and price policy* (A Conference of the Universities), Princeton University Press, Princeton, N.J., 1955, 514 pages. (Collaborateurs: Stigler, Scitovsky, Stocking, Rosenbluth, Edwards, Markham, Miller, Couklyn, Golstein, Bain, Friedman, Lintner, Butters, Adelman, Heflebower, Machlup, Papandreou, Ruggles, etc.)
- NUTTER, W.-G. *The extent of enterprise monopoly in the U.S., 1899-1939*, The University of Chicago Press 1951, 169 pages.
- PRAIS, S.-J. «The statistical conditions for a change in business concentration», *The Review of Economics and Statistics*, août 1958, pp. 268-273.
- SIMON, A.-A. et
BONINI, C.-P. «The size distribution of business firms», *The American Economic Review*, sept. 1958, pp. 607-617.
- YNTEMA, D.-B. «Measures of inequality in the personnel distribution of wealth and income», *The Journal of the American Statistical Association*, déc. 1933.
- TEMPORARY NATIONAL
ECONOMIC COMMITTEE *The structure of the American economy* Monographie no 27, Superintendent of Documents, Washington, D.C., 1941.