



National Library
of Canada

Bibliothèque nationale
du Canada

Canadian Theses Service

Service des thèses canadiennes

Ottawa, Canada
K1A 0N4

NOTICE

The quality of this microform is heavily dependent upon the quality of the original thesis submitted for microfilming. Every effort has been made to ensure the highest quality of reproduction possible.

If pages are missing, contact the university which granted the degree.

Some pages may have indistinct print especially if the original pages were typed with a poor typewriter ribbon or if the university sent us an inferior photocopy.

Reproduction in full or in part of this microform is governed by the Canadian Copyright Act, R.S.C. 1970, c. C-30, and subsequent amendments.

AVIS

La qualité de cette microforme dépend grandement de la qualité de la thèse soumise au microfilmage. Nous avons tout fait pour assurer une qualité supérieure de reproduction.

S'il manque des pages, veuillez communiquer avec l'université qui a conféré le grade.

La qualité d'impression de certaines pages peut laisser à désirer, surtout si les pages originales ont été dactylographiées à l'aide d'un ruban usé ou si l'université nous a fait parvenir une photocopie de qualité inférieure.

La reproduction, même partielle, de cette microforme est soumise à la Loi canadienne sur le droit d'auteur, SRC 1970, c. C-30, et ses amendements subséquents.



National Library
of Canada

Bibliothèque nationale
du Canada

Canadian Theses Service Service des thèses canadiennes

Ottawa, Canada
K1A 0N4

The author has granted an irrevocable non-exclusive licence allowing the National Library of Canada to reproduce, loan, distribute or sell copies of his/her thesis by any means and in any form or format, making this thesis available to interested persons.

The author retains ownership of the copyright in his/her thesis. Neither the thesis nor substantial extracts from it may be printed or otherwise reproduced without his/her permission.

L'auteur a accordé une licence irrévocable et non exclusive permettant à la Bibliothèque nationale du Canada de reproduire, prêter, distribuer ou vendre des copies de sa thèse de quelque manière et sous quelque forme que ce soit pour mettre des exemplaires de cette thèse à la disposition des personnes intéressées.

L'auteur conserve la propriété du droit d'auteur qui protège sa thèse. Ni la thèse ni des extraits substantiels de celle-ci ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans son autorisation.

ISBN 0-315-53244-0

Canada

**ANALYSE DE QUELQUES CARACTERISTIQUES
ET PERFORMANCES DU SECTEUR DU
TRANSPORT AERIEN AU CANADA AVANT ET
APRES DEREGLEMENTATION.**

**THESE DEPOSEE A L'ECOLE DES ETUDES
SUPERIEURES ET DE LA RECHERCHE EN VUE
DE L'OBTENTION DE LA MAITRISE EN
ADMINISTRATION DES AFFAIRES (MBA).**

Etudiant: YOSER GADHOUM.

Supervision: DANIEL ZEGHAL.

UNIVERSITE D'OTTAWA.

FACULTE D'ADMINISTRATION.

JUILLET 1989.



Yoser Gadhoum, Ottawa, Canada, 1989.

REMERCIEMENTS

J'aimerais adresser mes sincères remerciements aux membres du jury de cette thèse:

- Docteur Jérôme Doutriaux (Président du Jury);*
- Docteur Daniel Zéghal (Directeur de Thèse);*
- Docteur Richard Zind (Membre du Comité);*
- Docteur Jean Louis Schaan (Membre du Comité).*

J'aimerais exprimer de façon très particulière, toute ma gratitude au Professeur Daniel Zéghal qui a supervisé ma recherche avec beaucoup de patience, d'intérêt, de dévouement et de support scientifique, sans cela cette thèse ne serait achevée et n'aurait sa qualité actuelle.

Je saisis également cette occasion pour exprimer ma reconnaissance et ma gratitude à toute ma famille pour leurs supports matériels et psychologiques tout au long de mes études.

Je tiens en outre à remercier le Gouvernement Tunisien qui a financé toutes mes études de MBA.

TABLE DES MATIERES.

REMERCIEMENTS.....	ii
TABLE DES MATIERES.....	iii
LISTE DES ANNEXES.....	iv
SOMMAIRE.....	1
Premier Chapitre: LA REGLEMENTATION.....	10
Deuxième Chapitre: LA DEREGLEMENTATION.....	57
Troisième Chapitre: L'INDUSTRIE DU TRANSPORT AERIEN.....	104
Quatrième Chapitre: LES OBJECTIFS DE LA LA RECHERCHE.....	129
Cinquième Chapitre: METHODOLOGIE ET RESULTATS.....	134
BIBLIOGRAPHIE.....	164
LISTE DES ANNEXES.....	171

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1: Définitions des critères de répartition des groupes du secteur du transport aérien au Canada.....	171
Annexe 2: Données de base de l'industrie du transport aérien, des groupes de l'industrie, et des compagnies de l'échantillon durant les périodes avant et après dérèglementation.....	176
Annexe 3: Définitions des variables utilisées dans l'étude empirique.....	184
Annexe 4: Données annuelles des caractéristiques d'exploitation, de sécurité et d'emploi de l'industrie du transport aérien durant les périodes avant et après dérèglementation.....	187
Annexe 5: Valeurs annuelles des ratios de rendement et d'endettement de l'industrie du transport aérien, des groupes de l'industrie, et des compagnies de l'échantillon durant les périodes avant et après dérèglementation.....	192
Annexe 6: Tableaux des ratios de rendement par groupe de l'industrie durant les périodes avant et après dérèglementation.....	209
Annexe 7: Tableaux des ratios de rendement par compagnie de l'échantillon durant les périodes avant et après dérèglementation.....	214

SOMMAIRE.

I. INTRODUCTION:

Les difficultés expérimentées par le système de libre entreprise autour des années trente ont amené les gouvernements à intervenir plus activement pour stabiliser l'économie, corriger les imperfections du marché et réaliser sécurité et optimum sociaux. La réglementation est l'un des moyens les plus importants de l'intervention gouvernementale.

Pendant les années soixante, on a constaté que la réglementation était loin de livrer les résultats attendus, notamment dans la correction de certains biais du système du marché. Elle semblait elle même en générer quelques uns. Plusieurs auteurs, comme *Stigler et Friedland (1962)*, *Averch Johnson (1962)*, *Kolko (1965)*, *Jordan (1972)* et d'autres ont démontré à travers la théorie naïve de l'intérêt public que la réglementation est loin de servir les intérêts publics. L'intérêt public dans la notion de réglementation est un mythe que *Edelman (1964)* identifiait comme étant un "symbolisme politique". Bien d'autres raisons sont derrière la réglementation.

En effet, *Peltzman (1976)* à travers la notion de "marché politique" ou la notion d'offre et de demande de la réglementation, a expliqué que la réglementation sert exclusivement des intérêts privés. La théorie de l'intérêt privé stipule que la réglementation est un manager de cartel, et qu'elle se crée pour servir les intérêts d'une minorité politiquement forte et bien organisée. *Stigler (1971)*, *Krueger (1974)*, *Posner (1975)* et d'autres ont largement contribué au développement de cette théorie.

Baldwin (1975) et *Joskow (1977)* considèrent par contre dans leur théorie dynamique que la réglementation est un moyen de minimiser les conflits sociaux, et d'aboutir à un compromis acceptable entre les divers acteurs sociaux.

En tout état de cause, le bien fondé de la réglementation, ses intentions, et ses conséquences ont été longuement critiquées. Suite à cette insatisfaction vis à vis de la réglementation, une attitude révisionniste de celle-ci s'est vu naître pour amorcer le processus de relaxation de la réglementation. La tendance à la dérèglementation qui a vu le jour aux Etats-Unis suppose qu'à chaque problème posé, il y a une meilleure solution proposée par les privés plutôt que par le gouvernement. Il s'agit ainsi de remplacer une économie planifiée par une économie du marché.

Ce mouvement de dérèglementation a été soutenu par plusieurs auteurs dont notamment *William Miller (1983)* et *Cherkes, Friedman et Sprak (1986)*. D'autre part, certains auteurs dont *Cairns (1985)* qui a démontré dans sa théorie de la recherche de la rente, que la dérèglementation sert également des intérêts privés.

La dérèglementation est la fonction équivalente mais opposée de la réglementation. La réglementation et la dérèglementation sont deux instruments de contrôle de la société qui défendent des intérêts privés, mais les parties qui en bénéficient changent. Le choix de déréglementer est une décision de réglementer par les privés.

Il est intéressant de noter que la littérature sur la dérèglementation est encore beaucoup moins développée que celle sur la réglementation. Ce phénomène macro-économique embryonnaire qu'est la dérèglementation est encore loin d'être cerné, ni du point de vue de ses intentions, ni au niveau de ses fonctionnements. Ses conséquences sont encore peu évidentes.

Le secteur du transport aérien était l'un des secteurs les plus réglementés que ce soit au Canada, aux Etats-Unis ou ailleurs. L'importance de l'infrastructure aérienne, la nécessité de maintenir une sécurité aérienne suffisante pour protéger les passagers, le besoin d'une identification nationale par le biais d'une entreprise aérienne gouvernementale ainsi que le pouvoir de négociations des conventions aériennes avec d'autre pays sont autant d'éléments qui expliquent l'interventionnisme poussé du gouvernement dans ce secteur de l'économie

en particulier.

Lorsque le mouvement de dérèglementation s'est fait sentir, l'un des secteurs qui a été le plus touché est celui du transport aérien, que ce soit aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne, au Canada ou ailleurs. L'importance de ce secteur dans l'économie en terme de sa part dans le PNB, et son importance dans la société en général en terme de services rendus à la communauté l'ont rendu parmi les premières cibles pour la rationalisation, notamment par un allègement de sa réglementation jugée exagérément lourde.

Pour le cas spécifique du Canada, la dérèglementation partielle dans ce secteur a été principalement initiée par la dérèglementation aérienne aux Etats-Unis de 1978, par des pressions du public qui utilise de plus en plus le transport aérien, et par une pression des compagnies aériennes qui ont besoin d'une plus grande marge discrétionnaire dans l'exploitation de leurs activités à la suite notamment de l'augmentation du prix du carburant dans la période de 1974, et la crise économique du pays au début des années 80.

Cette dérèglementation a touché principalement les règlements concernant l'accès à l'industrie, le contrôle de la sortie, la tarification, la fixation des routes aériennes, et la libéralisation dans l'acquisition et le financement de la flotte.

Cette politique de libéralisation a commencé en 1978 par le changement du statut d'Air-Canada qui est devenue soumise aux règles de saine gestion et de recherche de profits. La nouvelle politique aérienne (New Canadian Air Policy) initiée par Lloyd Axworthy en 1984, et le livre blanc (Freedom to move) proposée par Don Mazankowski en 1985 ont continué dans cette voie d'assouplissement de la réglementation aérienne.

La dérèglementation aérienne est passée devant le parlement en 1988, et le "National Transportation Act of Canada" définit la nouvelle politique de dérèglementation.

La privatisation partielle d'Air-Canada au début de 1989 est jusqu'ici le dernier maillon de la chaîne de dérèglementation de l'industrie aérienne au Canada.

II. OBJECTIFS DE LA RECHERCHE:

La dérèglementation de l'industrie du transport aérien constitue le thème central de cette recherche.

Nous nous sommes proposés d'analyser les caractéristiques majeures de l'industrie canadienne du transport aérien, en liaison avec le processus de réglementation et de dérèglementation de cette industrie durant les périodes avant et après dérèglementation. Toutefois, on ne peut imputer ces résultats au seul facteur de dérèglementation. En effet, plusieurs autres phénomènes entrent en jeu. Citons le cas de l'augmentation du prix du carburant qui est la principale composante de coût de l'industrie aérienne, ou la récession économique de 81-83 qui a grandement affecté cette industrie, ainsi que les changements technologiques dans le domaine de l'aéronautique, ou simplement l'expansion normale de cette industrie.

Sachant qu'on ne peut isoler facilement ces phénomènes de celui de la dérèglementation, on s'est abstenu dans le cadre de cette recherche d'établir une causalité directe entre nos résultats et la dérèglementation.

Plus spécifiquement, les aspects suivants seront couverts:

- Une présentation des fondements théoriques et conceptuels de la réglementation et de la dérèglementation;
- Une analyse des caractéristiques générales du marché du transport aérien, et celles particulières au marché canadien;
- Une analyse de la structure industrielle du marché du transport aérien au Canada;
- Une analyse des caractéristiques opérationnelles majeures de l'industrie;
- Une analyse des principaux indicateurs de productivité et d'emploi au niveau de l'industrie;
- Une analyse des performances financières aux niveaux de l'industrie, des groupes de l'industrie et des compagnies dans l'échantillon;
- Et finalement, une analyse de la structure du capital de l'industrie, des groupes et des compagnies.

Notre étude et les résultats qu'elle dégage, malgré leur caractère exploratoire pourraient être utiles aux différents agents opérants sur le marché du transport aérien, aux agents de réglementation dans ce marché, ainsi qu'aux futurs étudiants et chercheurs intéressés par ce marché et par les effets de la dérèglementation.

III. METHODOLOGIE:

L'essentiel de notre méthodologie consiste à comparer les caractéristiques de l'industrie durant, deux périodes identifiées comme suit:

- 1968-1977: Période avant dérèglementation;
- 1978-1986: Période après dérèglementation.

Cette comparaison portera aux trois niveaux suivants:

- L'industrie dans son ensemble;
- Des groupes d'entreprises de l'industrie qui sont répartis selon leurs tailles. Les critères de répartition qui sont fixés par Statistique Canada se rapportent aux recettes d'exploitation et à des critères opérationnels;
- Et un échantillon des principaux transporteurs aériens. Ces derniers sont considérés comme des établissements indépendants.

Dans la plupart des analyses, nos conclusions ont été fondées sur les résultats d'une analyse de variance.

IV. ORGANISATION DE LA RECHERCHE:

Dans les chapitres un et deux, nous avons défini le cadre théorique général de cette recherche. Dans le premier chapitre, on a expliqué la nature, les rôles et les différentes théories de la réglementation. On a aussi souligné des insatisfactions et des imperfections à l'égard du processus de réglementation. Ceci nous a amené à traiter dans le chapitre deux la démarche et les raisons d'être de la dérèglementation, ses objectifs, et ses effets anticipés selon les développements théoriques, ainsi que certaines

observations empiriques.

Sachant que la partie empirique porte sur l'industrie du transport aérien au Canada, on a consacré le chapitre trois à l'étude de cette industrie tant sur le plan conceptuel général, que pour le cas spécifique du Canada. L'objectif est de comprendre le fonctionnement dans cette industrie, ainsi que les principaux acteurs sur le marché canadien et le déroulement de la dérèglementation aérienne dans ce pays.

Dans le chapitre quatre, nous avons exposé l'objectif de cette recherche. Finalement, le chapitre cinq a été consacré à l'identification des aspects méthodologiques de la recherche, et plus précisément la période d'étude, l'échantillon, et les sources de données. Dans le reste du chapitre, on a analysé les résultats et tiré des conclusions.

V. PRINCIPAUX RESULTATS:

1. Au niveau du nombre d'entreprises:

Il y a une augmentation significative du nombre d'entreprises dans l'industrie aérienne au Canada qui est passé en moyenne de 135 entreprises durant la période avant dérèglementation, à 452 pour la période après dérèglementation. Cette augmentation semble affecter tous les groupes de l'industrie. Toutefois, le groupe quatre formé des petites compagnies s'est vu accorder la plus grande croissance. A première vue, ceci s'expliquerait par une baisse des barrières à l'entrée dans l'industrie, ce qui pourrait entraîner une concurrence accrue, notamment dans les groupes des petites compagnies.

2. Au niveau des parts de marché:

Il y a une augmentation dans la part de marché du groupe un formé des

grands transporteurs aériens qui est passée de 74% en moyenne durant la période avant dérèglementation à 78% durant la période après celle-ci.

Les grandes compagnies comme Air-Canada, CP.air (Canadian Pacific airlines) et PWA (Pacific Western Airlines) ont gardé leur rang dans le marché. Air-Canada est demeurée la compagnie la plus importante en terme de recettes. Toutefois, elle a vu réduire sa part de marché qui est passée de 56% durant la période avant dérèglementation, à 48% durant la période après dérèglementation. Wardair est la seule qui semble améliorer sa position sur le marché, aux dépens de Eastern, Quebecair et Nordair. En effet, elle est la seule qui a amélioré son classement de 4.1 durant la période avant dérèglementation, à 3.4 durant la période après celle-ci.

Le groupe des transporteurs nationaux contrôle plus de part de marché. Toutefois, la concentration mesurée par le coefficient économique de concentration est moindre à l'intérieur de ce groupe.

3. Au niveau des indicateurs d'exploitation:

Le volume d'activité du secteur du transport aérien s'est accru significativement durant la période après dérèglementation, tout en améliorant la sécurité aérienne.

4. Au niveau de la productivité et de l'emploi:

Il y a une amélioration significative de la productivité durant la période après dérèglementation. Il semble également qu'il y a un accroissement de l'emploi. Ainsi, la rationalisation s'est manifestée beaucoup plus par une exploitation plus efficiente des facteurs de production qu'au niveau du licenciement du personnel.

5. Au niveau des performances financières:

Malgré une légère amélioration des performances durant la période après dérèglementation, les performances financières de l'industrie du transport aérien sont demeurées dans l'ensemble statistiquement les mêmes pour les deux périodes avant et après dérèglementation.

Il est à signaler toutefois, que les performances au niveau des groupes ont été affecté de façons différentes. Les groupes un et deux se sont comportés de la même manière que l'industrie ayant enregistré une amélioration positive non significative. Les groupes trois et quatre ont évolué dans le sens opposé. Cette baisse est non significative. Notons que les améliorations du groupe deux sont généralement supérieures à celles du groupe un.

Plus spécifiquement, au niveau des compagnies Air-Canada et PWA (Pacific Western Airlines) ont enregistré dans l'ensemble une amélioration de leurs performances financières. Nordair, Quebecair et CP.air (Canadian Pacific airlines) ont enregistré plutôt une baisse. En général, les entreprises n'ont pas vu leurs performances subir d'effets homogènes durant la période après dérèglementation. PWA (Pacific Western Airlines) semble enregistrer les meilleures performances dans l'industrie.

6. Au niveau de la structure du capital:

L'analyse au niveau de l'industrie semble montrer qu'il y a plus recours aux sources de financement internes durant la période après dérèglementation. En effet, l'endettement est passé en moyenne de 86% durant la période avant dérèglementation, à 78% durant la période après dérèglementation.

Au niveau des groupes, on a constaté que le recours à l'endettement a diminué dans le groupe un passant en moyenne de 87% en période de réglementation à 81% durant la période après dérèglementation, mais qu'il a

augmenté dans le groupe quatre.

Au niveau des compagnies, seule Air-Canada a fait face à une diminution de l'endettement durant la période après dérèglementation. Elle est passée d'un niveau moyen d'endettement de 96% durant la période avant dérèglementation à 79% durant la période après dérèglementation. Ceci pourrait éventuellement être expliqué par le retrait graduel des garanties offertes par le gouvernement.

VI. CONCLUSION ET VOIES FUTURES DE RECHERCHE:

Le but de cette recherche était de comparer les caractéristiques majeures de l'industrie du transport aérien au Canada, durant deux périodes identifiées comme avant et après dérèglementation. Nos résultats nous ont permis de conclure que la plupart des caractéristiques étudiées ont subi des changements durant la période après dérèglementation. Certains de ces changements ont été statistiquement significatifs, au niveau du nombre d'entreprises opérant dans l'industrie, la productivité, l'emploi, le volume d'activités et la sécurité. Pour d'autres, telles que les performances financières et la structure du capital, leurs niveaux de signification variaient selon l'indicateur utilisé, et selon le niveau analysé.

En raison de la nature exploratoire de cette recherche, nos analyses ne nous permettaient pas d'expliquer les effets observés en fonction du seul facteur dérèglementation.

Des études plus spécifiques pourraient être entreprises pour approfondir les questions posées dans cette recherche, afin de réduire certaines équivoques et ambiguïtés au niveau du débat sur la dérèglementation, qui constitue une préoccupation importante des pouvoirs publics tant au Canada qu'ailleurs.

PREMIER CHAPITRE

LA REGLEMENTATION

I. INTRODUCTION.....	13
II. NATURE DE LA REGLEMENTATION:.....	14
1. Définitions.....	14
2. Les différents types de réglementation:.....	14
2.1. La réglementation économique.....	14
2.2. La réglementation sociale.....	15
III. LES FONDEMENTS ET MOTIVATIONS DE LA REGLEMENTATION:.....	15
1. Les objectifs de la réglementation:.....	15
1.1. Améliorer la qualité de la vie.....	16
1.2. Protéger les petites entreprises.....	16
1.3. Protéger les non privilégiés.....	16
1.4. Contrôler les grandes entreprises.....	17
1.5. Contrôler les monopoles.....	17
1.6. Pourvoir de l'information.....	17
1.7. Internaliser les effets secondaires.....	17
1.8. Sauvegarder le patrimoine collectif.....	18
1.9. Poursuivre des objectifs sociaux et culturels.....	18
1.10. Faire face aux problèmes internationaux.....	18
2. D'autres facteurs influençant la réglementation:.....	19
2.1. La poursuite rationnelle de maximisation de profit.....	20
2.2. La libre entreprise.....	20
2.3. Le fonctionnement parfait du marché.....	20

3. Les éléments qui militent en faveur de la réglementation:.....	20
3.1. La préférence pour la stabilité.....	20
3.2. La recherche de l'équité.....	21
4. Les théories de la réglementation:.....	22
4.1. La théorie naïve de l'intérêt public.....	23
4.2. La théorie de l'intérêt privé:.....	24
4.2.1. La théorie d'attraction (Capture theory).....	24
4.2.2. La théorie du cycle de vie.....	27
4.3. La théorie dynamique.....	28
IV. LES OUTILS ET LES INSTRUMENTS DE LA REGLEMENTATION.....	31
V. LES CONSEQUENCES DE LA REGLEMENTATION:.....	33
A. MODELES THEORIQUES:.....	33
1. Les effets de la réglementation du taux de rendement.....	33
2. Les effets de la réglementation du prix.....	38
3. Les effets de la réglementation de la qualité.....	39
4. Les effets de la réglementation des quantités.....	40
B. LES TROIS INCIDENCES DE LA REGLEMENTATION:.....	41
1. Les effets directs.....	41
2. Les effets indirects.....	42
3. Les effets induits sur:.....	42
3.1. La structure du marché.....	42
3.2. L'innovation.....	43
3.3. La formation du capital.....	44
3.4. La bureaucratisation.....	44
VI. LES AVANTAGES DE LA REGLEMENTATION:.....	45
VII. LES INCONVENIENTS DE LA REGLEMENTATION.....	47

VIII. QUELQUES SUGGESTIONS.....	50
IX. CONCLUSIONS:.....	53
1. Effets sur les coûts et les prix.....	53
2. Effets sur la structure du marché.....	53
3. Effets sur le rendement.....	53
4. Effets sur le capital.....	54
5. Effets sur l'efficacité.....	54
6. Effets sur l'emploi et la sécurité.....	54
7. Effets sur l'équité et la justice.....	54
REFERENCES DU PREMIER CHAPITRE.....	55

LISTE DES TABLEAUX.

Tableau 1.1: Tableau récapitulatif des théories sur la réglementation....	30
Tableau 1.2: Effets de la diminution du taux de rendement par la réglementation.....	36
Tableau 1.3: Effets sur l'industrie non réglementée de la baisse du taux de rendement par la réglementation.....	37
Tableau 1.4: Effets sur l'économie de la baisse du taux de rendement permis par la réglementation.....	37
Tableau 1.5: Effets de la diminution des prix par la réglementation.....	39
Tableau 1.6: Effets de l'augmentation de la qualité par la réglementation.....	40
Tableau 1.7: Effets de l'augmentation des quantités par la réglementation.....	41

I. INTRODUCTION

La réglementation est un phénomène qui est loin d'être simple. Ses raisons d'être sont controversées. Son impact n'est ni bien défini, ni bien évident.

La réglementation est un processus historique et politique qui évolue. Les théories inhérentes à ce phénomène sont multiples, et on ne constate pas de théories dominantes. Pour cela, on décrira une multitude de courants relatifs à la réglementation afin de mieux élucider ce phénomène complexe, mais sans prendre de position ferme sur l'un d'entre eux.

Après avoir présenté en première partie quelques définitions et les différents types de la réglementation, on avancera dans le deuxième paragraphe les motivations et les objectifs de celle-ci. Un cadre théorique qui regroupe la majorité des modèles de réglementation sera évoqué dans cette partie. En troisième lieu, on essayera de regrouper les différents instruments de la réglementation. Après quoi, on développera les conséquences attendues de ce phénomène, aussi bien sur le plan théorique que sur le plan pratique.

Une brève analyse des avantages et des inconvénients que l'on présentera ensuite, nous mènera à présenter des recommandations que nous jugeons utiles.

Pour terminer, on présentera dans la conclusion les incitations basées sur l'analyse de la réglementation, qui ont amené au processus de la réforme réglementaire, qui sera évoquée dans le prochain chapitre.

II. NATURE DE LA REGLEMENTATION:

1. DEFINITIONS:

Shultz (1979) définit la réglementation comme une ligne de conduite, et un moyen de planification et de promotion de l'économie.

Mitnick (1980) propose: "La réglementation est la politique de l'administration publique de l'activité privée".

En conjuguant les définitions de Priest (1980) avec celle du conseil économique du Canada (1979), on suggère la définition suivante (1):

"La réglementation est l'imposition de règles et de contraintes appuyées par l'autorité gouvernementale, et renforcées par des pénalités dont le but est spécifiquement de modifier le comportement économique et social des individus et des firmes".

2. LES DIFFERENTS TYPES DE REGLEMENTATION:

Il y a principalement deux types de réglementation, à savoir:

2.1. La réglementation économique:

Cette réglementation est aussi appelée réglementation directe. Elle porte sur des industries particulières et s'applique aux activités d'un seul secteur.

Elle touche principalement le prix, le taux de rendement, l'accès et la sortie de l'industrie, et la production.

Les secteurs traditionnellement touchés sont: la santé, l'éducation, le transport public, la télécommunication, l'énergie, les institutions financières et pharmaceutiques.

La législation réglementaire à ce niveau est caractérisée par l'absence de détails et la concision.

2.2. La réglementation sociale:

Elle est aussi dite indirecte. Elle s'applique à une large gamme d'industries en même temps, contrairement à la réglementation économique. Elle régit entre autre la sécurité du travail, l'étiquetage et la composition des aliments, la publicité mensongère. Elle contrôle la pollution de l'air et de l'eau. Elle vise santé et sécurité des consommateurs, la réglementation des ressources collectives et la protection de l'environnement. Elle vise aussi la sauvegarde des normes et des valeurs sociales du pays.

La législation à ce niveau est vague et longue. C'est pour cela que l'on dit que les règlements se sont multipliés en nombre et en complexité⁽²⁾.

En effet, la réglementation sociale augmente dans le monde des affaires en se contentant d'édicter les conditions de fonctionnement dans la recherche d'une meilleure qualité de vie. Par contre, la réglementation économique diminue; cette dernière étant plus justifiée pendant les périodes de crise et de guerre.

III. LES FONDEMENTS ET LES MOTIVATIONS DE LA REGLEMENTATION:

1. Les objectifs de la réglementation:

La réglementation a plusieurs objectifs chevauchés, et qui sont définis d'une manière vague et peu précise. Les principaux objectifs sont:

1.1. Améliorer la qualité de la vie:

Il s'agit des règlements qui protègent l'environnement contre la pollution existante ou potentielle, qui concernent les ceintures de sécurité pour minimiser les accidents par exemple⁽³⁾, donc les handicapés et par là minimiser des coûts sociaux. Il s'agit aussi des normes de santé dans les aliments et les produits pharmaceutiques, ainsi que la sécurité au travail pour réduire par exemple l'exposition de l'employé à des produits chimiques ou autres dont les conséquences sur la santé sont graves.

1.2. Protéger les petites entreprises:

La réglementation a pour objectif, selon le conseil économique du Canada⁽⁴⁾ (1980) de réduire la concurrence destructive et la guerre des prix qui est tout aussi néfaste pour le consommateur que pour les petits producteurs, qui ne peuvent résister aux forces du marché. Selon les théories économiques, la concurrence destructive mène à la création de monopoles par le biais de cartellisation.

1.3. Protéger les non privilégiés:

La réglementation tient à protéger en particulier les personnes à revenus faibles, les personnes âgées, les groupes minoritaires puisqu'ils n'ont aucun lobby et ne peuvent le faire eux mêmes. Ils peuvent être exploités facilement par les plus forts. Ces problèmes se transfèrent à leurs enfants qui perdent eux aussi la face et la voix, ce qui est destructif à terme pour la société, car il y aura concentration de pouvoir. Ainsi le désir d'une société juste et équitable a suscité une large intervention de l'état pour produire les résultats suivants:

- Assurer un traitement équitable devant les tribunaux;
- Réduire les inégalités à l'égard de la répartition des revenus, de la richesse, du pouvoir et de la promotion sociale économique;
- Empêcher l'exploitation de ceux qui méconnaissent leurs droits et des économiquement défavorisés;
- Garantir à la majorité de la population des normes minimales en matière de revenu, santé, sécurité et éducation.

1.4. Contrôler les grandes entreprises:

Ces dernières sont caractérisées par un grand nombre de vices dont la discrimination dans le recrutement ou le surpaiement des responsables aux dépens d'autres choses. La réglementation a pour objectif de réduire la concentration du pouvoir économique de ces dernières.

1.5. Contrôler les monopoles:

Le monopole parce qu'il est loin de toute bataille de concurrence, va se comporter de telle sorte qu'il ne produit pas les quantités nécessaires, offre une qualité médiocre et des prix élevés. La réglementation a pour objectifs de protéger le consommateur contre toute exploitation de celui-ci, et de l'amener à se comporter raisonnablement pour le bien être de la société

1.6. Pourvoir de l'information:

Le marché à lui seul ne va pas offrir l'information nécessaire à l'utilisateur de son produit ou service. Ces imperfections de l'information, d'ailleurs des composantes du pouvoir monopolistique, ont amené les autorités à intervenir à ce niveau. En effet, le consommateur ne peut se permettre ni le coût, ni d'acquérir les connaissances nécessaires pour déterminer les dangers relatifs à un produit ou à un type de travail. La réglementation permet de contrôler les produits, de divulguer les informations qui permettent au consommateur de faire un choix informé. C'est ce qui explique qu'il y a aujourd'hui plus de réglementation sociale.

1.7. Internaliser les effets secondaires (externalités)⁽⁵⁾:

Le marché laissé à lui seul, entraîne beaucoup d'effets négatifs pour les autres, et qui constituent pour lui des économies internes. Ces effets négatifs sont difficiles à internaliser. Le cas le plus classique est la pollution engendrée par les industries chimiques. Il en découle que certaines personnes subissent ces effets qui constituent des coûts (sans toutefois être indemnisés ou dédommages) alors qu'ils n'utilisent pas du tout les biens de cette industrie.

La réglementation est venue pénaliser le pollueur à travers des taxes, qui

retourneront à ces personnes endommagées. Ceci permet en outre au producteur de rapprocher ses bénéfices à ses véritables coûts, et de l'inciter à initier l'avancement technologique qui permet d'éviter ces pollutions.

1.8. Sauvegarder le patrimoine collectif:

La réglementation a pour objectif de protéger la propriété commune des ressources naturelles telles que les forêts et la pêche. Le but est de conserver des ressources rares et d'éviter des maladies qui peuvent surgir de la pêche dans certaines zones par exemple. Ces propriétés appartiennent à tous et si ce n'est la réglementation, elles ne seront utilisées que par certains et pour leurs intérêts privés.

1.9. Poursuivre des objectifs sociaux et culturels:

La réglementation a pour objectif de créer une identité distincte de sa nation. La réglementation des mass-medias par exemple permet de sauvegarder la langue, la religion et les valeurs et normes sociales du pays en question.

1.10. Faire face aux problèmes internationaux:

La pollution internationale des océans, la migration des poissons et même l'exploitation de l'espace sont autant d'éléments qui ont incité à mettre en place des organismes supranationaux pour édicter des réglementations à ce niveau.

Tous ces objectifs tournent autour d'une motivation commune qui est l'efficacité économique. La réglementation a pour objectif de remédier aux défaillances ou lacunes du marché, pour des raisons d'efficience économique. Il s'agit à ce niveau d'une explication traditionnelle de l'origine d'apparition de la réglementation. Cette explication ignore les objectifs politiques de la réglementation.

En effet, on l'a récemment expliquée par l'aptitude de certains groupes de pression à infléchir le processus réglementaire en leur faveur, comme nous le verrons dans le quatrième paragraphe de cette partie.

La réglementation est justifiée par l'hypothèse qu'elle peut améliorer les

opérations dans l'économie. Certains pensent que la réglementation est légitimisée, notamment dans les industries d'intérêt public, car l'état fait mieux les choses que les privés; ou encore, parce que la recherche des profits ne justifie pas certaines activités pour les privés, d'où la présence de l'état et de la réglementation.

Le marché ainsi que l'état ou tout le système politique sont deux institutions de la société qui sont créées et gérées par l'homme. Et par là, ils sont imparfaits. Il serait donc déraisonnable que le plus grand objectif de la réglementation soit le fonctionnement parfait du marché, ou la recherche de l'efficacité et de l'efficience⁽⁶⁾. La réglementation a d'autres logiques et d'autres raisons d'être que nous pouvons récapituler dans la section suivante.

2. D'AUTRES FACTEURS INFLUENÇANT LA REGLEMENTATION:

On réglemente également parce que tous les arguments contre la réglementation n'ont pas été soutenus:

2.1. La poursuite rationnelle de maximisation des profits:

Certains théoriciens prétendent que les propriétaires des compagnies vont, en absence de réglementation, prendre les mesures nécessaires afin d'améliorer la sécurité par exemple. Ceci entre dans le cadre de maximisation des profits pour préserver la propriété.

Ces principes de maximisation des profits n'ont pas effectivement mené à protéger le consommateur. On n'a pas vu de contaminateur d'air qui distribue des dédommagements de son propre gré, d'où la nécessité de la réglementation.

2.2. La libre entreprise:

On stipule que la libre entreprise peut engendrer l'optimum social. Ce principe suppose qu'il y a indépendance des forces de l'offre et de la demande.

Or, ceci n'est pas vrai. Par ailleurs, le développement de la technologie rend difficile pour le consommateur une prise de décision informée, dans le cadre de la théorie de la libre entreprise. Les principes de cette dernière théorie étant violés, on doit avoir recours à la réglementation si on veut améliorer la qualité de vie des agents économiques.

2.3. Le fonctionnement parfait du marché:

L'hypothèse que ce dernier engendre l'équilibre et la stabilité grâce aux ajustements continus du marché par le jeu de la libre concurrence, n'est pas une hypothèse réaliste, et donc, ce marché n'existe pas. Il aurait existé si la distribution des richesses dès l'origine était optimale.

Sachant que tous ces arguments contre la réglementation sont utopiques puisque les conditions sont violées, il ne faut pas compter uniquement sur les forces du marché.

3. LES ELEMENTS QUI MILITENT EN FAVEUR DE LA REGLEMENTATION:

A part les objectifs explicites et spécifiques de la réglementation et à part les facteurs qui influencent la réglementation, il y a certains éléments qui permettent à la réglementation de continuer à exister. Ces principaux éléments sont les suivants:

3.1. La préférence pour la stabilité:

Le libre marché est caractérisé par l'instabilité; il est donc normal qu'une société caractérisée par l'aversion au risque, préfère une économie réglementée même si celle-ci lui coûte quelque chose. C'est un modèle qui cherche un équilibre économique général, pour tous les agents qui ont individuellement droit au statu quo.

Les changements qui découlent de l'avancement technologique par exemple, peuvent être désastreux pour certains (citons le cas des petits

producteurs, ou des employés non qualifiés). La réglementation permet de retarder ce changement et ainsi permet à la personne lésée de s'ajuster et de s'adapter.

La réglementation peut également mettre des créneaux de compensation des groupes, dont le changement économique ou politique est menaçant. Ces mécanismes de compensation peuvent être des subventions, des blocages, des concessions ou des retards dans l'exécution du changement.

3.2. La recherche de l'équité:

Ni le libre marché, ni le mythe de la libre entreprise ne permettent l'équité. Le changement dans l'économie et les transferts de revenus se font à un rythme où les victimes sont nombreuses. La réglementation a pour objectif non seulement de réduire le taux de changement, mais aussi d'assurer l'équité dans le changement. Le système judiciaire mis en place permet d'assurer cette équité.

Notons que la notion d'équité est reliée à la distribution des revenus conformément à des normes sociales bien établies (des règlements) d'une part, et à la perception des coûts et avantages engendrés par la réglementation d'autre part.

Une étude psychologique faite par Walter (1978) a montré que le jugement de l'équité et de la justice se fait par la comparaison, avec d'autres personnes similaires du ratio coûts / avantages retiré de la réglementation.

Il est important de noter que cette perception de l'équité affecte profondément la réglementation. Nous démontrerons plus tard, que cette perception affecte la motivation de s'engager dans des actions collectives et de former des organisations politiques dans le but d'exercer une influence sur la réglementation.

Toutefois, il est toujours possible pour les supporteurs d'une réglementation, de réagir face à une injustice et à une inéquité perçues, de modifier ses termes,

changer les perceptions de ses effets, ou induire même d'une manière corruptrice les autres à ignorer ses effets.

4. LES THEORIES DE LA REGLEMENTATION:

La réglementation n'est pas seulement omniprésente lorsque le marché fonctionne mal c.à.d qu'il y a des monopoles ou bien lorsqu'il y a des effets externes. En effet, la prolifération et l'activisme de la réglementation s'observent aussi lorsque le marché est concurrentiel et fonctionne bien.

Ce paradoxe nous incite à rappeler les principales théories de la réglementation, afin de mieux expliquer celle-ci.

Jordan (1972) a émis 3 hypothèses pour les objectifs de la réglementation:

- L'hypothèse de la protection des consommateurs;
- L'hypothèse de la protection du producteur. Cette hypothèse présume que la réglementation a pour but de sauvegarder et d'augmenter le pouvoir économique de l'industrie réglementée;
- L'hypothèse de nul effet, qui rejoint les études de Stigler et Friedland (1962). Ces derniers démontrent que les effets de la réglementation dans la réalisation des objectifs voulus sont négligeables.

Se basant sur ces distinctions des objectifs de la réglementation, on va analyser le cadre théorique de celle-ci de trois points de vue:

- D'un point de vue de l'intérêt public;
- D'un point de vue de l'intérêt privé ;
- Et d'un point de vue dynamique.

La littérature sur la réglementation est une branche de la micro-économie. Le raisonnement se fait d'une manière statique. C'est le cas des deux premières théories. La troisième abordera la question d'un point de vue plus dynamique.

4.1. La théorie naïve de l'intérêt public:

Les économistes libéraux considèrent que le bien être public est promu automatiquement à travers la compétition.

Toutefois les échecs de ce marché concurrentiel ont amené les économistes à lui imputer inéquité et injustice. Sa fragilité, et son impuissance à maximiser le bien être social sont dûes aux :

- Effets externes;
- L'imperfection de l'information;
- Les coûts de transaction élevés;
- L'économie ne pourra utiliser pleinement toutes les ressources dont elle dispose (chômage par exemple).

Pour faire face à ces lacunes du marché, la réglementation est née, ayant pour souci de promouvoir l'intérêt public. Cette notion est jusqu'à maintenant vaguement définie.

La motivation qui domine cette tendance est de protéger les consommateurs contre les abus du monopole. La réglementation a pour objectif de réduire le pouvoir monopolistique.

Jordan (1972) démontre que l'état est incapable de réduire le pouvoir des monopoles par la réglementation. Il considère au contraire que la réglementation maintient le pouvoir monopolistique et oligopolistique des industries qu'elle réglemente. Ceci est conforme à sa deuxième hypothèse de protection des producteurs.

En effet, si un monopole naturel (c.à.d qu'il est technologiquement plus efficace d'avoir une seule entreprise sur le marché) offre des prix non soutenus (c.à.d qui offrent des opportunités de gain pour d'autres entreprises adoptant la même technologie)⁽⁷⁾ alors des réglementations, sous forme de restrictions à l'entrée se voient naître.

Ainsi en est-il pour un monopole à multi-produits dont la justification de la

pratique de la réglementation sont les économies d'étendue "economy of scope" (c.à.d que la complémentarité des coûts entre les différents produits est telle qu'il n'y aura pas une combinaison d'entreprises qui offrent un prix aussi bon marché qu'un seul offreur)⁽⁸⁾, qui est similaire à l'économie d'échelle pour le cas du monopole naturel.

Ainsi, il devient peu évident, comme le souligne l'étude de Stigler et Friedland (1962) d'une part et Jordan (1972) d'autre part, que la réglementation sert les intérêts publics. Même la raison évoquée de soutien de prix, n'apparaît pas plausible comme le démontre Joskow et Noll (1977). En effet, l'existence de monopole continue, et il n'a pas été démontré que ceci est dans l'intérêt des consommateurs. C'est pour cela qu'on a appelé cette théorie naïve. Bien d'autres raisons sont derrière la réglementation, comme on le verra dans le prochain paragraphe.

4.2. La théorie de l'intérêt privé:

Avant les années 70, des auteurs comme Kolko (1965) et certains marxistes prétendaient que la réglementation servait des intérêts privés. Leurs voix n'étaient pas entendues. Toutefois, cette idée a commencé à se répandre avec les deux théories suivantes:

4.2.1. La théorie d'attraction (*capture theory*):

Cette théorie est développée par Stigler et Posner (1971). Elle est aussi appelée la théorie économique de la réglementation. Elle a deux versions. La première prétend que la réglementation a pour objectif l'intérêt public, mais par la suite elle est devenue l'instrument et l'outil de l'industrie qu'elle réglemente.

La deuxième version présume que la réglementation est une réaction systématique de l'industrie réglementée qui cherche un manager de cartel. En d'autres termes, la réglementation a pour objectif de servir l'industrie qu'elle réglemente.

Cette théorie a été mieux comprise lorsqu'on l'a expliqué par le concept du "marché politique". En effet, Peltzman (1976) suppose qu'il y a une offre et une demande dans le cadre de la réglementation. La demande vient de l'industrie réglementée. Ce qui motive cette demande est le besoin de maximisation de profit, qui est plus facilement réalisable en absence de compétition. L'industrie a au moins deux raisons pour encourager la réglementation, selon Stigler (1971):

- Les coûts engendrés par la réglementation vont se répartir sur un très grand nombre d'individus qui ne vont pas le sentir. Par contre, l'absence de réglementation sera beaucoup plus ressentie par chaque compagnie dans l'industrie en question, en termes de coût d'opportunité sur les bénéfices;
- La réglementation protège l'industrie contre toute compétition nuisante.

Ainsi les entreprises vont s'organiser pour construire une force afin d'influencer les décisions politiques en leur faveur. Par contre, les gens qui subissent les coûts de la réglementation n'ont pas la motivation nécessaire pour s'organiser et lutter contre la réglementation. Le coût individuellement payé ne justifie pas tous les investissements nécessaires pour cette organisation. Et c'est pour cette raison que la réglementation ne sert que les intérêts des groupes bien organisés et bien forts. C'est le cas du lobbying. Cette idéologie est soutenue par l'école dite du "Public Choice".

D'autre part, pour comprendre le phénomène de l'offre de la réglementation, on a besoin de savoir par qui la réglementation est faite, pour analyser leur comportement. Nous pouvons dire qu'il y a 3 catégories d'individus:

i). Les politiciens:

Ce sont des individus qui ont des ambitions politiques, et donc ils ont besoin de votes. Pour cela, ils vont éviter des ennemis, et vont essayer de servir les intérêts de certains groupes dans la société afin d'avoir des récompenses politiques sous forme de vote, financement des campagnes électorales etc...

Ainsi pour se réélire, ils vont redistribuer le revenu sous forme de réglementation en faveur de certains groupes.

ii). Les carriéristes:

Ce sont des personnes qui travaillent et qui comptent rester dans ces institutions de réglementation. Il ont peur de perdre leur position. Ceci pourra arriver en cas de faillite d'une entreprise qu'ils réglementent, de graves accidents ou catastrophes parmi le monde qu'ils protègent par leur décision. Ils veulent ainsi éviter les scandales qui menacent leur position.

Tout ceci explique l'aversion au risque des agences ou organismes de réglementation, et leur préférence pour la sécurité au lieu de la croissance, l'autonomie au lieu de la compétition, et la stabilité au lieu du changement.

iii). Les professionnels:

Il s'agit notamment des avocats, économistes, et spécialistes en santé publique qui se comportent dans le processus réglementaire auquel ils participent, en fonction des récompenses qu'ils attendent. Ces récompenses peuvent être le respect des normes de la profession, saisir les occasions pour montrer leurs talents afin d'avoir les postes qu'ils veulent etc...

Bien que cette distinction des individus qui participent à la réglementation soit très analytique - chaque autorité réglementaire englobe et combine plus qu'une catégorie - elle nous a permis de saisir le fait que la réglementation est faite par des individus qui cherchent à maximiser leurs intérêts privés. L'analyse des comportements des agents de réglementation permet de montrer jusqu'à quel point les règlements sont influencés par ces comportements.

Une autre manière d'analyser le comportement des agents de réglementation, selon James Wilson (1974) est de voir:

- Si les bénéfices de la réglementation sont largement diffusés et les coûts sont concentrés (Majoritarian Politics), alors la politique réglementaire consiste à retarder toute réglementation;
- Si les bénéfices sont limitativement distribués à certains groupes, et

les coûts sont largement distribués (interest-group-politic), alors le régulateur sert ici les intérêts des petits groupes. C'est là où la notion de marché politique intervient. On va aussi assister à la création des groupes d'intérêt public (watchdog) pour contrebalancer ces avantages;

- Si les bénéfices et les coûts sont concentrés entre des petits groupes en concurrence, alors l'agent de réglementation va se comporter comme arbitre.

4.2.2. *La théorie du cycle de vie:*

Cette théorie de Bernstein (1955) confirme les résultats de la théorie d'attraction, en ce sens que la réglementation favorise certains groupes aux dépens des consommateurs, même si l'objectif à l'origine n'était pas celui-ci. Certains groupes d'intérêt public de courte durée de vie prennent naissance pour ramener la réglementation à son objectif premier. Ces groupes se voient vite en dehors du circuit politique, grâce à la présence de mythes telles que: "la réglementation est strictement dans le service de l'intérêt public". Ces mythes qu'Edelman (1964) appelle "symbolisme politique", constituent un bon moyen d'aliéner le peuple et d'éviter les protestations.

Bernstein (1955) présente un modèle de cycle de vie des agents de réglementation, qui explique l'effet de chaque cycle sur la réglementation:

i). *Période de gestation:* Création de réglementation à la suite de pression des différents groupes d'intérêt;

ii). *Période d'enfance:* L'agent de réglementation est agressif et certains groupes d'intérêt ne peuvent y résister;

iii). *Période de maturation:* L'agent veut maintenir le statu quo. Il devient plus captif aux groupes qui ont résisté;

iv). *Période de vieillesse:* Cette période est caractérisée par une mauvaise gestation de la réglementation, et par une intention de protéger son industrie. Bernstein(1955) note que cette période risque d'être longue, à moins que certaines urgences viennent faire des bouleversements aux objectifs et politiques de l'autorité de réglementation.

En bref, la réglementation est un moyen de maximiser des intérêts particuliers sous forme monétaire ou non monétaire.

La théorie de l'offre et de la demande de la réglementation associée à la notion de marché politique confirme ces constatations. La "capture theory" constitue un véritable contrepoids de la théorie naïve de l'intérêt public. Son importance a été questionnée par Hartle (1979) et Reschenthaler (1978).

Hirshleifer (1976) critique ce modèle et le traite d'exagérément simplificateur. En effet, l'agent de réglementation ne peut se comporter aisément à sa guise, car il est soumis à certaines contraintes tels que les restrictions légales, les conflits d'intérêt, et la souveraineté du parlement. En effet, la marge discrétionnaire de l'agence est limitée. On se propose de mieux comprendre ce phénomène à travers la théorie dynamique.

4.3. La théorie dynamique:

Olley (1979), démontre que l'intention d'origine de la réglementation change. En effet, l'intérêt privé dans le sens de Stigler (1971) ne va pas dominer pour toujours le processus réglementaire. La réglementation avec ses multitudes d'acteurs et de points d'accès peut dévier complètement de son objectif d'origine.

Dans cette perspective dynamique, la réglementation n'est pas perçue comme un moyen de protéger la firme. Macmanus (1978) généralise ce principe au niveau macro-économique. Il reconnaît que la réglementation entraîne des rentes pour les entreprises réglementées ou les monopoles, mais ces rentes seront redistribuées pour servir les objectifs de la politique publique, ce qui est dans l'intérêt général. Bonsor (1978) rejette toutes les hypothèses de Macmanus.

Baldwin (1975) dans la nouvelle vue dynamique de la réglementation, considère celle-ci comme un moyen de chercher des compromis acceptables entre les divers groupes ou acteurs sociaux.

Joskow (1977) considère à son tour la réglementation comme un moyen de minimiser les conflits sociaux. Les conflits et les critiques soulevés par l'environnement socio-économique et politique sont des indicateurs d'échec ou d'inefficacité de l'organisme chargé de la réglementation selon Joskow (1977).

Robert Dahl & Charles Lindbloom (1953) insistent sur le fait que la décision réglementaire n'est pas une délibération indépendante, mais c'est le résultat de compromis et de négociations (Bargaining hypothesis).

Victor Goldberg (1976) considère la réglementation comme un contrat économique à long terme. Il considère l'organisme de réglementation comme un agent d'un groupe d'intérêt ou de consommateur dans la négociation et l'administration de ce contrat. Cette théorie explique le comportement de l'agent de réglementation, apparu jusque là comme contradictoire, dans la promotion de la concurrence d'une part, et la gestion d'un cartel d'autre part. En effet, en tant que consommateur, on essaye d'éviter à la fois une forte concurrence qui mène à des réductions de qualité, et de manque d'information d'une part, et une grande concentration du pouvoir qui mène à l'exploitation du consommateur d'autre part. Cette théorie, bien qu'elle représente un bon cadre normatif est loin d'être testable.

Ainsi l'idée principale de la théorie dynamique, est que la réglementation n'a pas pour objectif de servir l'un ou l'autre des intérêts privés ou publics. L'agence n'a pas d'objectif clair comme le prétend Peltzman (1976), et elle n'est pas dépourvue de contraintes.

Porter & Sagansky (1979) retracent bien cette idée. Ils disent que la différence qui existe entre objectif et décision peut être mieux vue par les deux hypothèses suivantes:

- La réglementation poursuit des objectifs d'intérêt public;
- La réglementation cherche à promouvoir le bien être des groupés qu'elle réglemente.

L'inefficience sociale d'une décision n'est pas seulement rattachée à la deuxième hypothèse, mais aussi à la première. Il ne faut pas considérer que l'agent de réglementation est très rationnel et parfait pour au moins les raisons suivantes:

- Il fait face à un manque d'information;
- Sa capacité analytique est limitée;
- Il a des besoins qu'il veut accomplir.

Il faut regarder la réglementation comme une fonction à plusieurs objectifs à maximiser et qui est sujette à plusieurs contraintes.

Toutes ces théories ne sont pas mutuellement exclusives. Une théorie générale de la réglementation devrait inclure des éléments de chaque. Toutefois, il faut reconnaître que ces modèles ne réussissent pas toujours à expliquer certains phénomènes reliés à la réglementation tel que: "Pourquoi certains groupes forts et bien organisés ne réussissent pas dans leur voie réglementaire?".

Le dénominateur commun de ces théories consiste à comprendre le pourquoi de la réglementation par l'analyse de ceux qui la régissent. Nous pouvons récapituler ces théories dans le tableau suivant:

Tableau 1.1: Tableau récapitulatif des théories sur la réglementation.

Intentions Effets	Intérêt public	Intérêt privé
Intérêt public	Théorie naïve de l'intérêt public	Théorie dynamique de la réglementation
Intérêt privé	Théorie originaire d'attraction	Théorie simpliste de l'intérêt privé

IV. LES OUTILS ET LES INSTRUMENTS DE LA REGLEMENTATION:

L'état intervient dans la vie économique et sociale par 4 modes:

- Les exhortations;
- Les dépenses gouvernementales;
- Les règlements;
- Les entreprises publiques.

Ces modes d'intervention existent dans un continuum caractérisé par des degrés de coercition différents. L'état n'utilise un mode plus coercitif que si les autres modes s'avèrent inefficaces. La réglementation se trouve dans le côté droit de ce continuum.

La réglementation utilise plusieurs moyens. On se contente dans ce paragraphe à énumérer les plus importants. On verra dans le prochain paragraphe les conséquences de ceux-ci. Ces moyens peuvent être:

1. Des quotas pour favoriser certaines industries;
2. Fixation des prix, ou imposition de prix plancher ou de prix plafonds;
3. Octroi de subvention;
4. Suppression de biens substitués;
5. Accès à l'industrie (licences, franchises...);
6. Sortie de l'industrie;
7. Contingents à l'importation et politiques d'achat local;
8. Taux de rendement maximum;
9. Fixation de normes minimales de qualité des produits ou des services;
10. Application des normes concernant la sécurité, la santé, la protection de l'environnement, le bruit etc...

La réglementation touche ainsi différents niveaux. La manière d'intervention dépend de la nature et du type du marché à réglementer.

En dehors des éléments que nous avons mentionné, les entreprises tombent sous

d'autres moyens d'intervention similaires à la réglementation qui augmentent son fardeau. Citons à titre d'exemple les droits de propriété fondamentaux, les règles régissant les contrats et la responsabilité civile, les lois anticoalition, le droit du travail, la législation touchant à la fiscalité, aux titres financiers. C'est pour cela que la réglementation et ses corrolaires sont mal vus par la firme. La ligne de démarcation entre ces types d'intervention et les autres formes de réglementation est imprécise.

Toutefois, Posner (1971) a pu démontrer le lien entre la réglementation et la taxation. La réglementation est un outil par lequel le gouvernement taxe certains pour subventionner d'autres. C'est donc un moyen de redistribution des revenus.

La différence entre la taxation et la réglementation comme moyen d'intervention, est que cette dernière contrairement à la première donne aussi bien qu'elle prend. Elle peut être coûteuse et bénéfique en même temps, au niveau individuel (redistribution et transfert) et au niveau des agrégats.

Joskow et Noll (1977) démontrent que les agences sont plus efficaces à réglementer et contrôler les prix que la qualité.

Stigler (1971) fait remarquer que les compagnies préfèrent la réglementation sous forme de barrières à l'entrée dans l'industrie que de subventions. Ces dernières augmentent les profits des entreprises réglementées, ce qui va inciter d'autres entreprises à venir s'installer dans ce secteur. A terme, la partie des subventions qui va revenir à chaque compagnie sera de plus en plus petite au fur et à mesure que de nouvelles compagnies viendront s'installer dans cette industrie. Ceci n'arrange certainement pas les anciennes.

V. LES CONSEQUENCES DE LA REGLEMENTATION:

A. MODELES THEORIQUES:

Dans les paragraphes qui suivent, on va brièvement exposer les principaux types de réglementation. Certains auteurs dont Bernstein et Green (1980) ont modélisé théoriquement les effets de ces différents types de réglementation. Dans ce qui suit, on se contente de rappeler ces principaux effets sans pour autant les démontrer.

1. Les effets de la réglementation du taux de rendement:

La réglementation par les taux de rendement est la chose la plus utilisée par les autorités de réglementation. Elle peut concerner le taux de rendement des actions ordinaires ou le taux de rendement des actifs. Les deux méthodes sont similaires.

Le modèle traditionnel de la réglementation du taux de rendement a été élaboré par Averch & Johnson (1962) ensuite par Baumol et Klevorick (1970) et enfin par Bailey (1973).

1.1. Les effets au niveau micro-économique:

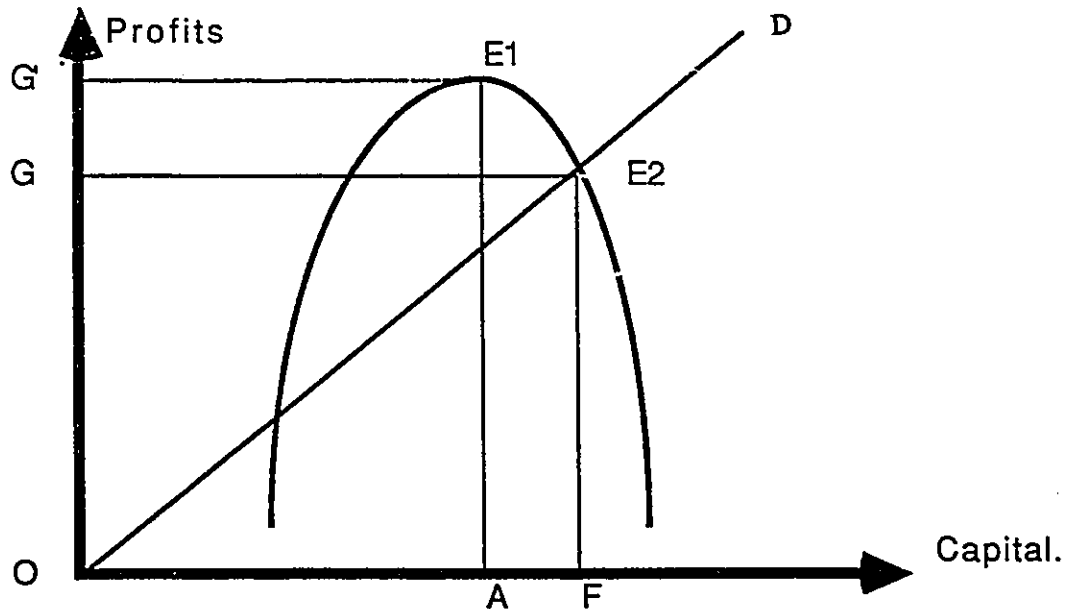


Figure Un

En absence de réglementation, l'entreprise va choisir OA comme capital, pour maximiser ses profits. En présence de la réglementation, celle-ci va fixer un taux de rendement maximal qu'on notera s qui est normalement supérieur au coût de capital r de l'entreprise, on a:

$$\pi + rK \leq sK \quad (1); \text{ avec } K = \text{capital.}$$

Cette équation (1) est considérée comme une contrainte pour l'industrie réglementée ce qui influence son comportement. Cette contrainte est vue comme un niveau minimal de capital. Géométriquement, on peut représenter cette contrainte par une droite D comme indiqué dans la figure 1.

Nous voyons déjà que l'équilibre passe de E1 à E2 avec la réglementation. La réglementation du taux de rendement se traduit par un niveau de capital élevé:

$OF > OA$, et par une diminution du profit $OG < OG'$.

Il est normal qu'une utilisation supplémentaire du capital réduise les profits pour les actionnaires. C'est ce qui réduit l'efficacité. Si le capital augmente, on peut s'attendre à une augmentation des quantités et de la qualité.

Il est à noter que la motivation derrière l'augmentation du capital avec la réglementation du taux de rendement, est de maintenir un niveau de bénéfice élevé qui se rapproche le plus de l'équilibre, tout en ayant un taux de rendement aussi bas comme voulu.

L'effet sur les employés dépend de la complémentarité et de la substituabilité entre les deux facteurs de production: capital et travail. Le modèle retient la complémentarité pour dire que si le capital augmente, on a plus besoin de travail, ce qui est bénéfique pour l'employé. Nous pensons que ceci n'est pas plausible, notamment avec les nouvelles technologies qui sont à plus forte intensité capitaliste.

Au niveau du consommateur, on s'attend à ce que les prix diminuent. En d'autres termes, la croissance du capital augmente plus la quantité que la qualité. Par ailleurs, on présume que la quantité exerce plus de pression que la qualité sur les prix. Donc, ces derniers diminuent en conséquence.

On a démontré dans le cadre de ce modèle que le coût du capital après la réglementation est inférieur au coût du capital avant la réglementation. C'est ce qui explique qu'on utilise plus de capital. Ceci a été vu comme une subvention du capital due à la réglementation du taux de rendement. On a démontré aussi que le taux de subvention n'est pas fixe, mais qu'il dépend du comportement de l'entreprise.

Tableau 1.2: Effets de la diminution du taux de rendement par la réglementation.

Capital		Employés	Consommateurs			Actionnaires
		Travail*	quantité	qualité	prix	Profits
Effets	Augmente	Augmente ou Diminue	Augmente	Augmente	Diminue	Diminue

* Les effets ne sont pas évidents. Ils peuvent être positifs ou négatifs.

1.2. Les effets au niveau macro-économique:

Nous avons démontré que le coût effectif du capital diminue pour l'entreprise réglementée, et que donc, celle-ci utilise plus de capital que l'entreprise non réglementée. En effet, son coût implicite est inférieur à celui du marché.

Plus il y a de la réglementation, plus l'entreprise réglementée utilise du capital et le rend ainsi plus cher pour les entreprises non réglementées, et plus elle se débarrasse éventuellement de la main-d'oeuvre au profit du capital. Cet abandon de main-d'oeuvre sera accaparée par l'industrie non réglementée à cause de la substitution du capital rendue très cher pour celle-ci par le travail. Toutefois, la probabilité d'apparition de chômage reste élevée.

Les effets sur l'industrie non réglementée sont récapitulés dans le tableau 1.3.

Tableau 1.3: Effets sur l'industrie non réglementée de la baisse du taux de rendement par la réglementation.

	Intensité capitalistique	Exigences de travail	Quantité
Effets	Diminue	Augmente	Diminue

Au niveau de l'ensemble de l'économie, le modèle retient que la réglementation du taux de rendement est consommatrice de ressources, ce qui aboutit à une réduction de l'output global. Ceci est expliqué par le fait qu'il y a concentration du capital, et donc réduction de la quantité et de la qualité au niveau des agrégats. Le prix global augmente à cause de la diminution de la quantité. Le coût du capital est rendu relativement plus cher par rapport au travail pour l'ensemble de l'économie.

Tableau 1.4: Effets sur l'économie de la baisse du taux de rendement permis par la réglementation.

W/K Actionnaires Coût emploi/ Coût Cap		Consommateurs			p^r/p^c
		y^r/y^c		q^r/q^c	
Effets	Diminue	Output	Qualité	Prix relatif	Diminue
		Diminue	Diminue	Augmente	

r indique "réglementation";

c "concurrence";

W "coût de l'emploi";

K "coût du capital";

Y "quantité";

p "prix";

q "qualité".

2. Les effets de la réglementation du prix:

La réglementation des prix n'est pas aussi effective que celle des taux de rendement, car simplement le producteur va s'ajuster en jouant sur la qualité et sur la quantité, afin de garder son équilibre ($C_m = R_m$).

Le nouveau équilibre est caractérisé par une qualité moindre. L'effet sur la quantité par contre n'est pas tout aussi évident.

Ainsi l'effet de cette réglementation n'est pas évident pour le consommateur. En effet, ce qu'il gagne sur la réduction des prix, le perd sur la réduction de la qualité.

L'effet sur le capital n'est pas évident non plus, puisque l'effet sur la quantité n'est pas clair. Ça dépend qu'est ce qui utilise le plus du capital, la qualité ou la quantité.

Par conséquent, il n'est pas évident que l'effet sur les employés soit bénéfique puisque l'effet sur le capital n'est pas clair.

Pour les actionnaires, l'effet dépend du capital. Si celui-ci augmente, en présence de prix plafond ainsi les profits et le revenu des actionnaires diminuent. C'est le cas inverse si le capital diminue.

Tableau 1.5: Effets de la diminution des prix par la réglementation

Capital		travail	Consommateurs			Actionnaires
			quantité	qualité	prix	
Effets	Augmente	Augmente ou Diminue	Augmente ou Diminue	Augmente	Augmente	Diminue

3. Les effets de la réglementation de la qualité:

Le contrôle de la qualité est assez répandu dans certaines industries, parfois même en plus de la réglementation du prix ou du taux de rendement. Il faut différencier ce type de contrôle de la réglementation technologique qui concerne les méthodes ou le processus de production.

Soit q^F le minimum exigé de qualité. Dans ce cas, l'entreprise réglementée maximise ses profits en décidant de la quantité à produire et du prix, sur la base des conditions de la demande, des prix des inputs étant donné un certain niveau de technologie.

Ainsi si q^F augmente, les prix augmentent; mais l'effet sur la quantité n'est pas évident, cela dépend si l'élasticité qualité de la quantité demandée est forte ou pas. Dans l'affirmative, ceci est bénéfique pour le consommateur puisque la quantité et la qualité augmentent, même si le prix augmente. Cette augmentation de la quantité et de la qualité se traduit par une augmentation du capital et du travail. Le fardeau de la réglementation est portée entre autres par l'actionnaire. L'effet sur le travail n'est pas évident. Ceci dépend de la position technologique de la compagnie, c.à.d si elle est à forte intensité capitalistique ou à forte intensité de main d'oeuvre.

La réglementation sous forme d'un niveau de qualité plancher est équivalente à une subvention de la qualité. En d'autres termes, la qualité aurait été moindre si ce n'est la réglementation .

Tableau 1.6: Effets de l'augmentation de la qualité par la réglementation.

	Capital	travail	Consommateurs			Actionnaires
			quantité	qualité	prix	
Effets	Augmente	Augmente ou Diminue	Augmente ou Diminue	Augmente	Augmente	Diminue

4. Effets de la réglementation des quantités:

Il s'agit principalement d'une quantité minimale à produire. Les prix et qualités sont supposés être déterminés par le marché.

Si la quantité minimale à produire augmente, alors les prix doivent diminuer pour faire face à la demande. Or, la qualité va diminuer à son tour. Il est bénéfique d'avoir une plus grande quantité et un prix moindre, mais le consommateur est endommagé par la diminution de la qualité.

On peut aussi s'attendre à ce que le capital et le travail diminuent s'ils répondent plus à la qualité qu'à la quantité et vice-versa. Le revenu des actionnaires peut augmenter. On peut dresser un tableau récapitulatif de ces résultats dans le tableau 1.7.

Tableau 1.7: Effets de l'augmentation des quantités par la réglementation.

	Capital	travail	consommateurs			Actionnaires
			quantité	qualité	prix	
Effets	Diminue	Diminue	Augmente	Diminue	Diminue	Augmente

Ce modèle théorique sur les effets des différents types de réglementation a beaucoup de contradictions internes. Nous l'avons toutefois exposé car il permet de mettre en relief plusieurs incidences importantes de la réglementation sur certains individus.

Nous avons remarqué que l'individu en tant que consommateur subit différemment les conséquences de la réglementation en tant qu'employé dans l'industrie réglementée ou dans l'industrie non réglementée, ou en tant que bailleurs de fonds. Il est par conséquent difficile de déterminer la balance des incidences.

B. LES TROIS INCIDENCES DE LA REGLEMENTATION:

1. Les effets directs:

Ils sont les plus faciles à mesurer, et les moins importants. Il s'agit des coûts opérationnels des organismes de réglementation, les ressources nécessaires pour promulguer et contrôler la réglementation. En effet, la vérification et l'inspection d'une part, et les procédures judiciaires qui en découlent d'autre part constituent des coûts pour la société.

2. Les effets indirects:

Il s'agit des coûts de soumission des privés à la réglementation. La réglementation qui est de plus en plus complexe nécessite de la part des entreprises par exemple un service juridique pour éviter sinon faire face aux litiges dûs à la réglementation. Ceci augmente les coûts qui seront transférés aux consommateurs.

Moore (1971) explique l'effet de la réglementation sur les syndicats. Ces derniers acquièrent plus de pouvoir. Les salaires augmentent. Les coûts augmentent et donc les prix augmentent. Il est rare que cette augmentation de coût soit absorbée par l'actionnaire.

3. Les effets induits:

Ils sont les plus importants et les plus difficiles à mesurer. On va les regrouper sous 4 rubriques:

3.1. La structure du marché:

La réglementation engendre une augmentation des prix non associée ni proportionnelle à la structure du coût. Ceci engendre le gonflement des profits, ce qui crée ou amplifie le pouvoir monopolistique réel de certaines industries autrement concurrentielles.

Si les prix sont réglementés, des substituts à la compétition des prix verront le jour. Il s'agit principalement de la compétition sur des variables non prix telles que la différenciation des produits, ou la compétition au niveau de la qualité ou des services. Ceci n'empêche pas la création de cartel selon Peltzman (1976). En effet, les entreprises réglementées ont intérêt à s'unir pour former une force qui pourra influencer la réglementation en leur faveur.

La réglementation entraîne une rente pour l'entreprise réglementée. La présence de cette rente encourage les entreprises dans le secteur à s'unir afin d'éviter l'entrée de nouvelles entreprises dans ce secteur pour ne pas diluer la rente. Celle-ci sera soit capitalisée soit gaspillée, comme le démontre Posner

(1975) et Grubel & Schwindh (1977). Dans tous les cas, la concentration du marché augmente, et c'est toujours le consommateur qui est perdant.

Et, pour protéger leur cartel contre la venue des concurrents, les entreprises réglementées maintiennent en permanence des services déficitaires pour obtenir les bonnes grâces du législateur. Ceci va à l'encontre de l'efficacité. D'autres services plus payants vont financer ces déficits, d'où des subventions croisées et donc la présence d'inéquité sociale.

Notons à ce niveau que ces pouvoirs monopolistiques ou oligopolistiques générés par la réglementation ne signifient pas systématiquement des profits élevés vu les surcoûts attribuables à la réglementation. En effet, une étude américaine⁽¹⁰⁾ a démontré que la réglementation a laissé inchangé le taux de rendement de l'entreprise. Stigler et Friedland (1962) ont à leur tour démontré l'effet négligeable de la réglementation sur les valeurs boursières.

3.2. L'innovation:

MacAvoy & Sloss (1967) d'une part, Maister (1978) d'autre part expliquent dans leurs publications que la réglementation constitue un frein à l'avancement technologique et donc à l'amélioration de l'efficacité.

En effet, une grande partie du budget relative à la recherche et développement a été consacrée pour ce qu'on a appelé "defensive research", c.à.d des études qui permettent de faire face à la réglementation, au lieu de faire face à la concurrence.

La réglementation est caractérisée par un grand retard. En effet, la réglementation nécessite beaucoup de négociations et donc beaucoup de temps. Ceci n'encourage pas l'introduction de nouveaux produits. Si nous prenons le cas des produits pharmaceutiques nouveaux qui doivent être autorisés, les retards énormes peuvent causer l'aggravation des maladies, donc des journées sans travail, et peut être même la mort, ce qui constitue des coûts sociaux.

Myers (1972) fait remarquer la symétrie dans le retard au niveau de la

réglementation. Il dit, qu'en effet, il y a autant de retard dans l'émission que dans l'application des réglementations. Ce retard est une fonction négative, de l'intérêt que va recevoir la firme, de la réglementation.

Ces retards dans la réglementation permettent de créer des stratégies d'échappatoire à la réglementation, pour ceux qui en ont intérêt.

3.3. La formation du capital:

Averch et Johnson (1962) en tentant de modéliser mathématiquement la réglementation ont démontré que celle-ci engendre une plus grande utilisation de capital. Baumol et Klevorick (1970) expliquent que ceci est dû au fait qu'on substitue le capital au travail.

Ce capital va vers des investissements non productifs. Il s'agit de financer des exigences de la réglementation comme par exemple le matériel pour la sécurité. Ceci n'augmente pas la production de biens et services. Comme il est entendu que la réglementation va générer des effets dans les industries non réglementées, il y aura encore moins de formation de capital dans l'économie, et donc un plus faible taux de croissance économique. Les coûts d'opportunité des fonds alloués à la réglementation à cause des coûts de conformité sont énormes, et l'efficacité a été très gravement heurtée.

3.4. La bureaucratisation:

La réglementation tend à diminuer la liberté entrepreneuriale, et ceci constitue un coût social. En effet, ce qui va naître avec la réglementation qui influence le comportement des entreprises c'est la bureaucratie c.à.d moins de risque à courir et moins d'initiatives. Les preneurs de décision se voient obligés de justifier leurs actions à pas mal d'égards. Ceci les amène à enregistrer des détails de leur décision, font plus recours à des experts externes pour diluer la responsabilité. Ceci se fait aux dépens des activités traditionnelles de l'entreprise: production, R&D etc...

Par ailleurs, des capacités entrepreneuriales vont être consacrées à éviter, faire face, ou tirer profit de la réglementation.

La réglementation augmente ce que Reich (1980) appelle "papers entrepreneurialism" au lieu de "product entrepreneurialism". Tout ceci montre jusqu'à quel point l'efficacité souffre de la réglementation. En effet, même la motivation de l'entreprise à minimiser ses coûts diminue, ce que les économistes ont appelé "X inefficiency".

La réglementation est loin d'être neutre. En effet, elle affecte le prix, la qualité, la quantité, et le rendement des facteurs de l'économie. Elle affecte l'allocation des ressources, le revenu, le pouvoir d'achat du consommateur etc...

Nous avons brièvement présenté jusqu'ici les principaux effets de la réglementation sans prendre de positions. Nous présenterons dans les prochains paragraphes, les avantages et les inconvénients de ce phénomène économique.

VI. LES AVANTAGES DE LA REGLEMENTATION:

Malgré tout ce qu'on peut intuitivement rattacher à la réglementation comme problèmes, on ne peut ignorer ses bénéfices, pour au moins les raisons suivantes:

1. La réglementation a permis de protéger le consommateur contre certains problèmes tels que: les abus du monopole, les rejets de déchets toxiques, la pollution etc...

2. La réglementation a permis de fournir au consommateur le minimum d'information pour sa prise de décision, autrement non divulguée. En effet le désir de maximiser les bénéfices n'encourage pas les entreprises à montrer leurs imperfections. Il serait coûteux, sinon impossible d'acquérir les informations nécessaires pour l'achat d'un produit ou pour évaluer la sécurité d'un travail.

3. Il ne faut pas compter sur les forces du marché comme moyen d'autorégulation pour assurer l'efficacité du marché. L'équité, la justice sociale, la sécurité sont autant d'éléments qui encouragent la réglementation. La société ne tolère pas la concurrence dans des domaines qui touchent les droits de la personne ou les droits politiques.

4. La réglementation évite la concurrence destructive qui engendre guerre des prix, sous-utilisation des capacités, faillite, chômage, ruptures et interruptions coûteuses de biens et services aux consommateurs.

5. Les économies d'échelle, pour des raisons d'efficacité, peuvent justifier la présence de réglementation qui encourage le monopole: c'est le cas pour la production d'électricité, d'adduction d'eau, de téléphone etc...

6. L'objectif, même si parfois violé, de la réglementation est de servir l'intérêt public.

7. La réglementation garantie pour certains des flux de rendement équilibrés et constants.

8. La réglementation procure des droits sous forme de quotas ou de licence. Ces droits ont des valeurs économiques.

9. En vue d'améliorer les performances économiques à l'exportation, l'état use de son pouvoir sur le commerce extérieur pour déployer contingents, barrières tarifaires et subventions.

10. Douglas et Miller (1974) présument que la compétition sur des non-prix, conséquence de la réglementation, est dans l'intérêt des consommateurs. En effet, comme le confirme Joskow et Noll (1977), la réglementation améliore la qualité des produits.

11. La réglementation ne s'est pas limitée à surveiller mais elle a aussi servi à promouvoir et planifier.

VII. LES INCONVENIENTS DE LA REGLEMENTATION:

Le nombre des inconvénients que les théoriciens économistes et autres ont énuméré est illimité. On se contente de mentionner les inconvénients qui sont le moins sujets possibles à des confusions et des controverses:

1. Les réglementations s'ajoutent sans jamais diminuer. Leur complexité les rend difficiles à maîtriser. C'est pour cela qu'elles sont caractérisées par des contradictions et des ambiguïtés. En effet, l'émission incessante des règlements crée des chevauchements entre eux. Devant les confusions qui y apparaissent les entreprises s'ingénient à trouver des échappatoires. Par ailleurs, l'application de ces règlements qui peut chevaucher diverses juridictions, constitue une source de litiges. Il y a un problème d'imputabilité. L'encheveau réglementaire et le poids des contraintes matérielles viennent surcharger les gouvernements et les organismes de contrôle bien au delà de leur possibilités, ce qui diminue leur efficacité.

2. Les solutions qu'apportent les pouvoirs publics pour un problème quelconque en terme de règlements, favorisent inévitablement les uns au détriment des autres. La réglementation sert à protéger des intérêts privés dont la conjonction ne sert pas l'intérêt général. La réglementation dépend des configurations des forces exercées sur l'organisme qui réglemente. Ces forces encouragent la réglementation qui est en leur faveur, sinon ils vont la retarder.

3. Il y a un effet directe de la réglementation sur l'équité, du fait que certains coûts sont absorbés par l'ensemble de la population, plutôt que par les usagers d'un tel produit ou service. Par ailleurs, du fait que les règlements favorisent certains groupes, il y a transfert de revenus vers ceux-ci. C'est pour cela qu'ils s'opposent avec véhémence à toute baisse de réglementation au nom de l'intérêt des consommateurs.

4. La réglementation est un substitut au subventionnement, qui est aussi

une force de redistribution des revenus et ayant pour effet la hausse des impôts ou l'augmentation du déficit public.

5. La réglementation encourage les monopoles et les oligopoles en les immunisant contre la concurrence, ce qui diminue le pouvoir des consommateurs. Ceux-ci payent les profits des employeurs, et les salaires plus élevés des employés dans cette industrie. Il en découle, encore une fois, une mauvaise distribution des revenus dans la nation. Ces monopoles, constituent un coût social qui n'est pas limité au "triangle du bien être" (Welfare triangle) comme cela est stipulé dans les théories statiques, mais il inclut une partie du surplus du consommateur qui est accaparé par le pouvoir monopolistique (voir figure 2). Ce pouvoir mène à une discrimination injustifiée aux niveaux du prix, de la répartition des biens ou services et de la production qui est sous optimale pour garder des prix élevés.

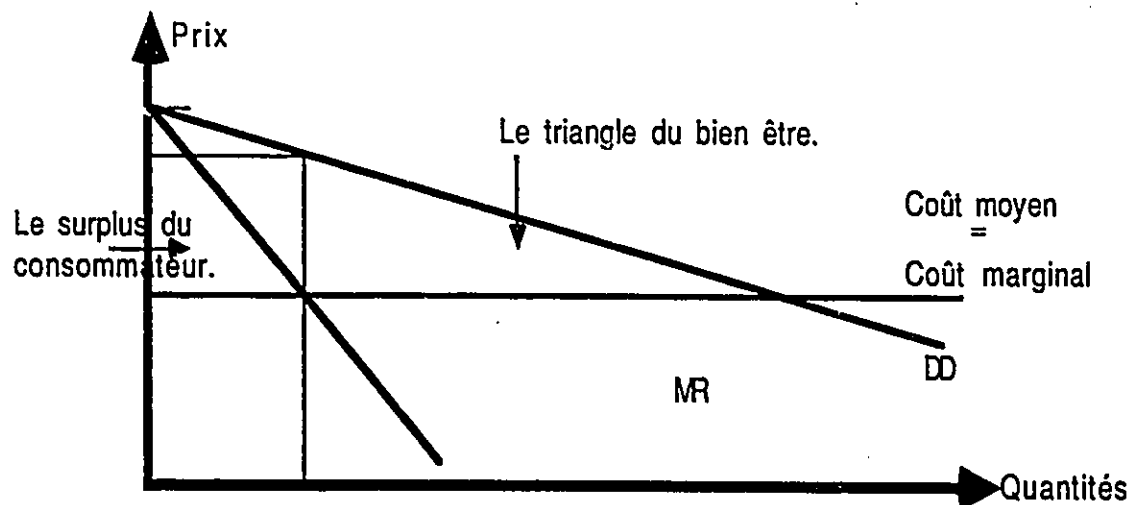


Figure 2.

DD = la courbe de demande; MR = la courbe du revenu marginal.

6. Il va sans dire que la réglementation a touché fortement l'efficacité. Un marché est efficace si tous les bénéfices et tous les coûts sont équitablement répartis entre l'acheteur et le vendeur pour chaque transaction. Or, ceci n'est

pas le cas. Par ailleurs, ce que les économistes ont appelé "X inefficiency" est dû à la réduction de l'avance technologique, car les coûts de conformité à la réglementation et les retards⁽¹¹⁾ de celle-ci n'encouragent pas à l'innovation. En outre, il y a une grande diminution de la productivité du fait qu'une partie des ressources y compris humaines est destinée à faire face à la réglementation.

Cette réduction de la productivité a encouragé le gaspillage. Ainsi en est-il pour les produits dont le prix réglementé est faible. C'est le cas de l'énergie. Ceci pourra engendrer une plus grande dépendance vis-a vis des autres pays, des effets négatifs sur la balance de paiement, de la dépression de la monnaie locale, de l'inflation etc...

7. On reproche à la réglementation son obsolescence. En effet, les organismes de réglementation n'éliminent pas les règlements désuets et n'ajustent pas les décisions réglementaires en fonction de l'évolution du secteur et des conditions changeantes de la technologie et de l'économie. C'est ce qui amène aux conflits de réglementation. La réglementation devient ainsi un handicap à la planification des entreprises.

8. L'un des objectifs de la réglementation est la sécurité au travail. Une très grande sécurité engendre des coûts très élevés, ce qui n'encourage pas les employeurs à recruter. Ceci contribue au chômage. L'employeur est prêt à offrir plus de sécurité, mais moins de salaire. Le problème de la réglementation est qu'elle se comporte en adulte ou en élite, pour faire le choix à la place de l'employé. Celui-ci peut choisir un salaire élevé pour un niveau de risque élevé, ou encore prendre des médicaments cancérigènes et mourir après 20 ans au lieu de mourir après un an sans prendre ces médicaments. Il faut informer convenablement l'individu et le laisser agir et arbitrer. En effet, l'augmentation de la sécurité au travail va aux dépens de la sécurité à la maison et de la qualité de vie de l'employé, avec la diminution de son pouvoir d'achat. Dans tous les cas, si on laisse le choix aux individus, ils ne vont pas préférer les situations à risque nul. John Thackray (1985) dit à ce niveau: "They valued security more than they valued freedom, and they lost both". On assume "they"

aux régulateurs.

9. Il est évident que la réglementation engendre des surcoûts qui augmentent les prix des biens et services. Ce qui contribue à l'inflation, détruit le pouvoir d'achat et par là le bien-être de l'individu et de la société. Ceci contribue à la récession de l'économie.

10. Wolf (1979) dans sa théorie de "non échec du marché" démontre que la réglementation comme solution à l'échec du marché concurrentiel demeure un plus grand échec. Il explique que la raison est l'absence d'indicateurs de performance des organismes de réglementation. Ils créent leurs propres indicateurs qui sont biaisés pour des considérations de survie dans le contexte politique.

VIII. QUELQUES SUGGESTIONS:

Se basant sur la littérature concernant la réglementation, et s'inspirant de celle-ci, on propose les recommandations pratiques suivantes:

1. Les organismes de protection des consommateurs doivent coordonner leurs efforts afin d'évaluer le service gouvernemental qui est la réglementation, et démasquer les interventions qui pénalisent le consommateur.

2. Les pouvoirs publics doivent s'occuper plus à réglementer les secteurs de l'économie à faible performance économique que de réglementer ceux dont les performances sont bonnes. Il faut éviter ce que l'on a appelé "the non sense regulation" qui gaspille les moyens du gouvernement et qui crée une sensibilité vis à vis de la réglementation.

3. Rationaliser la réglementation. Il ne s'agit pas de ne plus réglementer, mais plutôt de chercher le moyen le plus efficace et le moins coûteux pour

atteindre les objectifs sociaux. Il s'agit de voir s'il n'y a pas d'autres formes d'intervention plus intéressantes telle que la taxation, qui permet de mieux orienter le marché selon certains économistes. Il faut voir le taux de rendement de la réglementation, c.à.d: Qu'est ce que l'on pourra retirer de celle-ci et quels sont les coûts inhérents? Il ne faut pas se contenter de faire une analyse coûts-avantages, qui est un concept neutre c.à.d accordant la même importance pour le dollar-coût que le dollar avantage. Il faut faire une analyse coûts-efficience retiré. En outre, il ne faut pas tout monétariser, c.à.d qu'il faut regarder les avantages de la réglementation sur d'autres plans que le plan économique. Il s'agit de voir la valeur de la réglementation sur le plan social: amélioration de la qualité de la vie par exemple. Il ne faut pas évaluer uniquement la réglementation sur le plan de l'efficacité⁽¹²⁾. Elle a d'autres objectifs en même temps.

4. Il ne faut pas changer l'objectif de la réglementation pour l'améliorer. Il faut surtout changer le processus de prise de décision, réviser les moyens mis à la disposition de l'agent de réglementation, ainsi que la collecte et la pertinence de l'information en sa possession etc... A ce niveau, notons que les effets de la réglementation ne sont pas dûs à la raison d'être de celle-ci, mais simplement au fait que celle-ci est inadéquatement produite. Il faut trouver une solution pour changer le biais qui existe dans la réglementation pour qu'elle cesse de servir les intérêts d'une minorité. Pour cela, on peut penser à d'autres moyens de récompenses politiques de ceux qui réglementent.

5. La réglementation doit cesser d'être une contrainte pour la liberté des individus et des firmes. Pour cela, il faut changer l'attitude de ceux qui réglementent. Ces derniers doivent se limiter à préciser l'objectif de telle ou telle réglementation, et laisser le libre choix de la manière d'agir à l'entreprise. Ceci lui permet de diminuer ses coûts et d'être plus efficace.

6. On peut limiter relativement la réglementation en fournissant l'information nécessaire à l'individu, par exemple quant au risque d'un emploi ou les dangers d'un produit. Cette méthode est plus efficace. Elle est basée sur

l'hypothèse de la rationalité des consommateurs. C'est pour cela qu'elle est rejetée par certains groupes d'intérêt. Pour que l'information soit adéquate, certains auteurs appellent à la contre publicité (counteradvertising), qui selon eux sera financée par la concurrence (des publicités comparées). Pour éviter la réglementation qui fait le choix au lieu et place de l'intéressé, les groupes d'intérêt des consommateurs doivent favoriser la procédure de l'information au consommateur (mise en place de laboratoires et de groupes d'études à buts non lucratifs par exemple).

7. Malgré le fait qu'il y a beaucoup de réglementation il faut reconnaître que certains domaines méritent d'être encore plus réglementés tels que: les ressources naturelles, et peut être la nutrition.

8. Lorsqu'on critique profondément la réglementation, il faut pour être objectif critiquer en détail aussi les imperfections des mécanismes du marché.

9. Owen et Braeutigam (1978) suggèrent de répartir les forces du marché afin d'éviter qu'elles soient accaparées par certains groupes spécifiques qui exercent une plus grande influence pour plus de réglementation.

10. La réglementation devra rester sur place pour un certain nombre d'années afin que les individus et les entreprises puissent planifier des décisions à long terme sur la base des règles établies et prévisibles. Toutefois, il faut s'assurer que les règlements ne sont pas en conflits, et qu'ils sont ajustés au développement économique à l'intérieur du pays.

11. Il faut arbitrer entre l'effet de la réglementation sur la sécurité et l'environnement d'une part, et l'augmentation des coûts aux consommateurs, la disponibilité de nouveaux produits, l'équité, le chômage et l'inflation d'autre part.

IX. CONCLUSION:

Nous avons démontré tout au long de ce chapitre jusqu'à quel point le phénomène de réglementation est complexe. La réglementation fait jouer différents acteurs, suit des chemins et prend des formes différents. Les objectifs ne sont pas bien établis. Les conséquences sont diverses et difficiles à mesurer.

On ne peut pas dire que la réglementation sert les intérêts publics, car selon plusieurs théories plausibles, l'origine de la réglementation est de servir les intérêts des particuliers. La théorie de l'offre et de la demande de la réglementation, et la notion de marché politique expliquent ce phénomène.

Toutefois, toute évaluation réaliste des activités réglementaires ne peut ignorer les réalisations positives de la réglementation sur le plan social. Ceci ne justifie certainement pas que l'état s'immisce dans toutes les facettes des activités privées.

En guise de conclusion, on peut récapituler les effets de la réglementation de la façon suivante:

1. Effets sur les coûts et les prix: Les coûts se sont multipliés avec la réglementation, ce qui a engendré une élévation remarquable des prix qui a détérioré le pouvoir d'achat du consommateur et a augmenté l'inflation.

2. Effets sur la structure du marché: La réglementation a encouragé la cartellisation et a abouti à une structure oligopolistique sinon monopolistique des secteurs autrement concurrentiels.

3. Effets sur le rendement: Il n'est pas évident que la réglementation augmente les rendements. En effet, les surcoûts dus à la réglementation, la concurrence sur des variables non prix, la subvention croisée, l'augmentation des salaires due à l'augmentation du pouvoir des syndicats sont autant

d'éléments qui prouvent que les rendements peuvent diminuer dans l'entreprise réglementée.

4. Effets sur le capital: Il a été démontré que la réglementation augmente l'utilisation du capital au niveau de l'entreprise, car le coût implicite de celui-ci lui revient moins cher.

5. Effets sur l'efficacité: La réglementation encourage la bureaucratisation et paralyse l'innovation, ce qui diminue l'efficacité.

6. Effets sur l'emploi et la sécurité: La réglementation améliore la sécurité dans l'emploi, ce qui n'incite pas l'entreprise à recruter à cause des coûts inhérents. Le chômage tend ainsi à augmenter.

7. Effets sur l'équité et la justice: La réglementation détériore l'équité et la justice sociales à travers les transferts de revenus des groupes mal organisés aux groupes politiquement forts.

Pour toutes ces raisons et d'autres qui ne sont pas évoquées, on voit apparaître aujourd'hui un fort courant de contestations touchant le pourquoi de la réglementation, ses formes, ses moyens, ses priorités et ses conséquences. Ceci aboutit à des opinions très divergentes, mais toutes dans le sens d'une réforme réglementaire ou d'une déréglementation. C'est pour cela qu'on se propose d'étudier ce phénomène dans le chapitre suivant.

REFERENCES DU PREMIER CHAPITRE.

(1) Dans cette définition, on a ajouté le terme "social", car la réglementation touche ce domaine, et on a enlevé le terme "privé" car la réglementation change le comportement des entreprises publiques aussi.

(2) Pour donner une idée sur l'importance de la réglementation aux USA, celle-ci est passée de 23 000 pages en 1950 à 84 000 en 1978. Source: "Regulation and Deregulation", Backman, J. (1981) p. 10.

(3) En effet, elle sauve 9000 vies par an aux USA source: "Regulation and Deregulation", Backman J , (1981) , p.11.

(4) Cf. Stanbury, W.T., (1980) "Notes on some theories of government regulation", Economic Council of Canada , pp.10.12.

(5) Cf. l'article suivant qui parle plus en détail sur ce phénomène: Dales, J.H., (1968) , "Pollution, Property and Prices", Toronto, University of Toronto press.

(6) Dales, J.H., (1975), "Beyond the market place", Canadian Journal of Economics, Vol.8, N°4, November.

(7) Baumol. W., E. Bailey and R. Willing: "Weak invisible Hand theories on the sustainability of prices in a multiproduct monopoly", American Economic Review, June 1977, p. 352.

(8) Ibid. p.350.

(9) Pour tous ces modèles théoriques, on se réfère principalement à :

Bernstein, Jeffrey.I et Green Christopher, (1980) , "The incidence of the costs of compliance with government regulation", Technical Report Series, Economic Council of Canada, p.82 et suivantes.

(10) Jordan, W.A, (1972), "Producer protection, prior market structure and the effects of government regulation", Journal of law and Economics,vol 15, N° 1, April.

(11) Jimmy Carter a dit: "Il n'y a pas de raison de faire 100.000 pages de réglementation et 12 ans pour décider du pourcentage d'arachide à mettre dans le beurre d'arachide". En effet, on pense que le retard constitue un inconvénient majeur de la réglementation.

(12) Cairns, Robert D., (1980), "Rationales for Regulation", Centre for the Study of Regulated Industries , McGill University, for the Economic Council of Canada, p. 82.

DEUXIEME CHAPITRE.

LA DEREGLEMENTATION.

I. INTRODUCTION.....	59
II. NATURE DE LA DEREGLEMENTATION:.....	60
1. Définitions.....	60
2. Historique de la dérèglementation.....	61
3. Les stratégies de dérèglementation.....	63
4. Les aspects de la dérèglementation:.....	64
- Dérèglementation économique.....	64
- Dérèglementation sociale.....	64
III. LES SECTEURS TOUCHES PAR LA DEREGLEMENTATION:.....	66
1. Le secteur du transport.....	67
2. Le secteur des services postaux et de télécommunication.....	68
3. Le secteur de la télévision et de la radiodiffusion.....	70
4. Le secteur de l'énergie.....	71
5. Le secteur bancaire et financier.....	72
IV. LES OBJECTIFS DE LA DEREGLEMENTATION:.....	74
1. Les arguments en faveur de la dérèglementation.....	74
2. Critiques des arguments en faveur de la dérèglementation.....	77

V. LES EFFETS DE LA DEREGLEMENTATION:.....	81
1. Les effets escomptés de la dérèglementation:.....	83
1.1. Au niveau des coûts.....	83
1.2. Au niveau des prix.....	83
1.3. Au niveau de la qualité.....	83
1.4. Au niveau du rendement.....	83
1.5. Au niveau du risque.....	84
1.6. Au niveau de la structure du marché.....	84
1.7. Au niveau de l'emploi et des salaires.....	84
1.8. Au niveau de l'efficacité.....	84
1.9. Au niveau de l'équité.....	84
2. Les effets observés de la dérèglementation:.....	85
2.1. Au niveau des coûts.....	85
2.2. Au niveau des prix.....	89
2.3. Au niveau de la qualité.....	89
2.4. Au niveau du rendement.....	90
2.5. Au niveau du risque.....	90
2.6. Au niveau de la structure du marché.....	92
2.7. Au niveau de l'emploi et des salaires.....	94
2.8. Au niveau de l'efficacité.....	95
2.9. Au niveau de l'équité.....	95
VI. PRIVATISATION ET DEREGLEMENTATION.....	96
VII. QUELQUES SUGGESTIONS.....	96
VIII. CONCLUSION.....	99
REFERENCES DU DEUXIEME CHAPITRE.....	102

I. INTRODUCTION :

Nous avons vu tout au long du premier chapitre un instrument de contrôle de l'économie et de la société qui est la réglementation. Nous avons démontré, que d'un point de vue utilitariste, cet instrument est loin d'être parfait. En effet, les objectifs désirés ne sont pas atteints. C'est pour cela qu'une attitude révisionniste de la réglementation a vu le jour pour amorcer le processus de dérèglementation qui sera analysé dans le présent chapitre.

Après avoir dévoilé les confusions entre dérèglementation et réforme de la réglementation et présenté un bref aperçu historique de la dérèglementation, on parlera des différents aspects de celle-ci. La dérèglementation a été sentie beaucoup plus dans certains secteurs de l'économie que d'autres. Les pays se sont engagés dans la dérèglementation avec différentes ampleurs et vitesses. Ceci sera discuté dans la troisième partie du chapitre.

On évoquera par la suite les objectifs de la dérèglementation ainsi qu'une analyse critique des arguments en faveur de celle-ci. Après quoi, on essayera de mettre en relief l'écart qui existe entre les effets escomptés de la dérèglementation et les effets observés. Le lien entre privatisation et dérèglementation fera l'objet de la sixième partie.

Des recommandations pour éclaircir certains points pour ceux qui se trouvent dans le chemin de la dérèglementation seront proposées avant de conclure ce chapitre.

Par ailleurs, il est intéressant de mentionner, que contrairement au cas de la réglementation, la littérature sur la dérèglementation n'est pas encore très développée. Celle disponible souffre de l'absence d'un cadre conceptuel distinctif de ce phénomène macro-économique qu'est la dérèglementation. Ceci nous a incité à tirer le maximum de conclusions possibles des études empiriques sur la

dérèglementation, pour développer ce chapitre qui se veut plus conceptuel. Une étude spécifique de la dérèglementation dans le cadre des compagnies aériennes sera traitée dans le chapitre cinq.

II. NATURE DE LA DEREGLEMENTATION:

1. DEFINITIONS:

La dérèglementation est l'enlèvement ou la relaxation des règles ou des procédures qui affectent le comportement économique et technologique de la firme dans le secteur réglementé⁽¹⁾.

Il ne faut pas interpréter la dérèglementation comme impliquant la suppression de tous les contrôles juridiques et administratifs. Si la dérèglementation signifie une politique de "laissez-faire" dans le cadre du libre marché, la réforme de la réglementation signifie l'atténuation de la portée de certaines formes directes de réglementation afin d'améliorer l'efficacité et l'efficience de la réglementation, en réduisant les charges et en allégeant les contraintes administratives imposées aux agents économiques. Par ailleurs, notons que la dérèglementation totale n'existe presque pas. En effet, alors que certains aspects des industries ont été dérèglementés, d'autres ne le sont pas. On parle à ce niveau de la dérèglementation partielle, d'autant plus que l'on est au début de l'ère de la dérèglementation.

Ainsi l'emploi du terme "dérèglementation" ne signifie pas la dérèglementation totale. On entend en gros par ce terme l'abolition et la démolition de certaines barrières à la compétition et à la concurrence.

La philosophie de la dérèglementation présume qu'au lieu de supposer qu'à tout problème il y a une solution proposée par le gouvernement, on suppose qu'à ce problème il y a une meilleure solution proposée par les privés⁽²⁾. Il s'agit ainsi

de remplacer une économie planifiée par une économie de marché. En effet, la dérèglementation est une partie d'un large mouvement dit "monétariste" ou "Reaganiste" pour limiter les interventions et les rôles du gouvernement.

La réglementation et la dérèglementation cohabitent. La présence de l'une ne supprime pas la présence de l'autre. Il s'agit d'un mélange de règles et de libertés qui sont les fruits de compromis historiques et politiques, comme nous le verrons dans le paragraphe suivant.

2. Historique de la dérèglementation:

Les grandes insatisfactions des résultats de la réglementation ont mené à des études sur celle-ci durant la fin des années soixante, pour proposer des réformes réglementaires⁽³⁾. Ces proclamations n'ont pas été toutefois acceptées à l'unanimité. En effet, ceux qui sont protégés par la réglementation vont résister à sa relaxation. Ils ne voient pas en la réglementation des inconvénients. Ils ont fait beaucoup de lobbying pour obtenir la réglementation, et les coûts ainsi engagés justifient leur résistance.

Parmi ces protégés, on trouve les compagnies qui ont peur de la concurrence, et qui veulent ainsi éviter le marché, et les employés qui voient en la réglementation une source de sécurité de l'emploi.

Tout s'explique selon Robert D. Cairns (1985) par la théorie de la recherche de la rente. Ceux qui s'y opposent sont ceux qui voient leurs intérêts menacés, comme le note Krueger (1974). En effet, la position de la firme vis à vis de la dérèglementation est reliée aux prévisions de ses performances économiques dans le nouvel environnement.

Marcus et Goodman (1986) ont élaboré en ce sens un modèle qui permet de distinguer les compagnies qui supportent la dérèglementation de celles qui s'y opposent.

Toutefois et d'une manière surprenante, malgré la résistance d'un certain nombre d'agents économiques à la dérèglementation, celle-ci a pu s'amorcer au début des années 1970 lorsque les débats sur la dérèglementation ont vu le jour grâce à deux raisons:

a- Malgré la résistance à la dérèglementation, sa popularité ne se dément pas parmi les économistes et les responsables de cette politique;

b- La désunion dans les industries réglementées, chose qui n'a pas été prévue par la théorie de Stigler (1971) qui propose que dans une industrie les différentes unités aient des intérêts similaires.

Spiller (1983) note que les intérêts individuels ne sont pas homogènes dans une industrie, et que la réglementation ne fait bénéficier que certains d'entre eux. Ainsi les autres ont supporté la dérèglementation.

Le courant de la dérèglementation durant les années 70 a pris naissance aux Etats-Unis⁽⁴⁾. C'était en 1974 lors de la conférence Ford qui proposait de stimuler la concurrence et réduire l'inflation que la dérèglementation avait gagné en cohérence et en respectabilité politique. Elle s'est développée encore plus avec l'administration Carter. Dans cette période, plusieurs secteurs ont été dérèglementés comme on le verra plus loin.

Ce courant s'est propagé à d'autres pays qui ont pris des initiatives en ce sens. Nous citons entre autres le cas du Canada, de l'Allemagne, du Japon et du Royaume-Uni. Actuellement, d'autres études sont menées afin de chercher des zones pour lesquelles des initiatives d'apaisement de la réglementation seraient nécessaires, quoique de faibles voix de re-réglementation commencent à se faire entendre.

3. Les stratégies de dérèglementation:

Afin de restreindre le pouvoir des agents et organismes de réglementation pour permettre à la dérèglementation de percer, les stratégies suivantes ont été élaborées:

3.1. Diminuer les budgets de ces organismes de réglementation. Le but est de limiter la réalisation de nouveaux programmes par ces organismes, afin de diminuer les nouvelles lois et de limiter leur possibilité de renforcer les anciennes;

3.2. Diminuer le nombre de ces organismes et restreindre leur juridiction;

3.3. Limiter les contrôles du gouvernement sur ces organismes pour aboutir à des agences indépendantes;

3.4. Les agences ont la charge de démontrer, selon le principe coûts-avantages, que les avantages d'une réglementation sous leur responsabilité dépassent les coûts qu'elle engendre⁽⁵⁾.

A ce niveau, il faut être conscient de la surestimation des bureaucrates des bénéfices de leur réglementation. Cette surestimation peut être non intentionnelle, comme elle peut être intentionnelle⁽⁶⁾. En effet, il est facile de manipuler l'étude pour faire ressortir les conclusions voulues. Par ailleurs, la méthode d'analyse coûts-avantages est neutre et par là insuffisante. La méthode d'analyse coûts-efficacité est dans ce sens meilleure.

Par ailleurs, les moyens adoptés par la dérèglementation sont les suivants⁽⁷⁾:

- Extension de l'application des lois sur la concurrence aux secteurs, professions ou services qui en étaient précédemment exemptés. En effet, il y a eu assouplissement des conditions exigées pour l'accès à l'industrie. Il n'y a plus de

réglementation des qualités, quantités et du taux de rendement;

- Assouplissement de certains monopoles privés ou publics par un démantèlement de ces monopoles, en facilitant l'apparition de biens substituts, et en supprimant les subventions;

- Privatisation d'entreprises, en vendant au secteur privé en totalité ou en partie des entreprises ou des actifs appartenant au secteur public;

- Suppression d'un certain nombre de contrôles aux frontières pour faciliter les transports transfrontières et éviter ainsi les contingents à l'importation;

- Dérèglementation des prix en assouplissant les contrôles de ceux-ci et en permettant aux entreprises de les fixer selon leur propre convenance.

4. Les aspects de la dérèglementation:

Nous avons montré dans le chapitre précédent qu'il y a deux types de réglementation, à savoir:

- La réglementation économique;
- La réglementation sociale.

On se demande laquelle de ces deux réglementations la dérèglementation a touché. En réalité, la dérèglementation a touché les deux aspects:

- La dérèglementation économique: c'est la suspension des barrières à l'entrée, et des contrôles de prix pour encourager la concurrence.

- La dérèglementation sociale: c'est l'assouplissement de certaines règles relatives à la santé, sécurité et environnement.

Si la dérèglementation économique souffre de l'absence de l'unanimité du support public, la dérèglementation sociale fait face à une situation plus lourdement et plus gravement controversée, la raison est que le côté social étant très sensible. Ceux qui sont contre la dérèglementation sociale évoquent les arguments suivants:

- La propriété commune nécessite une réglementation rigoureuse pour éviter, d'une part l'accès à tout le monde; et d'autre part, les problèmes individuels et sociaux qui en découlent;

- La réglementation sociale a pour but d'éviter à la source les dangers potentiels pour la santé et la sécurité des individus. Son élimination détériore encore plus la qualité de la vie pour le consommateur en tant que tel ou en tant qu'employé, et diminue la protection des plus faibles au profit des plus forts;

- L'output de la réglementation sociale qui est une meilleure qualité de vie, n'apparaît pas dans le calcul de la productivité, ni dans celui du PNB. Par conséquent, la détérioration de ces deux paramètres, avec l'apparition d'une réglementation rigide, n'est pas l'effet de la réglementation sociale⁽⁸⁾;

- Dans un système qui est en perpétuel changement, comme c'est le cas pour les produits médicamenteux et les produits chimiques par exemple, la tâche de réglementer devient plus nécessaire;

- La réglementation sociale est nécessaire pour atteindre les objectifs sociaux désirés, que le jeu du libre marché ne permet pas d'atteindre.

Toutefois l'enjeu de la tendance à la dérèglementation est que celle-ci touche de nombreux domaines comme les droits de la personne, les normes du travail, les lois portant sur l'environnement, la santé et la sécurité. Les arguments évoqués par ceux qui sont pour la dérèglementation sociale peuvent être ainsi récapitulés:

- Il est irrationnel de rechercher à travers la réglementation une situation de sécurité absolue et d'absence totale de risque;

- Le domaine social est très imprécis. Il est difficile de relier les causes aux effets du danger et il devient donc difficile de l'éviter;

- Il y a souvent un manque d'information des niveaux de danger reliés aux maladies ou aux médicaments, et l'effet de la pollution sur la dégradation de l'environnement. Il y a une multiplicité d'opinions des spécialistes eux mêmes;

- Les adeptes de la dérèglementation prétendent qu'on peut dissocier les effets négatifs des effets positifs lors de l'élimination des règlements sociaux;

- La réglementation sociale constitue une charge et un frein pour la compagnie et l'économie de part ses conditions restrictives.

Pour clôturer la discussion sur ce point, nous partageons la conviction de nombreux auteurs, que la dérèglementation ne doit pas toucher l'aspect social. En effet, la dérèglementation sociale est bénéfique ni pour le consommateur, ni pour l'employé ni pour l'employeur. Si des règlements en plus s'avèrent nécessaires dans les domaines de l'environnement, des droits civiques, de l'inspection alimentaire, de la sécurité ou de la santé, l'état doit les encourager et les renforcer.

Toutefois, certaines réformes de la réglementation sociale sont utiles. Le but est de la rendre plus flexible, plus efficace et moins coûteuse. Il s'agit donc de la rationaliser.

III. LES SECTEURS TOUCHES PAR LA DEREGLEMENTATION :

La réglementation est plus importante dans certains secteurs que d'autres. Les secteurs réglementés représentent la plus grande part du PNB. Ces secteurs faisaient preuve des plus mauvais résultats. C'est pour ces deux raisons qu'ils étaient les premières cibles de la dérèglementation.

Les secteurs d'activités les plus secoués par la suppression des contraintes publiques ont une histoire et des spécificités économiques différentes. C'est pour cela que la dérèglementation revêt dans chaque cas un caractère particulier.

Nous avons donc jugé utile de passer en revue les différentes expériences vécues par ces principaux secteurs dérèglementés.

1. Le secteur du transport:

Les politiques du transport aérien ont été révisées dans de nombreux pays et notamment aux Etats-Unis, au Canada, en Australise, au Japon et en Grande Bretagne. Il semble que les Etats-Unis ont jusqu'à présent pris les plus importantes mesures de dérèglementation dans ce secteur.

Les mesures prises ont consisté à une plus grande liberté de prix et d'accès à l'industrie. Les services offerts par les compagnies aériennes sont maintenant objets à concurrence, contrairement à ce qui se passait avant la dérèglementation. La sortie de l'industrie n'est plus contrôlée. L'acquisition des aéronefs est devenue libre. Ceci a permis d'ouvrir de nouveaux itinéraires et une meilleure allocation des flottes en fonction des fluctuations saisonnières de la demande⁽⁹⁾. Les effets de la dérèglementation de ce secteur selon le "Airline deregulation act" de 1978 aux USA sont considérés comme favorables⁽¹⁰⁾ selon le rapport du conseil économique du Canada de 1981 et certains académiciens.

Toutefois au Canada, jusqu'à récemment ça revient aux autorités du transport aérien de désigner les routes internationales. Elles restent habilitées à prendre des mesures de rétorsion en cas de pratiques commerciales discriminatoires et déloyales, ou qui mettent en danger la sécurité de l'aviation civile.

Au Royaume-Uni, on prévoit la privatisation des aéroports qui relèvent maintenant du "Civil Aviation Authority" pour créer des mécanismes de marché qui évitent la congestion des aéroports à travers la vente des créneaux d'atterrissage et de décollage et non par des négociations. Ceci est considéré comme un pas en avant vers plus de dérèglementation dans ce secteur⁽¹¹⁾. Ainsi en est-il pour la privatisation de "British Airways".

Au niveau des autres moyens de transport, on a assisté à un assouplissement des lois notamment avec le "Staggers Rail Act" pour le transport ferroviaire et le "Motor Carrier Act" pour le transport routier aux Etats-Unis.

Au Canada, on a assisté à une suppression d'homologation et des conditions d'accès dans les transports routiers inter et intra provinciaux. On a aussi encouragé le recours à des contrats confidentiels pour le trafic transfrontière dans le transport ferroviaire, pour mettre les canadiens sur les mêmes pieds d'égalité que les américains.

Au Royaume-Uni, plusieurs compagnies nationales de transports routiers et ferroviaires ont été privatisées comme le "National Bus Company", "National freight Corporation" etc...

Au niveau du transport maritime, les premières mesures de dérèglementation ont été prises en Australie, au Canada, dans les pays de la CEE et principalement au Royaume-Uni.

Au Canada, on a permis les contrats confidentiels entre transporteurs et chargeurs, et l'institution de clauses de sauvegarde contre la négociation collective des tarifs avec les transporteurs fluviaux.

2. Le secteur des services postaux et de télécommunication:

La structure monopolistique de ces secteurs presque dans tous les pays n'a guère permis dans le passé d'introduire davantage de concurrence.

Plusieurs pays se sont penchés ces dernières années à dissoudre les monopoles existants, soit en les démantelant totalement, soit en encourageant des entreprises privées à les concurrencer dans la fabrication du matériel, soit en offrant des services postaux privés.

En effet, en 1983 l'Australie a autorisé les privés à fournir certains services de livraison de lettres, en concurrence avec les postes australiennes. Ainsi en est-il en Irlande et en Norvège où des compartiments du secteur postal ne sont

plus l'apanage des sociétés d'état.

Au Canada, les services des postes sont devenus une société de la couronne alors qu'ils étaient un ministère du gouvernement fédéral. Cette réorganisation donnant à la société de poste plus d'indépendance dans la prise de décision du cabinet et du conseil de trésor est un pas envers la dérèglementation.

Il est à noter que ni le Canada, ni les Etats-Unis n'envisagent une dérèglementation totale dans ces secteurs.

La plupart des pays ont commencé par dissocier les fonctions des postes de celles de la télécommunication. Au niveau de la télécommunication, la dérèglementation s'est traduite par une concurrence au niveau des communications de longues distances, et la suppression des monopoles dans ces secteurs. C'est ainsi que la société japonaise de téléphone et de télégraphe a été supprimée. Ainsi en est il pour le "British telecommunication" et l'AT&T aux USA. En effet, aux Etats-Unis sept compagnies régionales fournissent des services locaux téléphoniques à côté de AT&T. Cette concurrence s'est traduite par la suppression de la subvention interne qui existait entre les communications locales et celles de longues distances, et ce au détriment des utilisateurs de ces dernières.

Un organisme nouveau s'est créé au Royaume-Uni OFTEL (Office of Telecommunication) pour dissoudre toute pratique anti-concurrentielle qui risque d'émerger après la dérèglementation dans ce secteur.

La dérèglementation dans ce secteur s'est manifestée principalement par l'autorisation des privés de fournir des services téléphoniques à côté des anciens monopoles. Il s'agit des postes de téléphone, des modems utilisés dans les réseaux automatiques interconnectés, des répondeurs automatiques, des télécopieurs, du matériel de télémetrie etc...

Les entreprises privées sont autorisées à brancher certains types de

matériel sur les réseaux des anciens monopoles. Tout ceci a été observé en Irlande et en Suède.

Aux Etats-Unis, on veut autoriser les privés à des participations croisées dans la propriété des satellites et des autres moyens de communication. Par ailleurs, l'AT&T peut désormais se lancer sur des marchés qu'il lui était interdit d'aborder comme les marchés de l'informatique et de la télématique.

3. Le secteur de la télévision et de la radiodiffusion:

Le développement rapide des techniques nouvelles dans ce secteur a fait naître dans plusieurs pays des initiatives nombreuses tendant à libéraliser le système de diffusion, souvent contrôlé par l'état, en autorisant des opérateurs du secteur privé à y accéder.

Au Canada, le CRTC (conseil de la radiodiffusion et de la télévision canadienne) a assoupli depuis 1985 les dispositions fixant les tarifs des réseaux par câble.

En Irlande, 33 stations locales de radio privées ont été autorisées, en 1985 à prendre place à côté des stations publiques.

En Norvège, la loi 1984 permet d'accorder, à titre expérimental, l'autorisation à des privés de diffuser des programmes de radio et d'exploiter des réseaux de télévision par câble. Ainsi en est-il en Grande Bretagne avec la loi 1984 (Cable and Broadcasting Act). Dans ce pays, la loi 1985 a libéralisé les contrôles sur les systèmes de télévision directe par satellite, et a abrogé l'interdiction de réception directe par les particuliers des émissions par satellite.

Aux Etats-Unis, il y a déjà beaucoup de libéralisation à ce niveau. Une même personne privée est devenue autorisée à détenir 12 au lieu de 7 stations de radiodiffusion ou de télévision, ceci pour encourager la propriété privée et la concurrence dans ce secteur.

4. Le secteur de l'énergie:

Cinq pays, à savoir: le Canada, les Etats-Unis, l'Espagne, le Royaume-Uni, et l'Allemagne ont dérèglementé de nombreux aspects des divers marchés de l'énergie pour y promouvoir la concurrence.

Certains pays ont atténué ou supprimé le contrôle des prix des produits pétroliers. Ainsi en est-il pour la fourniture du pétrole, du gaz, et de l'électricité. Ils ont aussi assoupli certaines pratiques restrictives se rapportant à la distribution et aux fusions.

Au Canada, l'Accord de l'Ouest de 1985 a pour objet de déréglementer les deux principales industries énergétiques du pays. Il autorise l'achat de pétrole d'origine canadienne ou étrangère sans aucune limitation de volume, et à des prix qui seront librement négociés entre acheteur et vendeur.

La commission de commercialisation du pétrole de l'Alberta a cessé d'agir comme agent exclusif d'achats et de ventes. Elle est désormais en concurrence avec les acheteurs et les vendeurs du secteur privé.

En Espagne, le décret royal de Juin 1984 autorise les entreprises privées à importer des produits pétroliers. La loi 1984 marque le début du processus ouvrant le marché du pétrole aux capitaux privés.

En Grande Bretagne, le monopole de fourniture de Gas "British Gaz Corporation" se trouve désormais en concurrence avec des entreprises privées qui vont utiliser ses propres moyens de conduite. On a aussi supprimé le privilège de préemption de "British-Gas" sur le gaz proposé par les producteurs étrangers. La loi 1983 a libéralisé le régime de la production et de la vente de l'électricité. Le but est d'éviter les subventions croisées dans ce secteur. Par ailleurs, il y a eu beaucoup de privatisation dans ce secteur. C'est le cas de "Britoil", "Entreprise Oil", vente de parts de "British Petroleum", et des actifs de "British Gaz

Corporation".

Aux Etats-Unis, il y avait eu plusieurs changements en matière nucléaire et des entreprises des industries pétrolières et gazières.

5. Le secteur bancaire et financier:

En ce qui concerne le système bancaire, les mesures de dérèglementation ont essentiellement visé à intensifier la concurrence entre les différents types d'institutions financières, et à assouplir les contrôles sur les taux d'intérêt et les commissions de banque.

En ce qui concerne les bourses de valeur, la dérèglementation consiste à réduire les obstacles à l'admission, et à supprimer les taux fixes des commissions.

Les pays dans lesquels ces mesures ont été prises sont le Canada, les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, le Japon, l'Allemagne, la Finlande, la Suède et la Norvège.

Au Canada, la loi sur les banques de 1980 concerne aussi bien les banques que les sociétés fiduciaires, les compagnies d'assurance, les sociétés des titres mobiliers, et les sociétés des titres hypothécaires.

Les points que la dérèglementation de ce secteur a visé dans de nombreux pays peuvent être ainsi résumés:

- Assouplir les conditions de fusion entre les banques;
- Les banques étrangères et nationales peuvent ouvrir librement des succursalles;
- Autoriser les compagnies d'assurance et les banques étrangères à venir s'installer. Le but est d'encourager la concurrence sur le plan national et international. Ceci permet l'innovation sur ces marchés et l'amélioration de l'efficacité. Le consommateur aura plus de choix. C'est aussi un moyen de stimuler

la croissance économique;

- La dérèglementation permet aux institutions financières non bancaires de disposer de plus de possibilités d'action. Cela permet d'éviter la compartimentalisation entre ces deux types d'institutions. Les compagnies non bancaires sont maintenant autorisées à donner des prêts. Ces sociétés de holding améliorent la concurrence et l'efficacité du marché et donnent à l'utilisateur un meilleur accès aux services financiers, et plus de sources et d'éventails de crédits;

- En Grande-Bretagne, on dénonce les accords sur les heures d'ouverture des banques et sur les charges communes;

- Chaque banque est libre de fixer ses taux d'intérêt et la longueur des périodes de grâce. Ceci est le cas pour les Etats-Unis et la Grande Bretagne. D'autres pays fixent un plafond de taux d'intérêt et donne le libre choix de rémunération des dépôts dans le cadre de ces plafonds. Les banques, institutions d'épargne et coopératives de crédit sont autorisées aux Etats-Unis et dans certains pays à proposer l'équivalent des comptes chèques mais productifs d'intérêt ;

- Les institutions d'épargne et coopératives de crédit sont autorisées à réaliser certains types de prêts qui leur étaient interdits;

- Suppression des commissions fixes pour la négociation des actions et suppression de la réglementation des courtages, principalement en Suède, et aux E-U;

- Réduire les interventions sur les marchés de change et laisser flotter la monnaie locale;

- Céder certaines institutions financières appartenant au secteur public à des privés.

Ces tentatives de dérèglementation du secteur bancaire et financier dans un certain nombre de pays recherchent de meilleures performances de ces industries, et ont pour objectif de stimuler l'innovation et l'efficacité.

Toutefois, cette dérèglementation est loin d'être totale, car les pouvoirs publics veillent à assurer la solvabilité et la stabilité du système financier pour protéger le consommateur.

Outre ces cinq secteurs qui ont vécu des expériences de dérèglementation, on peut aussi citer le cas de la dérèglementation des professions libérales⁽¹²⁾ et les pressions pour déréglementer le secteur agricole⁽¹³⁾ qui ont bénéficié jusqu'ici d'une grande immunité, et qui commencent à être soumis à l'application des lois sur la concurrence.

Cette partie du chapitre nous a permis de voir jusqu'à quel point la dérèglementation est répandue dans de nombreux pays, et nous aidera à comprendre "le pourquoi de la dérèglementation" que nous traiterons dans le paragraphe suivant.

IV. LES OBJECTIFS DE LA DEREGLEMENTATION:

1. Les arguments en faveur de la dérèglementation:

La dérèglementation est perçue comme un moyen de remédier à toutes les imperfections de la réglementation qu'on a vu dans le premier chapitre, et qui ont émergé durant et à la fin des années soixante. Plusieurs éléments militent en faveur de la dérèglementation. Ces principaux éléments sont:

1.1. La dérèglementation permet d'éviter les surcoûts ou les coûts de conformité créés par la réglementation, ainsi que les coûts nécessaires au fonctionnement des régimes de réglementation, et les coûts sociaux de l'existence d'activités non rentables nécessitant des subventions et des allègements fiscaux ayant éventuellement un impact sur le déficit budgétaire. Il y a donc réduction des coûts sur le plan micro et macro-économique;

1.2. La dérèglementation va permettre la fixation des prix en fonction des coûts. Les prix vont diminuer et la dérèglementation va pouvoir combattre l'inflation qui vient de la réglementation;

1.3. La dérèglementation est un substitut valable à la réglementation vu l'absence d'avantages absolus que faisait paraître cette dernière. La dérèglementation est bonne car elle va remplacer un système de contrôle qui est restrictif, coercitif, parfois trop détaillé et non utile et dont les coûts dépassent dans la majorité des cas les bénéfices;

1.4. L'objectif principal de la dérèglementation est de laisser jouer les mécanismes du marché. Pour les partisans de la dérèglementation, les lois du marché constituent la règle. Elles ne se trompent jamais. Elles sont saines. L'idéologie qui soutient la dérèglementation est que le bien-être public serait sauvegardé si les entreprises étaient libres de faire passer leurs intérêts avant le bien commun;

1.5. L'un des plus grands objectifs de la dérèglementation est d'encourager la concurrence, pour tirer profit des avantages d'un tel système, et éviter la concentration du pouvoir entre les mains d'une minorité qui en abuse;

1.6. Des changements technologiques sont en train de supprimer la nécessité du "monopole naturel", raison évoquée pour réglementer. Le recours à la dérèglementation est donc faisable et désirable;

1.7. Les raisons d'être économiques ou sociales de la réglementation ont disparu à la suite de la croissance du marché ou de l'apparition de nouvelles technologies, et du développement du contexte industriel et social. Ceci a rendu la réglementation archaïque⁽¹⁴⁾ d'où le recours à la dérèglementation pour faire face aux législations déphasées, notamment en matière de concurrence et de fusion;

1.8. L'existence de contrôles sur les investissements ou sur les prix étouffent les incitations à innover. Les objectifs de maximisation de profit dans un contexte de dérèglementation et de concurrence vont encourager l'innovation;

1.9. La dérèglementation va remplacer une attitude bureaucratique lourde et chargée, par une attitude flexible et souple. Avec l'amélioration de l'innovation, la dérèglementation va améliorer la productivité, l'efficacité et l'efficience;

1.10. Tous ces éléments vont permettre à la dérèglementation d'être à la base de l'amélioration du rendement et des bénéfices, au niveau de la compagnie et au niveau des agrégats;

1.11. La dérèglementation va aider à la réalisation des objectifs sociaux que la réglementation n'a pas réussi à assurer. En effet, les améliorations dans l'économie, les incitations du marché qui mènent à l'auto-réglementation des secteurs et les objectifs de maximisation des profits sont autant d'éléments qui orientent les compagnies, d'une manière volontaire, à réaliser les objectifs sociaux;

1.12. La dérèglementation protégera les droits individuels et assurera équité et justice. En effet, avec la dérèglementation on estime qu'un service ne devrait pas exister si l'utilisateur n'est pas en mesure d'en payer le coût économique intégral. L'élimination des subventions croisées et l'absence d'aides gouvernementales et de protection sous la dérèglementation permettent à chacun d'avoir ce qu'il mérite. Par ailleurs, l'absence de concentration de pouvoir économique, permet d'éviter les abus des plus forts aux plus faibles, ce qui mène à une société plus juste et plus équitable;

1.13. La dérèglementation permettra d'éviter l'invasion gouvernementale et d'éviter cet interventionisme coûteux;

1.14. La dérèglementation permet d'enlever l'incertitude créée par la réglementation et donne la possibilité aux compagnies de mieux planifier en fonction des tendances du marché;

1.15. La dérèglementation vise à redistribuer la puissance des groupes d'intérêt, qui s'est vue concentrée avec la réglementation.

Si ceux-ci sont les objectifs explicites qui expliquent les raisons d'être de la dérèglementation, nous pensons que d'autres raisons implicites ont encouragé celle-ci. Ces raisons implicites sont:

- Il y a une prise de conscience de la part du public en général des conséquences de la réglementation, chose qui était totalement obscure avant ce mouvement vers la dérèglementation;
- L'appui inconditionnel des jeunes et des arrogants adeptes de la politique du "laissez-faire";
- L'attitude des pouvoirs publics et le changement de la "mentalité de réglementation" à la "mentalité du marché" des responsables a été la cause de cette mutation;
- Les économistes néoclassiques et les académiciens en général, ont été très actifs pour promouvoir la dérèglementation de par leurs études et leur pression intellectuelle;
- La désunion dans les industries et l'hétérogénéité des intérêts a permis à certaines compagnies dynamiques de supporter le mouvement de la dérèglementation⁽¹⁵⁾.

2. Critiques des arguments en faveur de la dérèglementation:

La majorité des arguments pro-dérèglementation sont rhétoriques. En effet, ces arguments sont peu concluants et peu évidents. Ceci ne veut guère dire que la dérèglementation n'est pas utile, mais nous voulons seulement mettre en relief l'idée que ces argumentations sont essentiellement des instruments et des tactiques pour promouvoir la politique de dérèglementation.

Le but de ce paragraphe est d'élucider les faiblesses des arguments avancés

afin de pouvoir mettre en relief que le mouvement de dérèglementation est aussi un moyen de servir des intérêts particuliers⁽¹⁶⁾. On peut résumer ces contre arguments de la manière suivante:

2.1. Il n'est pas vrai que la dérèglementation évite les restrictions de la réglementation et limite le fardeau des contrôles gouvernementaux sur l'entreprise. D'abord, parce que certains contrôles de l'état sont inévitables et sont même désirables. Par ailleurs, si on considère la réglementation comme la protection de A contre B, la dérèglementation sera la protection de B contre A. La dérèglementation comme la réglementation sont des arrangements politiques pour protéger des intérêts. Le poids de l'intervention gouvernementale va rester toujours sur le dos de quelqu'un, que ce soit A ou B.

La dérèglementation ne fait que changer la partie qui va bénéficier de la protection légale. Elle ne signifie pas l'absence de contrôle dans la société, mais la substitution d'un organe de contrôle par un autre. En effet, il s'agit du contrôle du marché, contrôle des privés par les privés selon leur position de force. Donc, les restrictions et les limitations de la liberté des actions sont toujours imposées à l'entreprise, même en présence de dérèglementation totale.

2.2. L'argument qui dit que la dérèglementation protège les droits n'est pas concluant. En effet, si la réglementation de A est un moyen de définir et de distribuer les droits à B, alors la dérèglementation permet la définition et la distribution des droits à A. Pour dire que la dérèglementation protège des droits, il faut ignorer les droits que la réglementation protège.

La dérèglementation ne fait que restructurer les droits. Ni la réglementation, ni la dérèglementation ne sont hostiles à octroyer des droits, sauf que les parties visées sont différentes.

2.3. La dérèglementation ne peut pas enlever l'incertitude créée par la réglementation, car elle-est elle même source d'incertitude. En effet, si la

réglementation engendre une certaine incertitude car un nouveau système de réglementation risque de prendre la place de l'ancien système, ou que la partie qui va en bénéficier risque de changer selon sa position de force vis à vis du système politico-économique, alors la dérèglementation - qui est la fonction équivalente de la réglementation mais dans le sens contraire - engendre aussi de l'incertitude. En effet, dans ce contexte de dérèglementation, les compagnies se trouvent soumises au risque du marché.

2.4. La dérèglementation n'est pas une meilleure alternative à la réglementation qui est coercitive. En effet, si la réglementation est coercitive alors la dérèglementation l'est aussi, car ce sont deux fonctions équivalentes. Avec la dérèglementation, si le système n'est plus coercitif pour A, il l'est devenu pour B. Par ailleurs, rappelons que la coercition existe toujours, car le contrôle coercitif du gouvernement sera remplacé par un contrôle plus coercitif et plus impardonnable qui est celui des privés. Notons en outre, que l'aspect coercitif du contrôle du gouvernement peut être nécessaire pour produire les résultats voulus.

2.5. Il n'est pas concluant que la dérèglementation soit utile car elle remplace une réglementation détaillée, encombrante et parfois même inutile. En effet, ces détails peuvent s'avérer nécessaires pour produire les effets désirés. Par ailleurs, l'élimination des détails et de l'encombrement de la réglementation constitue une délégation de plus d'autorités et de pouvoir à un autre niveau administratif qui est celui des privés. Enfin, rappelons que ce qui est superflu pour A peut ne pas l'être pour B.

2.6. Il n'est pas du tout évident que la dérèglementation va promouvoir la productivité, l'efficacité et l'efficience. Le problème qui est posé avec ces deux critères de performance réside dans l'identification et la définition de l'output d'une industrie. La dérèglementation n'a pas promu la définition exacte de l'output. Elle n'a pas amélioré non plus l'efficacité et l'efficience car ces deux éléments sont reliés à la distribution des droits. Celle-ci demeure sous une perception sélective, donc subjective, et il n'est plus évident que la

dérèglementation ait amélioré l'efficacité et l'efficience. En réalité, il n'y a pas une unique solution de distribution des droits. Le système de contrôle appelé "réglementation" consiste à une configuration de distributions des droits qui pourra aboutir à des résultats efficaces. Ainsi en est-il pour le système de contrôle appelé "dérèglementation".

2.7. Il n'est pas sûr que la dérèglementation diminue les coûts qu'engendre la réglementation. Selon Warren et Shaffer (1982), ni la réglementation, ni la dérèglementation créent des coûts. Mais, elles les font déplacer. Les coûts de la réglementation qui ont été subis par une partie vont être subis par l'autre dans la dérèglementation⁽¹⁶⁾. Ainsi, l'implication sur le niveau général des prix, n'est pas nécessairement moins grande avec la dérèglementation qu'avec la réglementation. Donc, l'argument disant que la dérèglementation combat l'inflation n'est pas évident. La réglementation et la dérèglementation sont deux modes différents d'enregistrement des coûts. L'un n'est pas forcément plus inflationniste que l'autre. D'autre part, certains inputs de la réglementation continuent à exister en présence de la dérèglementation et constituent ainsi des coûts. Ces inputs peuvent être le recrutement d'agents de police, d'inspecteurs pour la sécurité et la santé, la présence d'un système judiciaire etc... Les coûts engendrés sont assimilés à des coûts fixes et donc inévitables.

2.8. Le fait de déréglementer car la réglementation engendre des coûts qui dépassent les bénéfices qu'on en tire, n'est pas un argument convaincant. En effet, les coûts et les bénéfices sont difficiles à calculer dans ce cas sauf sur la base de certains jugements de valeurs, qui rendent peu fiables les résultats. D'autant plus que le calcul de ces résultats suppose dès le départ, que la réglementation crée des coûts, alors qu'elle ne fait que les assigner. D'autre part, on n'a pas encore démontré que la dérèglementation est le substitut le moins coûteux de la réglementation, et que les bénéfices générés dépassent les coûts engendrés.

2.9. On ne peut pas compter non plus sur l'argument que l'optimum social sera atteint avec la dérèglementation. En effet, il ne faut pas opposer

réglementation à dérèglementation, ou chercher à avoir un peu plus ou un peu moins de l'un ou de l'autre système de contrôle pour réaliser cet optimum. Il s'agit de savoir lequel des deux systèmes permet d'atteindre cet objectif.

On a présenté ces contre arguments, car ils permettent de montrer les faiblesses des arguments en faveur de la dérèglementation. Toutefois, nous pensons que ces contre arguments sont basés sur des hypothèses simplificatrices, que nous déduisons:

- La dérèglementation est une fonction équivalente de la réglementation;
- Tout se base sur un jeu à somme nulle;
- La mutation réglementation-dérèglementation est fondée sur des perceptions sélectives de définitions et de distribution de droits.

Ces hypothèses sont critiquables. En effet, on peut imaginer un jeu à somme positive, c.à.d que les deux parties A et B sortiraient gagnantes avec la dérèglementation. Par exemple, plus de liberté pour l'entreprise dérèglementée, et plus de choix de services et des moindres prix pour le consommateur.

Par ailleurs, la dérèglementation peut ne pas être l'équivalent de la réglementation dans le sens opposé. Ceci est le cas, si le jeu n'est pas à somme nulle.

Enfin, la perception sélective bien que subjective peut être correcte, juste et équitable si elle est fondée sur une logique cohérente.

V. LES EFFETS DE LA DEREGLEMENTATION :

Les conséquences économiques de la dérèglementation dépendent de plusieurs facteurs tels que:

- Le choix des variables de réglementation qui vont être dérèglementées. En effet, les conséquences de la dérèglementation ne sont pas les mêmes si on enlève les barrières à l'accès dans l'industrie, ou si on autorise les compagnies à fixer les prix à leur convenance;

- Les conséquences dépendent aussi du degré d'imposition de la réglementation sur l'entreprise. Les effets de la dérèglementation d'un monopole ne sont pas les mêmes que ceux de la dérèglementation d'un oligopole;

- Les fonctions de coûts et de demande spécifiques à la compagnie dérèglementée.

On s'attend donc à ce que la dérèglementation apporte beaucoup de modifications à l'économie, tant positives que négatives, car celle-ci va affecter une grande portion de l'économie qui touche plus que 30 % du PNB au Canada⁽¹⁷⁾. C'est à peu près la même chose dans les autres pays. Bien que les tentatives de dérèglementation ne permettent pas encore de donner un jugement définitif de cet impact substantiel sur l'économie, certains se précipitent pour dire que la dérèglementation est bénéfique pour les individus et pour la collectivité⁽¹⁸⁾. D'autres la considèrent comme un triomphe⁽¹⁹⁾.

Par contre, certains considèrent que la dérèglementation ne s'est pas traduite par un changement substantiel dans le système⁽²⁰⁾. Il y a même des auteurs comme McKinnon (1981) qui la considère comme une menace au bien-être des individus.

Face à ces opinions controversées, nous pensons utile d'opposer les effets escomptés de la dérèglementation aux effets observés de celle-ci. Notons qu'on a tiré ces deux types d'impacts d'un grand nombre d'études empiriques. Ceci nous permettra de voir jusqu'à quel point des effets non intentionnels et non prévus se sont manifestés.

1. Les effets escomptés de la dérèglementation:

1.1. Au niveau des coûts:

La concurrence, l'absence des syndicats, l'amélioration de la productivité et la diminution des coûts fixes grâce à la libéralisation dans l'acquisition d'équipements plus performants sont autant d'éléments qui diminuent les coûts opérationnels et administratifs des entreprises dérèglementées.

1.2. Au niveau des prix:

On s'attend à ce que la tarification reflète plus la structure des coûts. Sachant que les coûts vont diminuer, les prix vont diminuer. Ceci est confirmé par l'élimination de la rente de situation dont bénéficiait les entreprises réglementées et leur personnel, et qui sera transférée avec la dérèglementation aux consommateurs sous forme de réduction des tarifs.

Par ailleurs, dans un environnement concurrentiel, la variable "prix" est déterminante. En effet, les compagnies vont diminuer les prix pour s'attirer une plus grande part du marché.

1.3. Au niveau de la qualité:

On s'attend à ce que la dérèglementation amène les entreprises à offrir une plus large gamme de produits et un éventail de qualité avec des prix différents offrant plus de choix au consommateur.

Pour préserver son image de marque afin d'assurer sa survie, l'entreprise doit améliorer la qualité et s'assurer que son produit satisfait les besoins du consommateur, et lui assure satisfaction et sécurité.

1.4. Au niveau du rendement:

La diminution des coûts, l'amélioration de la productivité et une plus grande liberté stratégique de l'entreprise dérèglementée vont permettre l'amélioration de sa rentabilité. L'entreprise sera d'autant plus rentable que ses capacités

d'ajustement au nouvel environnement sont rapides et efficaces.

1.5. Au niveau du risque:

On s'attend à ce que la dérèglementation évite les risques engendrés par les changements dans la réglementation.

1.6. Au niveau de la structure du marché:

On s'attend à ce que la dérèglementation évite la concentration du pouvoir économique qui a été encouragé par la réglementation. La structure sera concurrentielle grâce à l'apparition de nouvelles entreprises attirées par la recherche de bénéfices.

1.7. Au niveau de l'emploi et des salaires:

On s'attend à des licenciements pour des raisons de rationalisation. Toutefois, ces mains-d'oeuvres disponibles seront absorbées par les nouvelles entreprises que crée la dérèglementation. Il n'y aura donc pas de chômage. Les potentialités de gain pour les entreprises dans la nouvelle ère dérèglementée ne causeront pas de tort pour les salaires.

1.8. Au niveau de l'efficacité:

La concurrence va exercer une pression sur les entreprises pour éliminer le gaspillage et l'inefficience. L'innovation sera encouragée pour se distinguer des concurrents et s'attirer davantage de clients. En plus, il y aura réduction de la "paperasse" et de la lourdeur administrative⁽²¹⁾. Ainsi, la dérèglementation améliorera la productivité et l'efficacité⁽²²⁾.

1.9. Au niveau de l'équité:

On s'attend à ce que la dérèglementation redistribue plus équitablement les richesses. En effet, la disparition du système de péréquation tarifaire qui fait que les services rentables subventionnent les services non rentables, et pénalisent certains utilisateurs du bien ou service par rapport à d'autres, va permettre une meilleure équité du système.

2. Les effets observés de la dérèglementation:

Ce qui a été prédit comme conséquences de la dérèglementation n'a pas été tout à fait observé. On se demande même, si on n'est pas en train de sacrifier les spécificités d'une société performante, à une théorie économique en vogue. Analysons ces effets observés :

2.1. Au niveau des coûts:

Selon McCormick, Shughart et Tollison (1984), il n'est pas du tout évident que le démantèlement d'un monopole grâce à la dérèglementation va engendrer une diminution des coûts.

Notons d'abord que le monopole engendre deux coûts:

- Le coût de Harberger (1954) qui concerne la perte du surplus du consommateur (the deadweight cost of monopoly) qu'on note H;
- Et le coût Tullock (1967) qui consiste aux dépenses nécessaires pour créer et maintenir le pouvoir du monopole (the rent seeking cost of monopoly) qu'on note T. Posner (1975) explique ces coûts par la présence d'une concurrence parfaite qui court derrière l'obtention du monopole.

Posner (1975) regroupe ces deux coûts H et T pour définir le coût total du monopole et de la monopolisation. C'est la somme du triangle du surplus du consommateur et le rectangle du profit du monopoleur, qui donne le coût total qui est un trapèze, comme l'indique la figure 3:

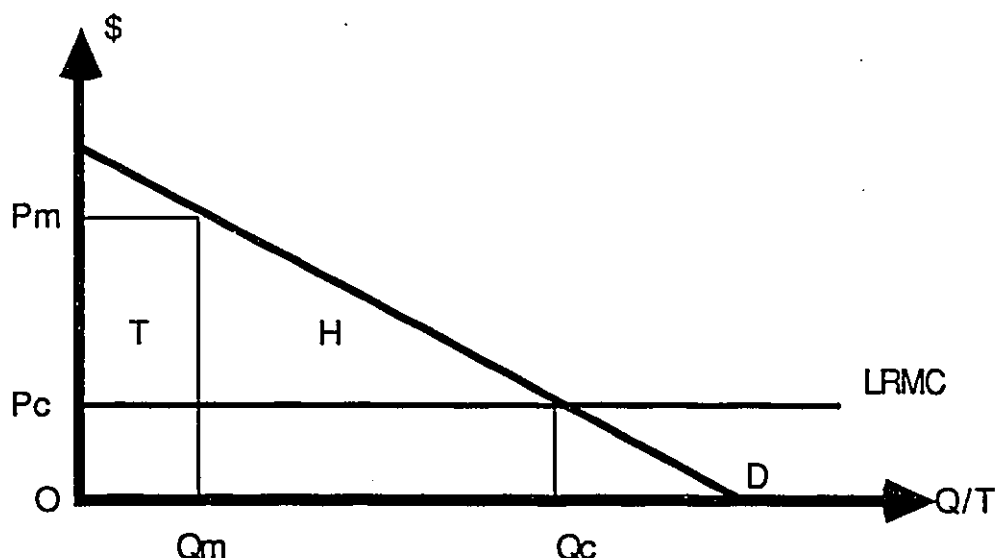


Figure 3.

Ainsi le monopoleur vend une quantité Q_m à un prix P_m par unité de temps t . Selon ces auteurs, les profits dégagés sont nuls. Tout s'explique par les coûts T pour maintenir le monopole. Une grande partie de ces coûts T est dépensée avant la création du monopole par les "founders" pour créer ce monopole. L'autre partie étant dépensée après la création du monopole pour éviter les actions des "joiners" qui veulent avoir accès au pouvoir du monopole. Ils ne l'ont pas fait dès le départ à cause de l'asymétrie de l'information. Les auteurs considèrent que les coûts T qui sont à la base de la réglementation sont irrécupérables pour l'économie. Par voie de conséquence, toute action de dérèglementation va faire naître des coûts supplémentaires pour son implantation, et les résultats attendus de celle-ci sont moins que prévus. Le seul gain de la dérèglementation est une réduction des coûts H . Les coûts T sont perdus à jamais. Selon Harberger (1954), les coûts H seulement, sont de l'ordre de 1% du PNB. Les auteurs estiment que les gains de la dérèglementation ne dépassent pas 0.5 % du PNB. Ces gains ne couvrent même pas les coûts H , alors que les coûts T sont considérés les plus importants.

Cherkes, Friedman et Sprak (1986) font l'anti-thèse des idées que nous venons de synthétiser. Ils disent que seulement une partie des coûts T est perdue.

C'est celle qui est dépensée pour la création du monopole, ou autrement dit pour la mise en place d'une réglementation spécifique. L'autre partie des coûts est distribuée sur la période de vie du monopole ou de la réglementation et les coûts sont récupérables en les évitant par la dérèglementation.

Par ailleurs, ces auteurs pensent que les coûts dépensés à l'origine pour créer la réglementation sont plutôt faibles. La raison est que ces dépenses de création du monopole ou de réglementation sont prorata les bénéfices escomptés. Comme ceux-ci sont faibles à l'aube de la création du monopole et éventuellement menacés par l'émergence des "joiners", les "founders" supposément rationnels vont dépenser trop peu pour l'établissement du monopole. Mais, une fois sur pied ils dépenseront plus pour le maintenir. Ces derniers coûts sont récupérables par la dérèglementation, et donc la dérèglementation est bénéfique.

Le deuxième point dont parle l'article de 1984 est que la dérèglementation engendre des coûts supplémentaires. Ces coûts sont reliés à la période de transition et aux ajustements requis.

En effet, la recherche de la rente a nécessité beaucoup d'investissement en capital humain. Les talents manageriaux qui se sont développés sous la réglementation pour faire face à la bureaucratie par exemple, ne sont pas immédiatement adaptables au nouvel environnement de la dérèglementation. Les compétences, habilités et aptitudes des ressources humaines nécessitent maintenant des réadaptations qui sont coûteuses.

Les ajustements nécessaires à la transition pour faire face à la nouvelle structure concurrentielle, nécessitent parfois des capitaux élevés pour faire les investissements requis. Tout ceci à côté des coûts T perdus laissent les auteurs de l'article de 1984 affirmer que les coûts marginaux à long terme des monopoles dérèglementés vont augmenter.

Selon ces auteurs, une partie des coûts H est aussi perdue pour l'économie, vu

les surcoûts de la dérèglementation.

Cherkes, Friedman, et Sprak (1986) confirment que même si les surcoûts de la dérèglementation existent, la dérèglementation continue à être bénéfique. Ils corrigent la fig.3 en introduisant la réaction du monopoleur vis à vis des prix et des quantités, comme le démontre la figure 4:

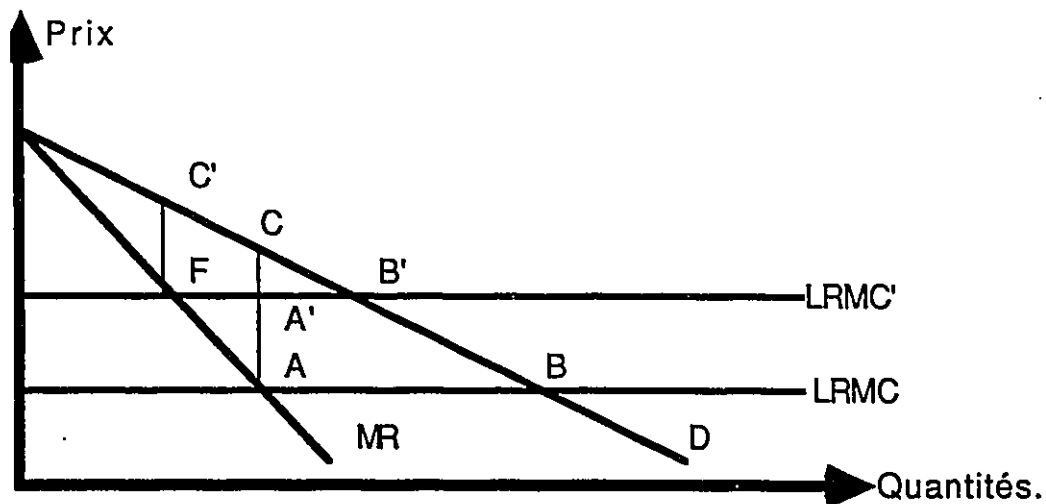


Figure 4.

Les auteurs de l'article de 1984 pensent que la dérèglementation ne va pas faire bénéficier à la société le triangle de Harberger ABC, mais seulement le triangle A'B'C, car le trapèze ABB'A' constitue des coûts irrécupérables.

L'article de 1986 préconise plutôt que le gain est FC'B' qui est supérieur à A'B'C. Malgré que $FB'C' < ABC$, les bénéfices de la dérèglementation existent toujours.

Ainsi, si les auteurs de l'article de 1986 insistent sur le fait que la dérèglementation est bénéfique, ne serait-ce que parce qu'elle redistribue une partie des revenus du monopole aux consommateurs; les auteurs de l'article de

1984 insistent que l'effet de la dérèglementation est néfaste pour l'économie à cause de l'irrécupérabilité des coûts T.

La conclusion principale, est que la dérèglementation dans une industrie quelconque diminue la demande, et donc la production dans d'autres secteurs de l'économie.

Sachant que les coûts marginaux à long terme augmentent dans l'industrie dérèglementée celle-ci finira par diminuer sa production aussi. C'est pour cela que les effets sont néfastes sur l'économie en général

2.2. Au niveau des prix:

Selon un modèle élaboré par Vander Weide et H. Zalkind (1981) qui analyse les effets explicites de la dérèglementation, les prix vont diminuer avec l'assouplissement de la réglementation. Ceci est le cas notamment des compagnies aériennes. Le modèle s'applique aussi à des situations oligopolistiques.

Or, en réalité les tarifs n'ont baissé que sur certaines lignes à fort trafic seulement. Pour les transports routiers, les charges inférieures à la capacité totale du camion ont augmenté de 25 % depuis 1980 ⁽²³⁾, aux USA. Ainsi en est-il pour les communications locales après le démantèlement d'AT&T, où selon le sondage Louis Harris (1985) 64% des américains pensent que ce démantèlement est une mauvaise initiative. En effet, leurs factures ont triplé. Il n'est donc pas évident que la dérèglementation s'est traduite par une baisse des prix à tous les niveaux.

2.3. Au niveau de la qualité:

Le même modèle de Weide et Zalkind (1981) qui s'est inspiré des articles de Panzar (1975) et de Schmalensee (1975), conclut que la qualité augmente s'il y a dérèglementation de l'accès à l'industrie, mais que les prix restent sous contrôle. Si c'est les prix qui se sont dérèglementés, la qualité diminue.

En effet, la réduction des prix comme conséquence de la concurrence a

engendré une très grande détérioration de la qualité. Toutefois, on a assisté grâce à la formule employés-actionnaires, adoptée par certaines compagnies avec la dérèglementation des prix, à une amélioration de la qualité. C'est le cas de People-Express.

2.4. Au niveau du rendement:

Plusieurs compagnies ont attesté une augmentation des bénéfices et une amélioration des rendements des fonds propres, même si parfois les recettes ont chuté, à cause de la diminution des coûts. C'est le cas de AT&T dont le rendement était négatif avant la dérèglementation, et est passé à 6 % après celle-ci dans la période de 1979-83.

Gomez-Ibanez et Oster-Pickrell (1983) ont démontré que les compagnies qui étaient bénéficiaires deviennent déficitaires après la dérèglementation. Ce sont ceux qui n'ont pas supporté la dérèglementation qui en ont bénéficié et inversement.

Ces auteurs expliquent les paradoxes qui existent dans le renversement de la tendance par des effets externes d'une part et les difficultés d'ajustement d'autre part.

Michel et Shaked (1984) ont comparé les performances boursières des compagnies aériennes. Ils concluent que les transporteurs de courtes distances ont des performances meilleures que ceux de longues distances.

Ainsi, il est difficile d'attribuer une corrélation exacte entre dérèglementation et rendement, car plusieurs autres facteurs entrent en jeu. Toutefois, il est certain que le rendement en est affecté. Panzar (1975) et Schmalensee (1975) insistent sur la diminution du rendement.

2.5. Au niveau du risque:

Le meilleur instrument d'évaluation du risque d'une compagnie se trouve dans le modèle SCP⁽²⁴⁾ (Structure-Conduct-Performance) ou Structure - Gestion -

Performance.

Selon ce modèle, la structure influence les modes de gestion. Comme la dérèglementation est à la base de bouleversements structurels dans l'industrie, la gestion en sera affectée.

En outre, la réglementation directe et l'environnement politique en général influencent les modes de gestion de la firme. Ainsi si on convient que la dérèglementation affecte le style de gestion de l'entreprise, ce dernier affecte les performances. Donc, la dérèglementation affecte les performances. Ces dernières affectent la solvabilité de l'entreprise et celle-ci voit son risque, entre autres, de défaut de paiement affecté.

En outre, les entreprises réglementées sont celles qui sont les plus soumises à l'aide publique. La dérèglementation non seulement enlève ces aides, mais enlève aussi les protections pour les compagnies réglementées en termes de barrières à l'entrée. Tout ceci rend ces compagnies plus risquées. Ce risque industriel dépend énormément de la structure de l'industrie après la dérèglementation, et du climat politique qui prédomine la situation.

La dérèglementation n'affecte pas les risques des compagnies dérèglementées seulement. Le risque de ses fournisseurs, de ses clients et de toutes les compagnies qui y sont reliées en amont et en aval sont aussi affectés. Les banques, les obligataires et les bailleurs de fonds en général accordent une très grande importance au débat sur la dérèglementation. La décision de crédits pour les compagnies dérèglementées ou celles qui y sont rattachées fait l'objet d'une étude spéciale, afin d'évaluer les conséquences financières de la dérèglementation sur ces compagnies.

Chen et Merville (1986) ont démontré que le risque systématique des compagnies dérèglementées augmente. C'est le cas pour AT&T où β a augmenté, et le risque total des prix des actions de AT&T a triplé relativement au marché, et dont la majorité du risque est spécifique à l'entreprise.

Dans ce même cadre de raisonnement, notons que les gens font de moins en moins confiance au système avec l'avènement de la dérèglementation.

La dérèglementation financière, par exemple, a renforcé le manque de fiabilité du système bancaire⁽²⁵⁾, qui a engendré un grand nombre de faillite. Ainsi en est-il pour les utilisateurs du transport aérien qui ont vu leur sécurité endommagée.

2.6. Au niveau de la structure:

La dérèglementation en général, et la libéralisation de l'accès a augmenté la concurrence grâce à l'apparition de nouvelles compagnies dans ces secteurs. Certains pensent que cette concurrence est désordonnée.

Toutefois, nous pensons que cette concurrence n'est qu'une conséquence à court terme. En effet, plusieurs compagnies n'ont pas l'assise financière nécessaire pour résister à toutes les forces du marché. Pour cela, on a assisté aux faillites et disparitions des compagnies les plus vulnérables. Ces compagnies peuvent être parmi les anciennes dont la réglementation a caché les impuissances, ou parmi les nouvelles dont la taille ne leur permet pas de faire face à une concurrence féroce.

En parallèle, la dérèglementation a permis à certaines compagnies de démontrer leurs forces. Celles-ci ont profité de la faiblesse des autres. Il en a découlé des acquisitions et des fusions.

La dérèglementation s'est donc traduite par l'apparition d'un nombre restreint de compagnies performantes. Celles-ci ont vu dans leur intérêt, en terme de stabilité et de prospérité de se répartir les parts du marché et de se débarrasser des parasites, d'où des cartellisations.

Ces cartellisations ont augmenté la concentration dans les secteurs dérèglementés. Ainsi, on est parti d'une situation de monopole, de

quasi-monopole ou d'oligopole pour aboutir, après avoir ouvert toutes les libertés, à une élite de compagnies⁽²⁶⁾ qui va encore dominer le secteur.

Certains expliquent ce paradoxe par le fait que les efforts d'ouvrir la concurrence sont compromis. En effet, plusieurs décennies de monopole ne peuvent pas être effacées très vite. Les nouvelles compagnies se voient dépendantes. C'est le cas des compagnies de télécommunication vis à vis des réseaux installés, ou des compagnies d'énergie vis à vis des pipelines.

Les fusions et les acquisitions que la dérèglementation a causé ont engendré beaucoup d'effets. Ces effets ont été étudiés par un grand nombre d'auteurs comme Chen (1978), Higgins & Schall (1975) et Brennan (1979). Ces études théoriques ont été complétées par des études empiriques faites par Mandelker (1974), et Langetieg (1978).

Les principales conclusions qui regroupent la théorie de dépossession (Divestiture theory) qui est la synthèse de ces études sont:

- La dérèglementation engendre des dépossessions volontaires et involontaires;
- La dérèglementation engendre des transferts de richesse entre obligataires, actionnaires et des tierces parties (employés, consommateurs, gouvernement...);
- Une partie des richesses des actionnaires avant la fusion est transférée aux obligataires après la fusion. Les détenteurs d'obligations sont dans une meilleure position après la fusion, car ils peuvent désormais compter sur les cash-flows de l'une ou l'autre des compagnies fusionnées.

En effet, si deux compagnies fusionnent, celle qui acquiert réduit la volatilité de la compagnie fusionnée. Galai et Masulis (1976) démontrent dans leur étude que la valeur des actions ordinaires diminue, celle des obligations augmentent en conséquence de la fusion.

Toutefois, si ceci est l'effet de la fusion, l'effet de la dérèglementation à son départ est l'inverse. La dérèglementation dans son point de départ avant la fusion est perçue comme un émiettement de l'entreprise et notamment du monopole.

Pour cela, les académiciens considèrent que la dérèglementation diminue la protection des obligataires, et qu'il y a un transfert de richesse de ceux-ci aux actionnaires ordinaires dont les revenus seront anormalement positifs⁽²⁷⁾;

- Avec la fusion, une partie des richesses des obligataires avant la fusion peut être transférée après la fusion à des parties tierces;
- Les actionnaires des entreprises cibles ont des revenus anormalement positifs durant la période de fusion;
- La plupart des gains de la fusion vont aux actionnaires de l'entreprise cible.

La dérèglementation engendre ainsi beaucoup de bouleversements dans la structure de l'industrie dérèglementée. Ces bouleversements sont à la base de beaucoup de transferts de richesses entre les différentes parties prenantes de l'entreprise.

2.7. Au niveau de l'emploi et du salaire:

La nécessité de réduire les coûts s'est répercutée le plus sur l'emploi. Une très grande partie de la perte d'emploi est directement liée à la dérèglementation⁽²⁸⁾.

D'autre part, la bataille pour la dérèglementation a permis aux compagnies sans syndicats de se lancer sur le marché. Pour faire face aux avantages de celles-ci qui payaient des salaires moins élevés, les compagnies existantes ont dû réduire le pouvoir de négociation collective de leurs employés.

Par ailleurs, les conditions de travail se sont dégradées, et les exigences de productivité ont beaucoup augmenté. Tout ceci a été facilement réalisé par les compagnies, grâce aux menaces de faillite ou d'échec financier que les employeurs utilisent abusivement pour gagner plus facilement les concessions.

2.8. Au niveau de l'efficacité:

Grâce au musellement des syndicats, et à la réduction du gaspillage, il y a eu amélioration de l'efficacité dans l'utilisation des ressources, notamment le travail et le capital.

2.9. Au niveau de l'équité:

En se basant sur les transferts des richesses qu'engendrent la dérèglementation, en pratique et selon la théorie de dépossession, il est difficile de prétendre que l'équité n'a pas été endommagée avec la dérèglementation. En effet, cette dernière transfère le pouvoir des employés et des petites compagnies aux grandes.

La dérèglementation du secteur bancaire a été plus bénéfique, par exemple, pour les riches que pour les pauvres. Les riches bénéficient des intérêts sur le compte chèque, des services bancaires gratuits, des services de luxe etc... Les pauvres, par contre, font face aux paiements de toutes les prestations offertes par les banques. Ils n'ont pas d'intérêt sur les comptes chèque, font face à des queues longues, et des soldes obligatoires plus élevés etc...

Par ailleurs, les subventions internes n'ont pas cessé avec la dérèglementation, comme prétendu. En effet, dans le cas des compagnies aériennes, les hommes d'affaires payent beaucoup plus chers leur voyage que les voyageurs de vacances qui réservent à l'avance.

Dans le cas des compagnies de téléphone, c'est plutôt le consommateur individuel qui paye plus cher. Le monde des affaires tire par contre profit de la baisse des prix des communications longues distances. Ainsi, il est très difficile de créer un système équitable. John Thackray (1985) dit dans ce propos: "la dérèglementation est fondée sur des principes de rationalité. Le terme rationalité recouvre souvent celui d'inégalité. La dérèglementation transforme un système universel largement ouvert en un système étroit, limité, plus fermé et moins démocratique".

VI. PRIVATISATION ET DEREGLEMENTATION:

La privatisation est le transfert d'entreprises à capital public au secteur privé. Cette politique a été amorcée en particulier dans trois pays: la Grande-Bretagne, l'Allemagne et le Japon.

La privatisation est très voisine de la dérèglementation dans son objectif de renforcement de la concurrence et de l'efficacité économique. Toutefois, la privatisation n'est pas synonyme de dérèglementation. En effet, tout en étant associée à des mesures de dérèglementation, elle n'évite pas le besoin de dérèglementation. La raison est que la privatisation ne modifie pas nécessairement la structure de l'industrie considérée. A défaut de déréglementer et de promouvoir la législation sur la concurrence, la privatisation peut éviter un monopole public au profit d'un monopole privé.

Tout comme la dérèglementation, les conséquences de la privatisation sont controversées. Certains considèrent que les premières indications que l'on possède sur les résultats des entreprises récemment privatisées en Grande-Bretagne sont encourageantes. Il y a diminution des coûts et amélioration dans les rendements. D'autres considèrent, par contre, que les sociétés d'état servent de modèles au secteur privé dans divers domaines tels que le contrôle de la pollution, les relations de travail, et l'accès à l'égalité. La vente de ces sociétés signifie l'abandon d'importants outils de politiques économiques. Ils considèrent qu'il est immoral de sacrifier la qualité des services sociaux, celle de la santé par exemple, à la course aux profits.

VII. QUELQUES SUGGESTIONS:

1. Il faut se demander si les raisons qui ont conduit à la réglementation existent encore ou pas. En d'autres termes réviser périodiquement, à travers un

contrôle et des études sur l'efficacité et l'efficience, les réglementations en vigueur. Ceci permettra de proposer des améliorations et d'identifier les domaines où une dérèglementation est souhaitable. Sinon, il incombe à l'agence de réglementation de justifier que toute réglementation en vigueur présente plus d'avantages que de coûts.

2. Si on pense qu'une dérèglementation au niveau d'un certain marché, ou d'un certain segment de marché est souhaitable, il faut se demander quels seront les effets probables sur la structure du marché, les coûts, les prix, et la production. Il faut étudier les effets sur le consommateur, tels que: la disponibilité, le choix, la qualité, et la sécurité des produits et des services dans le nouveau contexte de dérèglementation. Il faut aussi étudier l'impact sur les salaires, l'emploi. En un mot, il faut que les autorités chargées de la dérèglementation soient vigilantes afin d'éviter que la dérèglementation produise des effets encore plus négatifs que la réglementation.

3. Il faut que le processus de dérèglementation soit planifié dans le temps en fonction des caractéristiques spécifiques des secteurs à déréglementer. Les considérations de dérèglementation doivent se faire individuellement secteur par secteur.

4. Il faut étudier les effets probables de la dérèglementation sur d'autres secteurs de l'économie en amont et en aval de celui déréglementé.

5. Il faut tirer les meilleures leçons des autres secteurs déréglementés à l'intérieur ou à l'extérieur du pays avant de s'engager dans la dérèglementation. D'où l'importance des études dans ce domaine. Le Canada doit profiter de l'expérience américaine en la matière.

6. Si on est engagé dans le processus de dérèglementation, il faut opter pour l'approche par étapes. Ceci permet d'éviter les coûts de transition élevés. Ces coûts méritent d'être anticipés. Plus on fait ces calculs, plus on s'y prépare et plus on a la chance de pouvoir s'ajuster aux nouvelles conditions du marché.

7. Si on dérègle, il est préférable de le faire quand l'économie est dans une situation stable, sinon les coûts de transition seront plus lourds dans une situation de récession.

8. Une fois qu'on a dérèglementé, les autorités doivent s'assurer que les lois en vigueur sur la concurrence suffisent pour assurer de bons résultats.

9. Les pouvoirs publics ne doivent pas abandonner le marché compétitif après la dérèglementation.

10. Il ne faut pas que la dérèglementation mette en danger les objectifs sociaux que la réglementation poursuit. Il ne faut pas toucher la réglementation sociale qui concerne la santé et la sécurité. Il faut plutôt la renforcer.

11. Il ne faut pas aussi simplement dire "non" à la dérèglementation sociale, mais veiller à la réformer pour qu'elle soit plus juste, plus flexible et moins coûteuse.

12. Avant d'applaudir toute tentative nouvelle d'une aventure plus avancée envers la dérèglementation, les économistes et les politiciens doivent considérer le côté social et humain de la dérèglementation, pas moins que les considérations strictement économiques.

13. McCormick, Shughart et Tollison (1984) considèrent dans leur optique d'irrécupérabilité des coûts de la réglementation qu'il faut plutôt lutter contre l'apparition de nouveaux règlements, qui d'une manière ou d'une autre amènent au monopole, que de faire des efforts d'abolir les anciennes réglementations.

14. Ces auteurs proposent de laisser les groupes d'intérêts dépenser leur argent pour maintenir leur monopole. Plus ils dépensent, plus il y a de chances que le monopole ne dure pas et plus il est probable que la dérèglementation réussisse.

15. L'entreprise devant le fait accompli de la dérèglementation doit être capable de changer ses objectifs, ses buts, ses politiques financières, son design organisationnel, son leadership pour faire face aux conditions changeantes de l'économie.

16. L'entreprise doit innover ses stratégies marketing et ses techniques de commercialisation. Elle doit se concentrer sur ses consommateurs et ses concurrents. L'entreprise doit savoir que la clé du succès est la satisfaction du consommateur dans un contexte de concurrence. Les compagnies qui réussissent le plus dans ce nouveau contexte sont celles qui ont les consommateurs les plus satisfaits. Ce sont aussi les compagnies capables de faire les adaptations nécessaires, d'une manière efficace et rapide.

17. L'entreprise dérèglementée doit développer en son sein des compétences en matière de planification stratégique et des amateurs de risque.

18. Les privés doivent sacrifier les coûts élevés de la période de transition, ainsi en est-il pour le gouvernement, afin de semer les fruits de la dérèglementation après cette période. La dérèglementation doit être conçue de telle sorte qu'elle soit bénéfique à tous, à terme.

19. Certains pensent que la dérèglementation est allée trop loin dans certains secteurs pour faire marche arrière. Même si elle s'avère imparfaite, il faut plutôt la rationaliser que l'éliminer et revenir à la re-réglementation dont on entend de plus en plus parler.

VIII. CONCLUSION:

Devant une société réglementée et vu les imperfections de celle-ci, plusieurs pays ont décidé de relaxer leurs réglementations, en suivant le mouvement qui s'est amorcé aux Etats-Unis.

Ce retour à la politique du marché n'a pas été universellement applaudi. Ceux qui s'opposent à la dérèglementation sont ceux qui étaient protégés avec la réglementation et qui ont peur de confronter la concurrence.

Ceux qui sont pour la dérèglementation défendent également des intérêts privés. Ainsi, on a démontré tout au long de ce chapitre, que réglementation/dérèglementation sont deux instruments de contrôle de la société qui défendent des intérêts privés, sauf que les parties qui en bénéficient changent. Le choix de déréglementer est une décision de réglementer par les privés.

Malgré cette lutte entre pro et anti dérèglementation, ceux qui l'ont supporté ont obtenu gain de cause. Celle-ci s'est amorcée dans les années 1970, et est allée loin pour toucher les aspects sociaux comme la sécurité, la santé, et l'environnement.

La dérèglementation sociale n'a pas été acceptée ni par le public ni par ceux qui supportent la dérèglementation économique eux-mêmes. Les conséquences en terme de qualité de vie seront grandement détériorées.

Pour l'heure, nombre de ses conséquences demeurent obscures. Certains disent que ses effets sont positifs. D'autres prétendent que les abus et la négligence qu'entraîne habituellement la course aux profits sont désastreuses.

Nous nous sommes fiés à de nombreuses études empiriques sur les effets économiques et sociaux de la dérèglementation. Nous avons constaté que celle-ci engendre aussi bien des effets positifs que des effets négatifs.

Les effets positifs peuvent se résumer essentiellement par la réduction des prix, plus de choix pour le consommateur qui a augmenté sa demande, et plus d'innovation et d'efficacité.

Les effets négatifs consistent principalement en l'augmentation de la concentration dans les secteurs dérèglementés, après apparition d'une amélioration de la concurrence à court terme.

Des fusions et acquisitions, et des cartellisations ont vu le jour, et ont fini par une augmentation du pouvoir économique de ces compagnies élites qui ont survécu tous les problèmes du marché.

De nombreux problèmes de la dérèglementation considérés comme échecs de celle-ci sont dus d'une part à la phase de transition qui a été difficile; et d'autre part au fait que la dérèglementation s'est produite durant la période de récession de 1981-83 où il y avait augmentation des coûts et diminution de la demande.

Nous avons démontré dans ce chapitre que principalement trois variables ont été affectées par la dérèglementation, à savoir: risque, rendement et structure de marché. On se propose ainsi de mesurer empiriquement les effets de la dérèglementation sur certaines de ces variables dans le cas du secteur du transport aérien au Canada. Ceci fera l'objet du cinquième chapitre du présent document.

REFERENCES DU DEUXIEME CHAPITRE.

1. Perrakis, (1989), Chapitre 9, "Canadian Industry Organisation", Prentice Hall, pas encore publié.
2. D.Cairns, Robert, "Rent-Seeking, Deregulation and Regulatory Reform", Canadian Public Policy, XI : 3 , pp 597-8 , 1985.
3. Ibid.p 596.
4. Cf réf 1. p. 23
5. Brownstein Ronald, " Making the worker safe for the Workplace", 6 juin 1981 , pp 692-94
6. Greer, " Deregulation fever hits the supreme courts", the Nation, Dec 20 1980
7. Article de l'OCDE, Paris 1986, p.3., " Politique de concurrence et dérèglementation".
8. Thurow Sester, "The zero sum society", New-York, Basic Books, 1980.
9. Sherer, F.M. " Industrial market structure and Economic performance", Rand McNally, 1980.
10. Selon Perrakis, ch 9 p. 28: "A part les transports ferroviaires, tous les autres transports sont sujets à une dérèglementation totale, car elle est considérée comme un symbole de réussite".
11. Cf article de l'OCDE, "Politique de la concurrence libérale", chap 6, 1985.
- 12.Ibid.
13. Le cas se pose bien pour le Canada notamment avec la nouvelle politique de libre échange.
14. Economic Council of Canada, 1981, "Reforming Regulation", Ottawa, pp1-2.
15. D. Cairns, Robert, "Rent-Seeking, Deregulation and regulatory reform", Canadian Public Policy, XI : 3 , 1985.
16. Warren J. Samuels and James D. Shaffer, "Deregulation: The principal inconclusive arguments", Policy Studies Review, 1 (3) , p. 597, Feb 1982.
17. Economic Council of Canada, 1981 "The Impact of Economic Regulation", Table B.2-4 , p.124
18. Soulié Daniel, "Les problèmes de la dérèglementation aux Etats-Unis", Revue Française d'Etudes Américaines, N°21-22, Novembre 1984.

19. Schwartz Lloyd, "Administration Convinced Regulatory Reform is good Economics", Electronic News, N°27, May 11 1981.
20. William H. Miller, "Victory in Regulatory Reform", Industry Week, 218, pp 56-7 , Dec 8, 1983.
21. Selon la réf 20 , la lourdeur administrative est de 150 billions de dollars US.
22. cf réf 14.
23. John Thackray, "Les problèmes de la dérèglementation aux E.U", Problèmes Economiques, N° 1930, 26 Juin 1985.
24. cf réf 1.
25. Selon le sondage de "l'Institut de Sondage Gallup" 58 % font de moins en moins confiance aux banques.
26. Baner Charles , " Deregulation : who Benefits, who pays ? ", Canadian Labour, January 1985, pp 13-7
27. H.Chen & J.Merille, "An analysis of divestiture effects resulting from deregulation", The Journal of Finance, Vol XLI, n°5, Dec 1986.
28. Il y a une perte de 450.000 emplois. cf. L'article:
Baldwin.Bob, "Libre échange-Dérèglementation-Privatisation", Avril 1986, p.7.

TROISIEME CHAPITRE

L'INDUSTRIE DU TRANSPORT AERIEN

I. INTRODUCTION.....	106
II. LES ASPECTS CONCEPTUELS:.....	106
1. Les différentes parties prenantes dans un système de transport aérien:	
1.1. Les clients.....	106
1.2. L'industrie.....	107
1.3. Les gouvernements.....	108
1.4. Les associations et les organismes auxiliaires.....	109
2. Les facteurs influençant l'industrie aérienne:.....	109
2.1. Le marché.....	109
2.2. La concurrence.....	110
2.3. Les contraintes opérationnelles.....	110
3. La tarification des services aériens:.....	111
3.1. Les besoins de la clientèle.....	111
3.2. Certaines considérations de coûts.....	111
3.3. La tarification.....	112
II. L'INDUSTRIE AERIENNE AU CANADA:.....	113
1. Historique.....	113
2. Les groupes de l'industrie aérienne.....	115
3. Le marché:.....	116
- Air-Canada.....	116
- LACI.....	117

- Wardair.....	118
----------------	-----

IV. REGLEMENTATION/DEREGLEMENTATION DE L'INDUSTRIE AERIENNE

AU CANADA:.....	120
-----------------	-----

1. Le passage de la réglementation à la dérèglementation.....	120
2. Les pressions qui ont encouragé la dérèglementation:.....	121
2.1. La dérèglementation aux Etats-Unis.....	121
2.2. Des conditions commerciales difficiles.....	121
2.3. Des pressions du public.....	121
2.4. La reformulation du rôle du gouvernement.....	122
2.5. Des coûts additionnels.....	122
3. Les aspects touchés par la dérèglementation:.....	122
3.1. L'accès à l'industrie.....	122
3.2. Le contrôle de la sortie.....	122
3.3. Libéralisation des tarifs.....	123
3.4. Libéralisation dans le financement et l'acquisition d'aéronefs...	123
3.5. Fixation des routes aériennes.....	123
4. Les innovations face à la dérèglementation:.....	123
4.1. Au niveau du marketing.....	123
4.2. Au niveau financier.....	124
4.3. Au niveau de la gestion de la flotte.....	124
4.4. Au niveau des opérations.....	124

V. CONCLUSION.....	126
--------------------	-----

REFERENCES DU TROISIEME CHAPITRE.....	127
---------------------------------------	-----

I. INTRODUCTION:

L'objectif de ce chapitre est de se familiariser avec le contexte de l'industrie aérienne, aussi bien en général qu'au niveau du Canada. Rappelons que cette industrie fait l'objet de notre étude empirique.

Dans la première partie, on va étudier les aspects conceptuels de l'industrie aérienne. La deuxième partie sera consacrée à l'étude de l'industrie aérienne au Canada. Enfin, nous parlerons du processus de dérèglementation dans cette dernière.

II. LES ASPECTS CONCEPTUELS:

1. Les différentes parties prenantes dans un système de transport aérien:

1.1. Les clients:

Il peut s'agir de passagers ou d'affrêteurs qui payent pour le service aérien offert. Les *passagers* peuvent être:

- Passagers intérieurs: locaux, régionaux ou intraprovinciaux.
- Passagers transfrontaliers: entre le Canada et les Etats-Unis par exemple.
- Passagers transcontinentaux ou internationaux.

Dans chacun des cas, les passagers peuvent utiliser l'un ou l'autre des services suivants:

- les services à taux unitaires où la tarification des services aériens est fixe;
- les services d'affrètement où il s'agit des vols charters et des tarifs réduits.

Trafic des marchandises:

Alors que le trafic des passagers constitue l'un des éléments majeurs de cette industrie, le trafic de marchandises revêt également une importance extrême. Il s'agit de l'industrie du fret.

A l'instar du trafic de passagers, les marchandises peuvent être transportées sur des vols à taux unitaires ou des vols d'affrètement. Il y a aussi le fret intérieur, transcontinental et transfrontalier.

Notons que les marchandises peuvent venir compléter un chargement de passagers, dans la soute de l'appareil. Toutefois, l'aéronef peut être en totalité affectée au transport du fret. Mais il existe une troisième formule qui connaît une certaine vogue. De plus en plus d'aéronefs sont réaménagés en appareils "combi". Il s'agit d'appareils équipés de cloisons et de sections de sièges amovibles qui permettent de modifier rapidement la configuration de l'avion, pour augmenter le nombre de sièges ou l'espace réservé au fret, selon la demande.

1.2. L'industrie:

- Les opérateurs ou les transporteurs:

Il s'agit des propriétaires ou des locataires d'aéronefs de toutes les tailles. L'aviation civile, par opposition à l'aviation militaire, comprend aussi bien l'aviation commerciale que l'aviation privée.

Par vols privés, on entend l'exploitation d'un aéronef à des fins non commerciales. Il s'agit ainsi de vols de plaisance, et des vols effectués à bord des avions de société pour des fins d'affaires.

L'aviation commerciale peut aussi bien concerner les vols de transport aérien en commun que les vols spécialisés. Ces derniers englobent toute une variété d'activités qui va de l'épandage des récoltes agricoles et l'ensencement jusqu'à la lutte contre les incendies de forêt et les grands projets d'exploitation forestières.

- *Les employés:*

Il s'agit de toutes les catégories d'employés c.à.d depuis les pilotes et les employés à bord jusqu'aux employés administratifs.

- *Les fournisseurs:*

Ils peuvent aller des fournisseurs d'aéronefs qui sont les concepteurs et les constructeurs de ces derniers, jusqu'aux fournisseurs de services comme l'assurance, le leasing, la consultation...

- *Les intermédiaires:*

Il s'agit des agents de voyage pour le conseil et la coordination des ventes de services aériens aux passagers, ainsi que les opérateurs qui interviennent dans l'intermédiation et la consolidation des opérations de fret.

1.3. Les gouvernements:

- *Le gouvernement fédéral:*

Il réglemente certains aspects économiques et de sécurité des opérations aériennes. La réglementation économique peut concerner les barrières à l'entrée et à la sortie dans l'industrie, l'allocation des lignes et les services aériens offerts, ainsi que les fusions et les acquisitions.

La réglementation de la sécurité peut concerner les conditions d'octroi de licences pour les pilotes, les certificats de navigabilité des aéronefs, les standards pour le transport de marchandises etc...

Le gouvernement fédéral est aussi responsable de la construction et de la gestion des aéroports. Il collecte les taxes auprès des transporteurs et de leurs clients. Par l'intermédiation de la taxation qui est applicable à toutes les compagnies ou celle spécifique à l'industrie aérienne comme les frais d'atterrissage, le gouvernement encourage ou décourage certains services.

Par ailleurs, il détient le pouvoir de négocier les conventions bilatérales ou multilatérales. Enfin, il joue un rôle dans l'industrie en tant que propriétaire d'une compagnie aérienne nationale. Ceci est le cas pour la plupart des pays.

- Les gouvernements provinciaux et les autorités municipales:

Ils peuvent être à leur tour propriétaires de certaines compagnies aériennes et/ou d'aéroports. Ils peuvent aussi fixer certaines réglementations et certaines taxes. Comme ils peuvent servir pour offrir des prêts, des subventions, de l'assistance ou simplement offrir leur garantie à certaines compagnies aériennes.

- Les gouvernements étrangers:

Ils réglementent le rôle que peut jouer une compagnie aérienne étrangère sur leurs territoires nationaux. Le fait qu'ils sont propriétaires de compagnies aériennes, et qu'ils sont à la base de l'infrastructure aérienne dans leur pays jouent un rôle déterminant aussi bien pour les compagnies nationales qu'étrangères.

1.4. Les associations et les organismes auxiliaires:

Il s'agit de toutes les associations⁽¹⁾ qui d'une manière directe ou indirecte influencent le fonctionnement de l'industrie aérienne.

2. Les facteurs qui influencent l'industrie aérienne:

Trois éléments influencent la prise de décision et le positionnement d'une compagnie aérienne, à savoir:

2.1. Le marché:

Autour de chaque aéroport, il y a un marché pour le service aérien. Les compagnies aériennes considèrent:

- la population à servir;
- la base économique et la prospérité du lieu d'emplacement;
- les origines et destinations, ainsi que le volume de passagers et de marchandises à servir;
- les possibilités d'offrir des trafics de transit et de connexion (feeder air services);
- les préférences et les exigences des fréquences de la population;
- la saisonnalité et les variations dans les trafics;
- la disponibilité et la capacité de la population à desservir pour payer les services aériens.

2.2. La concurrence:

Les services existants et potentiels des concurrents influencent grandement le positionnement et la part de marché d'une entreprise aérienne. Celle-ci considère en effet:

- les services et les tarifs actuels offerts par les concurrents;
- les réactions possibles des concurrents face à l'introduction d'un nouveau système de tarification ou d'une nouvelle gamme de services;
- la capacité potentielle des concurrents à faire face aux services de la compagnie;
- les potentialités des aéroports environnants à attirer du trafic.

2.3. Les contraintes opérationnelles:

Les décisions d'offrir des services aériens sont limitées par l'infrastructure aérienne et par d'autres contraintes. Une compagnie aérienne considère:

- les capacités de l'aéroport en terme de disponibilité des lieux d'embarquement et de débarquement pour faire face à un trafic élevé, et notamment pendant les heures de pointe, ainsi que les facilités des opérations de nuit;
- la disponibilité du chargement de carburant, d'entretien et d'approvisionnement en restauration et autres...

- les niveaux des frais et charges à payer;
- les conditions climatiques dans les lieux de l'aéroport;
- les réglementations gouvernementales y afférentes.

3. La tarification des services aériens:

Les compagnies aériennes conçoivent leur service en fonction des besoins de leurs clients. Toutefois, elles se confrontent à des considérations de coûts qui les amènent à adopter des méthodes spécifiques de tarification, que nous essayons d'explorer dans ce paragraphe.

3.1. Les besoins de la clientèle:

Les qualités du service aérien recherchées par la clientèle peuvent être ainsi résumées:

- Des tarifs compétitifs;
- Sécurité et confort à bord: ceci à travers des aéronefs sophistiqués et spacieux, bonne qualité des services, des services spéciaux pour les personnes handicapées et pour les bagages et marchandises délicats qui sont transportés;
- D'autres facilités comme des vols directs, et en cas de transit voyager sur la même ligne aérienne, un système de réservation adéquat et flexible en cas de besoin de changement de destination ou d'horaires, facilité dans l'enregistrement et la recherche de bagages etc...

3.2. Certaines considérations de coûts:

Les objectifs d'une compagnie aérienne sont essentiellement de faire autant de vols que possible, en s'assurant que tous les sièges sont remplis. Pour cela, il faut que la taille de ses aéronefs soit adéquate avec les lignes aériennes qu'elle déploie, et la clientèle qu'elle dessert. Toutefois, cette flotte doit être efficiente en termes des coûts d'entretien et du coût du capital nécessaire pour son acquisition, afin de s'assurer une rentabilité acceptable. Il découle de ces objectifs les considérations de coûts suivantes:

- Les grands aéronefs sont plus économiques que les petits en terme de coût par kilomètre parcouru. Toutefois, il est plus facile de remplir tous les sièges des petits aéronefs. Par ailleurs, ces derniers permettent d'offrir de meilleures fréquences de vols.

- Les grands aéronefs sont intéressants pour les vols à longue distance et pour des routes achalandées.

- Les petits aéronefs sont mieux alloués pour les vols moins longs et pour les routes peu demandées.

3.3. La tarification:

Vu ces contraintes de coûts, les prix des services aériens doivent être fixés à un niveau suffisamment élevé, mais pour lequel il y a suffisamment de personnes qui acceptent de payer.

Sachant que le marché aérien est segmenté, des pratiques discriminatoires de prix sont utilisées. En effet, on trouve deux structures tarifaires:

- Des pleins tarifs, sans restrictions, pour les voyages d'affaires;
- Des tarifs réduits qui offrent toute une gamme d'échelles de prix, pour les voyages d'agrément. Un ensemble de restrictions s'y appliquent comme: réservation à l'avance, durée minimale et maximale de séjour etc...

La politique des tarifs réduits est un moyen de remplir autant que possible les sièges vides. Toutefois, si tous les passagers voyagent avec ces tarifs, les revenus dégagés ne seront plus adéquats pour maintenir les services. D'où un système sophistiqué de gestion de sièges qui utilise des opérations complexes de prévision, de planification et un système de réservation à jour chaque minute. Tout ceci est dans le but de prévoir le nombre de sièges vacants pour pouvoir les remplir, grâce aux tarifs réduits, et par là augmenter la profitabilité de la compagnie.

Par ailleurs, des études approfondies se font pour déterminer les restrictions qui accompagnent les tarifs réduits, pour s'assurer que ces derniers ne soient pas utilisés par les voyageurs d'affaires, d'où l'importance de la subvention

interne pour la survie des compagnies aériennes.

III. L'INDUSTRIE AERIENNE AU CANADA:

Le transport aérien est vital au Canada, qui est le deuxième grand pays du monde. En effet, il y a plus de 48 millions de passagers et 550.000 tonnes de marchandises⁽²⁾ qui passent à travers les aéroports canadiens chaque année.

1. HISTORIQUE ⁽³⁾:

Nous allons décrire ci-dessous les principaux éléments historiques qui caractérisent l'industrie du transport aérien:

- La concurrence n'est pas permise jusqu'à 1958;
- Air-Canada a le privilège d'accepter ou de refuser les accords bilatéraux pour les lignes internationales à horaire fixe (1938-58);
- Air-Canada obtient en 1944 l'approbation automatique pour desservir de nouveaux points;
- Durant la période '38-58, les vols charters ne sont pas permis aux compagnies dont les vols sont à horaires fixes;
- Jusqu'à 1974 les types, tailles et nombre d'aéronefs, ainsi que les types d'opérations (domestique et/ou internationale), les caractéristiques d'exploitation (c.à.d fréquences de vol et nombre d'arrêts), et les types d'activités (passagers et/ou cargo) sont soumises à des restrictions et approbations;
- Jusqu'à 1974, Air-Canada est dans une position largement dominante, grâce au protectionnisme du gouvernement. En effet, sur 17 lignes internationales, Air-Canada reçoit par le biais de la réglementation 14 lignes. CPAL(nouveau nom de CP.air), Nordair et PWA(Pacific Western Airlines) une ligne chaque;
- Jusqu'à 1975, les tarifs sont soumis à des contrôles stricts (ils doivent être employés selon des formules, et d'une manière uniforme par tous les

transporteurs aériens). Les tarifs réduits sont encore soumis à des conditions plus contraignantes;

- Durant la fin de 1977 et début 1978, Air-Canada n'a plus les privilèges d'approbation automatique pour l'exploitation de nouvelles lignes aériennes. Elle doit prouver comme toutes les autres compagnies, l'intérêt public et la nécessité de chaque nouvelle ligne introduite (Public Convenience & Necessity);

- Air-Canada est désormais (à partir de 1978) soumise, sur les mêmes pieds d'égalité que tout autre transporteur, aux règles de saine gestion et de recherche de profits (Bill C-3 concernant le statut d'Air-Canada est passé devant le parlement);

- En 1978, CPAL a le droit de concurrencer Air-Canada sur de nouvelles destinations;

- Les compagnies aériennes à vols fixes sont autorisées à partir de 1978 à utiliser des tarifs réduits sur les vols internationaux. Plus généralement, à partir de cette année les tarifs réduits sont autorisés à la discrétion des compagnies;

- En 1979, les compagnies charters incluant Wardair, qui ne touchait que les vols internationaux sont désormais autorisées à concurrencer Air-Canada et CPAL sur les principales routes internes;

- A partir de 1984, la distinction entre transporteurs nationaux, régionaux et locaux a disparu dans le sud canadien, c.à.d ils peuvent se déplacer librement dans cette partie du territoire. Notons que dans le nord, les réglementations demeurent plus ou moins inchangées;

- Les compagnies charters ont été autorisées à avoir des vols à horaires fixes;

- Un grand nombre de conditions sur les services (fréquences de vol, nombre d'arrêts, tailles et types d'aéronefs) ont disparues;

- Libéralisation des barrières à l'entrée et à la sortie du marché. Cette flexibilité a été initiée par Lloyd Axworthy en 1984 à travers sa nouvelle politique aérienne au Canada (New Canadian Air Policy). Comme il est stipulé dans ce document, cette nouvelle politique est une approche unique à la canadienne pour la dérèglementation;

- En 1985, Don Mazankowski a continué dans cette voie de dérèglementation. Il a publié le livre blanc: "Aller sans entraves: Un guide pour

la réforme des transports" (Freedom to move);

- En 1986, le bill C-126 relatif à la dérèglementation est déposé au parlement;

- En 1988, la dérèglementation est passée devant la chambre, et le "National Transportation Act of Canada" définit la nouvelle politique de dérèglementation.

Par ailleurs, la privatisation d'AC a été initiée au début de 1989, comme un maillon de plus de la chaîne de dérèglementation.

2. Les groupes de l'industrie aérienne:

Cette industrie est répartie en plusieurs groupes. Les critères⁽⁴⁾ opérationnels de répartition concernent les recettes et le trafic de passagers ou de marchandises. Il y a 9 groupes qui sont classés par ordre décroissant d'importance. Dans ce qui suit, on va définir les quatre groupes⁽⁵⁾ dont les compagnies offrent du transport aérien en commun, tant domestique qu'international. Les compagnies des autres groupes sont des petites compagnies locales qui opèrent à contrat, soit pour une catégorie déterminée de personnes ou de marchandises (avec qui elles ont des liens financiers ou sociaux), soit pour des vols spécialisés (tels que: surveillance aérienne, aérophotogrammétrie, publicité aérienne), ou encore des services aériens commercial d'aéro-club (c.à.d entraînement au vol ou vol récréatif).

- Groupe Un:

Ce sont les transporteurs aériens qui dans chacune des deux années précédant l'année en cours, ont transporté un million de revenu-passagers⁽⁶⁾ ou plus, et/ou 200.000 tonnes-revenus⁽⁷⁾ ou plus.

Les sept plus grands transporteurs font partie de ce groupe. Il s'agit généralement des grandes compagnies de transport aérien, dont les vols se font d'une façon régulière et non régulière au niveau national et international. Les tarifications employées couvrent aussi bien les taux fixes que les taux d'affrètement.

- Groupe Deux:

Ce sont les transporteurs aériens qui dans chacune des deux années précédant l'année en cours, ont transporté 50.000 revenus-passagers ou plus, et/ou 10.000 tonnes-revenus ou plus, et qui ne font pas partie du premier groupe. Ce sont généralement des transporteurs de moindre importance que les transporteurs du groupe I, mais qui ont à peu près les mêmes caractéristiques.

- Groupe Trois:

Ce sont les transporteurs aériens qui dans chacune des années précédant l'année en cours ont transporté 5000 revenus-passagers ou plus, et/ou 1000 tonnes revenus ou plus et qui ne font pas partie ni du premier ni du deuxième groupe.

Ce sont des transporteurs aériens ouverts au grand public, dont les prix et les points à desservir sont fixes. Toutefois, les compagnies de cette catégorie continuent à opérer tant sur le plan intérieur qu'international.

- Groupe Quatre:

Il s'agit des compagnies qui ne sont pas classées dans les autres groupes, et qui dégagent des revenus bruts de 250.000 dollars ou plus de l'exploitation de leurs activités, pour lesquelles elles sont titulaires d'un permis.

3. Le Marché:

Il y a trois acteurs principaux sur le marché aérien canadien, qui vont bientôt devenir deux, à savoir:

- Air Canada:

C'est l'un des plus grands transporteurs aériens au Canada. Elle est la première compagnie en importance dans le pays. Elle offre du transport aérien programmé et charter de passagers et de marchandises, dans 28 villes au Canada et 33 autres destinations internationales. Le service de transport de marchandises offre 62 destinations à l'intérieur et à l'extérieur du pays.

Elle offre aussi des services informatiques, d'entretien et de maintenance des aéronefs, des stages de formation pour les techniciens et pilotes à d'autres compagnies. Elle a aussi des services de carte de crédit (enRoute Card), de leasing, et de voyages organisés.

Sa flotte est composée de 111 aéronefs dans sa flotte, qui sont loin de suivre les développements technologiques dans ce domaine. Elle est engagée dans l'achat de 20 Airbus (A 320's), afin de la moderniser. Elle a 22.200 employés.

Air Canada a plusieurs participations dans des compagnies aériennes, tels que Air-Nova une entreprise des maritimes, Air Ontario, Austin Airways, Air B.C etc...(Cf. Tableau 3.1 à la fin de ce chapitre qui reproduit les acquisitions récentes dans l'industrie).

Comme suite au processus de dérèglementation, Air Canada a été récemment privatisée en octobre 1988. Le gouvernement fédéral ne détient désormais que 55% des actions de cette compagnie, le reste étant vendu au public. L'argent récupéré sera destiné au remboursement des dettes et au renouvellement de la flotte.

- Les lignes Aériennes Canadian International (LACI) ou "Canadian":

Cette compagnie regroupe PWA et les Lignes Aériennes du Canadien Pacifique (LACP). PWA (Pacific Western Airlines) a acquis LACP pour former LACI.

Les LACI offrent des services de transport aérien tant domestiques qu'internationaux pour passagers et marchandises dans 16 pays des 5 continents, et à 90 destinations. Elle offre aussi des services charters et des services contractuels. En plus, elle offre des services hôteliers, des voyages en groupe (Treasure Tours: résultat de la fusion de CPair Holidays, et Pacific Western Holidays), et des services de location de voitures. En plus, les LACI

offrent des services de leasing, d'entretien et de maintenance d'aéronefs, d'information météorologique et de formation de personnel aux autres transporteurs aériens. Les LACI ont 13.097 employés, et disposent de 82 aéronefs.

Elles partagent avec Air-Canada un système de réservation électronique "Gemini" (c'est une joint-venture 50%-50% qui a fusionné les systèmes de réservation "Pegasus" du LACI et celui d'Air-Canada "Reservac") qui permet à plus de 3500 agents de voyage de faire leurs réservations de vols, d'hôtels et de location de voiture.

Les LACI contrôlent maintenant plusieurs transporteurs régionaux tels que: Eastern Provincial, Nordair, Nordair-métro, Air-Alberta, Ontario-Express, Air Atlantic, Québecair...(Cf. Tableau 3.1).

Notons que les LACI desservent deux fois plus qu'Air-Canada au niveau des lignes domestiques. Les LACI sont les deuxième en importance après Air-Canada. Toutefois, leur fusion en cours avec Wardair peut tout au moins les rendre sur les mêmes pieds d'égalité.

- Wardair:

L'entreprise opère du transport aérien national et international à horaire fixe et charters pour passagers et marchandises sur une base contractuelle.

A travers ses succursales, l'entreprise assure des services d'entretien des aéronefs pour d'autres transporteurs locaux et extérieurs. Elle a des hôtels, et des activités de réassurances pour assurance de voyage.

Ce transporteur, spécialiste des vols nolisés, s'est transformé dès l'aube de la dérèglementation en une compagnie régulière pour les vols domestiques et étrangers. La flotte de Wardair est la plus performante et la plus moderne au pays.

Wardair vise la clientèle de vacances, en offrant des prix plus bas que ceux

de ses concurrents. Elle s'attache à avoir un avantage générique précis au niveau des prix. Il est à noter que Wardair et les LACI sont en voie de fusionnement.

Ainsi, ces grandes compagnies regroupent sous leurs ailes les principaux transporteurs aériens du pays, et contrôlent la quasi totalité du marché. En effet, Air-Canada et Canadian à elles seules contrôlent 80% du marché.

La concurrence entre ces géants du transport aérien est féroce, tant sur les lignes nationales qu'internationales. Ils se livrent à une guerre de prix remarquable, qui leur coûte toutes très cher. La prolifération des rabais, les dépenses de publicités et de promotion ne sont pas sans conséquences pour ces compagnies.

Les possibilités d'entrée dans le futur de nouvelles compagnies sur le marché nous semblent peu probables. Toutefois, on prévoit que la tendance des compagnies serait la recherche d'alliances pour bénéficier des effets de synergie avec des transporteurs aériens étrangers, et notamment américains puisque tout ce qu'il y a à faire au niveau national est fait.

Ces alliances vont concerner notamment des actions de marketing, et tout ce qui concerne les liaisons des lignes aériennes et le système de réservation. De ceci se trace l'évolution de l'industrie du transport aérien, tant sur le plan national qu'international, qui a commencé par une expansion de plus en plus accélérée, suivie de la dérèglementation, de la privatisation et enfin de la globalisation comme nous venons de le mentionner.

Sur la scène internationale, l'industrie aérienne canadienne occupe la sixième place selon les volumes de marchandises, et le nombre de passagers. Notons, qu'Air-Canada est classé 15ème et "Canadian" 19ème sur le marché mondial (8).

Le Canada peut s'attendre à un meilleur classement mondial dans les années

à venir, puisque la majorité de son revenu vient de l'exploitation de lignes internationales, qui sont les plus susceptibles à la croissance (9).

IV. REGLEMENTATION/DEREGLEMENTATION DE L'INDUSTRIE AERIENNE AU CANADA:

Nous avons parlé de la réglementation et de la dérèglementation d'une manière conceptuelle, dans les deux premiers chapitres de ce document. Ici, nous allons parler de ces phénomènes dans le cas spécifique de l'industrie du transport aérien au Canada.

1. Le Passage de la Réglementation à la Dérèglementation:

C'est à partir de 1930 que le gouvernement fédéral s'est vu responsable de la réglementation aérienne au Canada. Le coût élevé des aéroports, la protection de la souveraineté et le besoin d'empêcher une concurrence potentiellement destructive sont autant de facteurs qui ont nécessité un niveau d'appui et de contrôle que seul le gouvernement fédéral était en mesure d'assurer.

En 1937, la compagnie de la couronne Air-Canada (AC) a été créée . On l'a doté de tous les pouvoirs de monopoles. Graduellement, on a autorisé d'autres compagnies à s'installer sur le marché. Toutefois, le gouvernement a continué à exercer un contrôle restrictif, au niveau de la répartition des routes aériennes, des tarifs, et des conditions d'entrée et de sortie dans l'industrie. Air-canada disposait de tous les privilèges de protection.

Ce n'est qu'à partir de 1977 que le gouvernement s'est aperçu que le cadre législatif aérien remontait à plus de 20 ans, sans en être ajusté au fur des années. Il devient un obstacle au développement économique et social, à l'innovation et à la compétitivité dans l'industrie aérienne canadienne.

Ainsi une reréglementation qui a fini par se solder en une relaxation de la réglementation a vu le jour à partir de 1978. Elle a consisté en une ouverture vis à vis de la concurrence et a éliminé les protections dont bénéficiait jusque là Air-Canada.

2. Les pressions qui ont encouragé la dérèglementation:

Plusieurs éléments ont initié le processus de dérèglementation du transport aérien au Canada. Nous pouvons ainsi les récapituler de la manière suivante:

2.1. La dérèglementation aux Etats-Unis:

La dérèglementation de 1978 aux E-U a rendu la concurrence agressive dans ce pays. Les coûts des services aériens dans ce dernier ont baissé relativement aux coûts des services aériens au Canada.

Sachant que pour certaines routes aériennes, les deux pays se font concurrencer, les compagnies canadiennes ont senti le grand besoin de la relaxation de leur réglementation.

2.2. Des conditions commerciales difficiles:

La croissance du prix du carburant dans la période 1974 a incité les compagnies aériennes à acquérir de grands aéronefs, qui présentent des avantages de coûts à ce niveau. Toutefois, la période de crise économique dans le début des années 80 a non seulement augmenté les taux d'intérêt, ce qui a un effet sur le paiement des nouvelles flottes acquises mais elle a aussi fortement réduit le nombre de passagers. Tout ceci encourage l'exploitation des activités aériennes avec une plus grande marge discrétionnaire.

2.3. Des pressions du public:

Les services aériens sont utilisés de plus en plus par le public. Ce dernier a exercé une pression particulièrement forte sur l'industrie pour avoir un meilleur service, plus sécuritaire et à meilleur marché. Ceci ne peut se réaliser par la présence de règlements qui privilégient certaines compagnies sur

d'autres. Les premières ne vont se comporter pour satisfaire le marché, car elles sont protégées par le gouvernement.

2.4. La reformulation du rôle du gouvernement:

Au début des années 70, le rôle du gouvernement dans l'économie a été remis en cause. A partir de 1978, des études faites par le conseil économique du Canada, des agences fédérales et des académiciens ont conclu que les performances de l'industrie aérienne s'améliorent avec moins de réglementations, malgré que des aspects négatifs peuvent apparaître au niveau du travail et de la sécurité.

2.5. Des coûts additionnels:

Suite à la nouvelle optique du rôle du gouvernement, celui-ci a transféré certaines de ses responsabilités à l'industrie aérienne. Ceci s'est traduit par des surcoûts. Ces surcoûts transférés à l'industrie et à sa clientèle ont amené les compagnies aériennes à la nécessité de se rationaliser davantage, et à travailler dans des conditions plus compétitives. D'où la nécessité de limiter le contrôle.

3. Les aspects touchés par la dérèglementation:

Les réglementations se sont globalement assouplies aux niveaux suivants:

3.1. L'accès à l'industrie:

Toutes les restrictions sur les permis sont abolies. Tel est le cas du test de la commodité et de la nécessité publiques. Pour être agréés, les exploitants devront simplement se conformer aux disponibilités des règlements sur la sécurité, et présenter la preuve qu'ils ont contracté une assurance suffisante.

3.2. Le contrôle de la sortie:

Un préavis de 30 jours constitue la seule condition de sortie du marché, même si le transporteur est le seul à desservir une certaine route, et ceci contrairement aux obligations et pénalités avant la réforme réglementaire.

3.3. Libéralisation des tarifs:

La tarification est devenue graduellement à la discrétion des transporteurs. Il faut toutefois les mettre à la disposition du public pour fins d'information.

3.4. Libéralisation dans le financement et l'acquisition d'aéronefs:

L'objectif de laisser le libre choix à ces niveaux aux transporteurs aériens est de leur permettre de faire face aux conditions d'exploitation variables.

3.5. Fixation des routes aériennes:

L'exploitation des lignes aériennes internes n'est plus soumise à autorisation auprès des autorités. Quelques restrictions, de moins en moins importantes, demeurent présentes pour le transport aérien transcontinental.

4. Les Innovations Face à la Dérèglementation:

Les compagnies aériennes se sont orientées dans une politique de rationalisation avec l'avènement de la dérèglementation. Ils ont pris plusieurs initiatives pour diminuer les coûts, améliorer la productivité et accaparer agressivement les parts du marché.

Nous pouvons résumer les réactions des compagnies aériennes face à la dérèglementation dans les quatre niveaux suivants:

4.1. Au niveau du marketing:

Pour attirer les passagers, les compagnies aériennes offrent:

- De plus en plus de réductions pour stimuler le trafic;
- Des programmes de vols plus fréquents;
- Une plus grande variété de services à bord, notamment pour les premières classes et les classes affaires.

Pour améliorer leurs réseaux aériens, les compagnies se lancent dans:

- Des fusions ou des acquisitions avec d'autres compagnies aériennes pour desservir plus de points et compléter leurs services;
- Des accords de coopération avec d'autres compagnies pour l'expansion de leurs routes.

4.2. Au niveau financier:

- Vendre les aéronefs et les réacquérir en leasing pour créer des cash-flows.
- Acquérir ou investir dans des hôtels ou d'autres activités non aériennes pour diversifier leurs activités. L'objectif est d'étendre leur base de recettes et réduire le risque.

4.3. Au niveau de la gestion de la flotte:

- Acquérir les aéronefs qui sont efficaces en termes d'utilisation du carburant et qui en même temps permettent de faire face aux exigences de la variation du trafic.
- Changer les moteurs et l'intérieur des anciens aéronefs pour étendre leur durée de vie et leur capacité.
- Vendre ou mettre en leasing tout surplus dans les aéronefs ou dans les équipements.
- Uniformiser au maximum la flotte pour faciliter et simplifier les services d'entretien et de maintenance.
- Renégocier les contrats avec les constructeurs d'aéronefs pour faire face aux nouvelles conditions de dérèglementation.
- Travailler avec ces constructeurs pour développer des aéronefs plus appropriés au marché de la compagnie en question.
- Participer dans le capital de ces constructeurs, afin de jouer un rôle à ce niveau.

4.4. Au niveau des opérations:

Pour améliorer l'efficacité et l'efficacité opérationnelles, les compagnies aériennes adoptent les techniques suivantes:

- Augmenter l'utilisation des aéronefs à travers des programmes de vols réguliers et efficaces d'une part, et plus de vols charters d'autre part;
- Diminuer l'utilisation du carburant par le fait de voler dans des altitudes moins consommatrices de celui-ci, et en y cherchant les meilleurs coûts à travers des négociations avec les compagnies pétrolières;
- Consolider certaines activités d'entretien et de réparation avec d'autres compagnies pour diminuer les coûts fixes;
- Introduire davantage d'informatisation pour la gestion des sièges, des comptes à recevoir etc...

Afin d'améliorer la productivité des employés et réduire les coûts, les compagnies aériennes:

- Offrent davantage de formation et de recyclage à leurs employés;
- Négocient de nouvelles conventions collectives avec leurs employés pour de moindres salaires, mais avec une plus grande flexibilité dans le travail;
- Réduisent certains avantages sociaux coûteux en implantant à la place un système de participation aux profits, et de ventes d'actions aux employés.

V. CONCLUSION:

L'étude conceptuelle de l'industrie du transport aérien, nous a permis de voir les spécificités de cette industrie tant sur le plan de conception de service et d'exploitation, que sur le plan des intervenants.

L'étude de l'industrie aérienne dans le cas spécifique du Canada nous a permis de connaître les principaux acteurs sur ce marché et de voir l'importance des rôles joués par chacun.

En outre, nous avons décrit les principaux événements qui ont mené à la dérèglementation, ainsi que les différents aspects touchés par celle-ci. La dérèglementation a initié de nouvelles méthodes de gestion dans l'industrie aérienne, que ce soit au niveau de la flotte et des opérations ou au niveau marketing et financier que nous avons brièvement mentionné.

REFERENCES TROISIEME CHAPITRE.

(1). Pour le cas du Canada, il y a:

- Le centre de développement des transports.
- Le bureau Canadien de la sécurité aérienne.
- Le service de l'environnement météorologique.
- L'association des transporteurs aériens du Canada.
- Le comité des transporteurs aériens.
- Le groupe aviation.
- Le groupe aéroports.

Sur le plan international, on trouve les associations suivantes:

- L'organisme pour la surveillance météorologique mondiale.
- L'IATA.
- L'organisation internationale de l'aviation civile.

(2). Merrill Lynch, Canadian Airline Industry, December 1988, p.15.

(3). Pour plus de détails, référer à: Western Transportation Advisory Council, A special edition of the WESTAC newsletter, Vol 12, N°4, Nov.1986, pp10-3.

(4). Les critères de répartition de l'industrie changent d'une année à une autre, et notamment avec des événements qui affectent l'industrie. On va exposer les derniers critères adoptés par les autorités, tout en s'inspirant des anciennes définitions qui d'une part étaient en vigueur lors de la collecte et l'analyse des données, et qui sont plus précises d'autre part. Cf.annexe 1 pour plus de détails.

(5). On s'est contenté de définir ces 4 groupes seulement, car ils constituent la base de notre étude empirique.

(6). Revenu-passagers: C'est la moyenne pondérée du revenu dégagé par chaque passager, multipliée par le nombre de passagers durant une année.

(7). Tonnes-revenus: C'est la moyenne pondérée du revenu dégagé par chaque tonne de marchandises transportée, multipliée par le nombre de tonnes transportées durant une année.

(8). Source: International Air Transportation Association, US Civil Aeronautics Board.

(9). Merrill-Lynch, Canadian Airline Industry, December 1988, p.3.

Tableau3.1. Acquisitions et fusions récentes dans l'industrie aérienne canadienne.

Compagnies:	Participations:	Date:	%
AIR-CANADA	AIR NOVA	JUILLET'86	49
	AIR ONTARIO	JANVIER'87	75
	AIR B.C	FEVRIER'87	85
	NORTH.EXPRESS.MESSE.	JUIN'87	65
	GELCO EXPRESS	AOUT'87	100
	NORTH.TERRITORIAL.AIR	DECEMB'87	90
PWA/CANADIAN	CP.AIR	FEV'87	100
	NORCAN AIR	MARS'87	-
	AIR ATLANTIC	FEVRIER'86	45
	CALM AIR	JUILLET'87	45
	ONTARIO EXPRESS	JUILLET'87	49
	INTER-CANADIEN	SEPT.'87	35
CP.AIR	EASTERN PROV.AIRWAYS	SEPT.'84	100
	NORDAIR	DEC.'85	100
WARDAIR	CITY EXPRESS	SEPT.'88	

Source:Merrill Lynch, 1988, p.16.

QUATRIEME CHAPITRE.

LES OBJECTIFS DE LA RECHERCHE.

I. INTRODUCTION.....	130
II. OBJECTIF DE LA RECHERCHE.....	130
III. UTILITES DE L'ETUDE.....	132

I. INTRODUCTION:

Nous avons vu dans le premier chapitre qu'il y a plusieurs théories qui expliquent la réglementation. Citons à titre d'exemple la théorie de l'intérêt public, la théorie de l'intérêt privé, et la théorie dynamique. Ces théories ne sont pas convergentes ni au niveau de l'intention de la réglementation ni au niveau de ses conséquences.

Les insatisfactions vis à vis de la réglementation ont permis à un courant révisionniste d'amorcer le processus de dérèglementation. Dans le deuxième chapitre on a démontré que les écoles de pensée divergent aussi quant aux effets de la dérèglementation. Certains pensent que ses conséquences sont négatives, d'autres s'attendent à des effets positifs.

Dans ce contexte, nous avons opté pour une étude exploratoire. Nous nous sommes abstenus d'établir une causalité directe entre la dérèglementation et les résultats obtenus à cause de l'intervention d'autres facteurs dont l'isolation n'est pas facile. On peut citer à titre d'exemple l'expansion normale de l'industrie, le changement technologique dans le domaine de l'aéronautique, la récession économique de 81-83, et l'augmentation du prix du carburant.

II. OBJECTIFS DE LA RECHERCHE:

Notre objectif est de détecter, dans une perspective exploratoire, les variations majeures dans les performances:

- i). Opérationnelles;
- ii). et Financières;

de l'industrie du transport aérien au Canada, entre les périodes d'avant et d'après dérèglementation.

Dans le but d'explorer les changements qui ont affecté l'industrie aérienne

au Canada, on analysera en outre, les variations dans la structure de l'industrie entre ces périodes, que ce soit en terme du nombre d'entreprises ou en termes de parts de marché et de concentration des entreprises dans l'industrie.

Plus spécifiquement, les aspects suivants seront couverts:

- Une présentation des fondements théoriques et conceptuels de la réglementation et de la dérèglementation;
- Une analyse des caractéristiques générales du marché du transport aérien, et celles particulières au marché canadien;
- Une analyse de la structure industrielle du marché du transport aérien;
- Une analyse des caractéristiques opérationnelles majeures de l'industrie;
- Une analyse des principaux indicateurs de productivité et d'emploi au niveau de l'industrie;
- Une analyse des performances financières aux niveaux de l'industrie, des groupes de l'industrie et des compagnies dans l'échantillon;
- Et finalement, une analyse de la structure du capital de l'industrie, des groupes et des compagnies.

Nous nous sommes proposés la mission d'étudier ces variations sur:

- L'industrie en général;
- Des groupes de l'industrie;
- et un échantillon spécifique de compagnies.

Le but de cette démarche est de voir si des effets masqués au niveau de l'ensemble de l'industrie seraient plus faciles à cerner au niveau des groupes de l'industrie, ou au niveau de certaines compagnies en particulier.

Par ailleurs, sachant que les secteurs sont différenciés selon des caractéristiques spécifiques, d'après la classification de "Statistique Canada", cette approche nous permettra de mieux relier les effets de la dérèglementation avec ces caractéristiques.

D'autre part, notre objectif d'approfondir l'analyse avec un échantillon d'entreprises qui répond a des caractéristiques bien déterminées, nous permettra d'une part de voir si ces compagnies ont réagi de la même manière que leur secteur et que l'industrie, sinon tenter d'expliquer le pourquoi des choses. Cette méthode nous permettra, d'autre part de relier les effets de la dérèglementation aux caractéristiques propres de ces entreprises.

Il est à noter, que faute de disponibilité de données, l'analyse des caractéristiques opérationnelles va se limiter uniquement à l'industrie.

III. UTILITES DE L'ETUDE:

Nous avons décidé de travailler sur la dérèglementation du transport aérien pour au moins les raisons suivantes:

- La dérèglementation est un phénomène nouveau dont les conséquences ne sont pas encore évidentes;
- Les recherches académiques sur ce sujet demeurent un bien rare;
- Notre étude empirique porte sur l'industrie du transport aérien vu l'importance de ce secteur en général dans l'économie en terme de PNB, et son importance dans la société en terme de services rendus. Par ailleurs, ce secteur est généralement parmi les plus touchés par la dérèglementation, que ce soit aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne ou au Canada.

En outre, en choisissant cette industrie, on a décidé de travailler pour le cas du Canada pour les raisons suivantes:

- La dérèglementation constitue une préoccupation importante des pouvoirs publics dans ce pays;
- Le débat sur la dérèglementation est entouré de confusions et d'ambiguïtés, à cause du nombre limité d'études sur la dérèglementation au Canada;
- Même si le Canada s'est trouvé dans le courant de la dérèglementation, il n'y est pas encore à 100% engagé.

Notre étude et les résultats qu'elle dégage, malgré leur caractère exploratoire pourraient être utiles aux différents agents opérants sur le marché du transport aérien, aux agents de réglementation dans ce marché, ainsi qu'aux futurs étudiants et chercheurs intéressés par ce marché et par les effets de la dérèglementation.

CINQUIEME CHAPITRE.

METHODOLOGIE ET RESULTATS.

INTRODUCTION.....	137
I. METHODOLOGIE:.....	137
1. Période d'étude.....	137
2. Echantillon.....	139
3. Source de données.....	139
II. ANALYSE DU NOMBRE D'ETABLISSEMENTS.....	140
III. ANALYSE DES PARTS DU MARCHE ET DE LA CONCENTRATION.....	143
IV. ANALYSE DES INDICATEURS D'EXPLOITATION.....	148
V. ANALYSE DES INDICATEURS DE PRODUCTIVITE ET D'EMPLOI.....	150
VI. ANALYSE DES PERFORMANCES FINANCIERES.....	152
VII. ANALYSE DE LA STRUCTURE DU CAPITAL.....	157
CONCLUSION.....	160
REFERENCES DU CINQUIEME CHAPITRE.....	163

LISTE DES TABLEAUX.

Tableau 6.1: Comparaison du nombre d'entreprises aériennes dans l'industrie avant et après dérèglementation.....	141
Tableau 6.2: Comparaison du nombre d'entreprises aériennes dans les groupes de l'industrie avant et après dérèglementation.....	142'
Tableau 6.3: Comparaison des parts de marché des groupes de l'industrie avant et après dérèglementation.....	143'
Tableau 6.4: Parts de marché des sept grands transporteurs aériens pour les périodes avant et après dérèglementation.....	145
Tableau 6.5: Comparaison des parts de marché des compagnies de l'échantillon avant et après dérèglementation.....	146
Tableau 6.6: Rang des sept grands transporteurs aériens pour les périodes avant et après dérèglementation.....	147
Tableau 6.7: Comparaison des indicateurs d'exploitation dans l'industrie avant et après dérèglementation.....	149
Tableau 6.8: Comparaison des indicateurs de productivité et d'emploi dans l'industrie avant et après dérèglementation.....	151
Tableau 6.9: Comparaison des rendements de l'industrie avant et après dérèglementation.....	154
Tableau 6.10: Sens de variation des rendements dans l'industrie et les groupes entre les périodes avant et après dérèglementation.....	155
Tableau 6.11: Sens de variation des rendements dans les compagnies de l'échantillon entre les périodes avant et après dérèglementation.....	156

Tableau 6.12: Comparaison des niveaux d'endettement dans l'industrie et les groupes avant et après dérèglementation.....	158
---	-----

Tableau 6.13: Comparaison des niveaux d'endettement dans les compagnies de l'échantillon avant et après dérèglementation.....	159
--	-----

INTRODUCTION:

Dans le but de réaliser l'objectif de cette recherche qu'on s'est donné dans le chapitre quatre, soit une analyse de l'industrie du transport aérien pour les périodes avant et après dérèglementation, nous allons effectuer les analyses suivantes:

- L'analyse de la structure industrielle du marché du transport aérien;
- L'analyse des caractéristiques opérationnelles de l'industrie⁽¹⁾;
- L'analyse de productivité et de l'emploi dans l'industrie;
- L'analyse des performances financières de l'industrie, des groupes et des compagnies;
- L'analyse de la structure du capital de l'industrie, des groupes et des compagnies.

I. METHODOLOGIE:

Dans cette section, nous décrirons la période d'étude, l'échantillon et les sources de données.

1. Période d'étude:

A travers l'historique de la dérèglementation qu'on a exposé dans le troisième chapitre, on peut clairement voir que la dérèglementation n'est pas un événement qui a eu lieu en un instant précis. Il y avait eu plusieurs vagues de dérèglementation. Nous avons souligné dans le deuxième chapitre, qu'il ne s'agit même pas d'ailleurs de dérèglementation totale puisque ni la réglementation sociale, ni les territoires du nord ne semblent en être affectés. En effet, il ne s'agit que d'une relaxation des règlements qui prend de plus en plus de l'importance dans le temps.

Selon l'historique présenté dans le chapitre trois, il nous semble que deux années importantes se dégagent d'une manière plus ou moins évidente, à savoir:

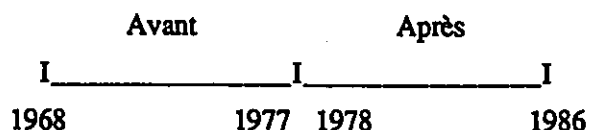
i). L'année 1978 puisque c'est à partir de cette année que les compagnies aériennes ont été autorisées à concurrencer Air-Canada, dont le statut a changé. Il y a moins de protectionnisme dans l'industrie et plus de libéralisation dans la tarification et dans la concurrence. Il y a enlèvement des barrières à l'entrée et à la sortie de l'industrie. Il y a allègement des conditions et des restrictions quant à l'acquisition des aéronefs et leur exploitation. C'est à partir de cette année, que les tarifs réduits sont devenus pratique courante dans le commerce aérien au Canada. Par ailleurs, la dérèglementation américaine durant cette année (The Deregulation Act of 1978) a affecté l'industrie aérienne canadienne. Tous ces éléments nous ont mené à penser qu'une relaxation substantielle de la réglementation a eu lieu en 1978.

ii). L'année 1984 marque le commencement de l'aspect légal du processus de dérèglementation. A partir de cette période, on a également observé une plus grande flexibilité dans les règlements, et ce notamment en matière de tarification.

Toutefois, il nous semble que ce n'est pas l'aspect légal de la dérèglementation qui risque d'affecter les caractéristiques opérationnelles et financières de l'industrie du transport aérien, mais c'est plutôt les pratiques dérèglementaires. C'est pour cela que nous avons pris, pour les fins de l'analyse, les deux périodes suivantes:

i). 1968-1977: Période d'avant dérèglementation; soit 10 ans.

ii). 1978-1986: Période d'après dérèglementation; soit 9 ans.



Cette répartition malgré son caractère peu précis permet néanmoins une division que nous jugeons la mieux représentative des deux périodes marquées par des caractéristiques différentes quant à la réglementation. Par ailleurs, elle a l'avantage d'être simple, puisqu'elle va nous permettre de comparer facilement certains paramètres avant et après dérèglementation. Par ailleurs, il serait intéressant de rappeler que WESTAC (Western Transportation Advisory Council)⁽²⁾ d'une part, et Statistique Canada⁽³⁾ d'autre part considèrent l'année 1978 comme l'année de début de dérèglementation au Canada.

Nous avons dû nous rendre à l'année 1986 (pour certaines données opérationnelles 1985) en raison de la disponibilité des données.

2. Echantillon:

Notre étude portera sur trois niveaux différents de l'industrie du transport aérien, à savoir:

- L'industrie du transport aérien dans son ensemble;
- Les quatre premiers groupes de l'industrie;
- Et un échantillon de sept entreprises composant le premier groupe.

Le choix des groupes et des entreprises est principalement motivé par la disponibilité des données.

3. LES SOURCES DE DONNEES:

Selon les besoins, nous nous sommes référés aux sources de données suivantes:

3.1. Pour les noms des compagnies et leurs historiques:

- "Million Dollar Directory" qui nous a donné le "Standard Industrial Classification" des compagnies aériennes;
- Le rapport du Conseil Economique du Canada, "Identifying and

measuring the impact of government ownership and regulation on airline performance", Discussion paper N°326, Mars 1987;

- "Moody's Transportation & International";
- Les bulletins de "Financial Post - Information Service";
- Les rapports annuels des compagnies;
- WESTAC (Western Transportation Advisory Council), rapport de Novembre 1986;

3.2. *Les caractéristiques d'exploitation ainsi que les caractéristiques de productivité et d'emploi* sont prises des rapports suivants de "Statistique-Canada":

- Rapport 51-205: Origine et destinations des passagers aériens;
- Rapport 51-002: Opérations des transporteurs aériens au Canada;
- Catalogue 51-501: Aperçu historique et statistique de l'aviation civile au Canada, 1986;
- Meryll-Lynch: "The Canadian Airline Industry", Decembre 1988.

3.3. *Les caractéristiques financières* de l'industrie, des groupes et des compagnies sont prises du rapport 51-206 de Statistique Canada: "Aviation Civile Canadienne".

Ces rapports sont annuels. Ainsi, nous nous sommes référés à ces derniers pour toutes les années relatives à notre période d'étude.

II. ANALYSE DU NOMBRE D'ETABLISSEMENTS:

Le nombre d'établissements opérant dans un marché constitue un des indicateurs majeurs de la concurrence sur ce marché. Les données disponibles considèrent ces établissements comme des entités économiques autonomes. Les participations croisées entre eux ne sont pas prises en ligne de compte.

Notons que les sorties et entrées sur ce marché des établissements seraient considérées le plus souvent comme un indicateur de la présence ou absence de

barrières à l'entrée.

Pour ces deux raisons, nous nous sommes proposés d'étudier le nombre d'établissements dans l'industrie du transport aérien, ainsi que l'évolution annuelle de ces nombres durant les périodes avant et après la dérèglementation.

Tableau 6.1. Comparaison du nombre d'établissements aériennes dans l'industrie avant et après dérèglementation.

	Industrie	
	Nbre	ΔNbre
Années		
Avant		
1968	117	-
1969	119	2
1970	119	0
1971	126	7
1972	121	-5
1973	130	9
1974	144	14
1975	145	1
1976	157	12
1977	173	16
Moy. Avant	135.1	5.6
Après		
1978	176	-3
1979	166	-10
1980	181	15
1981	567	386
1982	534	-33
1983	577	43
1984	580	3
1985	604	24
1986	683	79
Moy. Après	452	57
Sens Variation	+	+
Moy. Totale	285.2	29.8
F	22.2729	
Probabilité	0.0002	

Selon le tableau 6.1 le nombre d'établissements aériens dans l'industrie est passé en moyenne de 135 pour la période avant dérèglementation à 452 pour la période d'après. Il s'agit d'une augmentation importante statistiquement significative.

Nous remarquons que le nombre d'établissements dans l'industrie a augmenté régulièrement à un taux moyen de croissance de 4.5% avant la dérèglementation, alors que le taux a atteint 26.5% pour la période après dérèglementation. Ceci pourrait s'expliquer par l'enlèvement des barrières à l'entrée.

L'année 1981 marque l'importance de cette croissance, puisque le nombre d'établissements est passé de 181 en 1980 à 567 en 1981, soit 386 nouvelles établissements, ce qui correspond à un taux de croissance de 213.3%. Cette augmentation dans le nombre d'établissements vient particulièrement des 332 établissements qui ont pénétré le marché du groupe 4.

L'analyse au niveau des groupes telle qu'elle apparaît au tableau 6.2, laisse voir en général une croissance dans tous les groupes. Le taux de croissance n'est cependant pas le même pour tous les groupes.

C'est ainsi que nous signalons, que c'est le groupe quatre formé des plus petits établissements qui s'est vu accorder la plus grande croissance en termes d'établissements passant de 73 entreprises en moyenne pour la période avant dérèglementation à une moyenne de 332 pour la période d'après.

Il se trouve ainsi être le groupe qui a contribué le plus à la croissance du nombre d'établissements dans l'industrie.

Il est important de signaler aussi que le groupe un, formé des compagnies nationales, a vu son nombre passer de 2 durant la période de réglementation et allant jusqu'à la période 1980, à 7 pour la période après dérèglementation soit une addition de cinq compagnies.

Tableau 6.2. Comparaison du Nombre d'entreprises dans les groupes de l'indicateur Avant et Après Déreglementation.

	Groupe I			Groupe II			Groupe III			Groupe IV		
Années	Nbre	ΔNbre	% Ind	Nbre	ΔNbre	% Ind	Nbre	ΔNbre	% Ind	Nbre	ΔNbre	% Ind
Avant												
1968	2	-	1.7	4	-	3.4	29	-	24.8	82	-	70.1
1969	2	0	1.7	4	0	3.4	36	7	30.2	77	-5	64.7
1970	2	0	1.7	5	1	4.2	37	1	31.1	75	-2	63
1971	2	0	1.6	5	0	3.9	41	4	32.5	78	3	62
1972	2	0	1.6	5	0	4.1	47	6	38.8	67	-11	53.4
1973	2	0	1.5	5	0	3.9	58	11	44.6	65	-2	50
1974	2	0	1.4	5	0	3.5	78	20	54.2	59	-6	40.9
1975	2	0	1.4	5	0	3.4	74	-4	51	64	5	44
1976	2	0	1.3	5	0	3.2	72	-2	45.8	78	14	49.7
1977	2	0	1.2	5	0	2.9	74	2	42.8	92	14	53.1
Moy. Avant	2	0	1.5	4.8	0.1	3.6	54.6	4.5	37	73.7	1	5.5
Après												
1978	2	0	1.2	5	0	2.8	78	4	44.3	91	-1	51.7
1979	2	0	1.2	5	0	3	69	-9	41.6	90	-1	54.2
1980	2	0	1.1	4	-1	2.2	78	9	38.1	97	7	53.6
1981	7	5	1.2	9	5	1.6	122	44	21.5	429	332	75.7
1982	7	0	1.3	8	-1	1.5	109	-13	20.4	410	-19	76.8
1983	7	0	1.2	8	0	1.4	109	0	18.9	453	43	78.5
1984	7	0	1.2	8	0	1.4	102	-7	17.6	463	10	79.8
1985	7	0	1.1	10	2	1.6	126	24	20.9	461	-2	76.3
1986	7	0	1	10	0	1.5	164	38	24	502	41	73.5
Moy. Après	5.3	0.6	1.2	7.4	0.6	1.9	106.3	10	28	332.9	46	6.9
Sens Variation	+	+	-	+	+	-	+	+	-	+	+	+
Moy. Totale	3.6	0.3	1.3	6.1	0.3	2.8	79.1	7.1	32.3	196.5	22.1	61.6
F	17.89			13.4648			21.2155			20.369		
Probabilité	0.0006			0.0019			0.0003			0.0003		

III. ANALYSE DES PARTS DU MARCHE ET DE LA CONCENTRATION:

Pour compléter notre analyse de la structure de l'industrie du transport aérien, il est important de compléter l'analyse précédente sur le nombre d'entreprises avec une analyse des parts de marché.

Traditionnellement, l'analyse des parts de marché est effectuée au niveau des parts des entreprises. En raison de la disponibilité limitée des données au niveau des entreprises, nous avons décidé d'analyser les parts de marché en premier lieu au niveau des groupes, et en deuxième lieu au niveau de l'échantillon des compagnies pour lesquelles on a pu collecter les données.

Les résultats de l'analyse au niveau des parts de marché des groupes apparaissent sur le tableau 6.3. Il en ressort les parts de marché suivantes:

	G I	G II	G III	G IV
Avant Dérèglementation	74	12	11	3.3
Après Dérèglementation	78	7	12	3.1

qui dénotent principalement une augmentation de 4% dans la part de marché du groupe un, et une diminution de 5% dans la part de marché du groupe deux. Les deux autres groupes ont gardé approximativement leurs positions respectives sur le marché.

Notre analyse au niveau des parts de marché des entreprises portera sur les sept entreprises identifiées dans notre échantillon, et qui font toutes partie du groupe un des grands transporteurs.

Dans le tableau 6.4. on présente les résultats des parts de marché de la première compagnie, des quatre premières compagnies et de l'ensemble des sept compagnies du groupe un. Ceci nous permettra de mesurer la concentration dans le marché aérien.

La concentration industrielle implique qu'il faut calculer dans quelle mesure

Tableau 6.3. Comparaison des Parts de Marché des Groupes de L'Industrie Avant et Après Déréglementation.

	Groupe I		Groupe II		Groupe III		Groupe IV		Industrie
Années	Revenus*	% Ind	Revenus*	% Ind	Revenus*	% Ind	Revenus*	% Ind	Revenus*
Avant									
1968	494	80.2	39	6.4	51	8.3	32	5.1	616
1969	538	76.8	60	8.6	72	10.3	31	4.4	701
1970	628	77	86	10.6	73	8.9	29	3.5	816
1971	666	75.3	102	11.6	79	9	36	4.1	884
1972	755	74.2	120	11.8	105	10.7	33	3.3	1018
1973	884	72.8	155	12.8	134	11	41	3.4	1214
1974	1125	72.5	203	13	196	12.6	29	1.9	1553
1975	1289	70.3	252	13.7	254	13.8	38	2.1	1833
1976	1408	70.7	274	13.8	255	12.8	54	2.7	1991
1977	1581	69.4	333	14.6	298	13.1	67	3	2279
Moy. Avant	936.8	73.9	162.4	11.7	192.1	11.1	38	3.3	1291
Après									
1978	1788	69.2	379	14.7	348	13.5	70	2.7	2586
1979	2132	68.1	436	13.9	476	15.2	88	2.8	3132
1980	2586	67.3	494	12.9	660	17.2	100	2.6	3840
1981	3838	83.3	125	2.7	470	10.3	146	3.2	4649
1982	3882	84.2	122	2.6	463	10	146	3.2	4679
1983	3870	83.9	128	2.8	456	9.9	157	3.4	4676
1984	4215	83.9	145	2.9	484	9.6	183	3.6	5093
1985	4624	82.3	271	4.8	503	8.9	224	4	5621
1986	4870	81.4	342	5.7	601	10	168	2.8	5981
Moy. Après	3534	78.2	271.3	7	495.7	11.6	143	3.1	4443
Sens Variation	+	+	+	-	+	+	+	-	+
Moy. Totale	2177	75.9	214	9.5	314.8	11.3	88.3	3.2	2784

* En million de \$.

un petit nombre d'entreprises détient une proportion importante de la production de biens ou services d'une industrie donnée. Ces calculs sont destinés à faire ressortir jusqu'à quel point la structure de cette industrie peut être qualifiée de compétitive.

Le ratio de concentration C_n que l'on utilise dans cette recherche mesure la part du marché aérien détenue par un nombre n d'entreprises aériennes les plus importantes sur ce marché.

$$C_n = \sum_{i=1}^n P_i$$

où: - P_i est le ratio de la part de marché du $i^{\text{ème}}$ entreprise;

- n est le nombre d'entreprises les plus importantes considérées pour faire le calcul du ratio. Dans notre étude, n sera respectivement égal à 1, 4, et 7.

Ce ratio implique dans quelle mesure un petit nombre d'entreprises se partagent une forte proportion de l'activité économique d'une industrie. Il est utilisé de façon très extensive en raison de sa simplicité, et du fait qu'il est bien connu. Parmi ses attraits par rapport aux autres mesures de concentration, mentionnons qu'il se limite aux plus importantes entreprises dans un secteur, donc le plus souvent celles pour lesquelles les données sont plus facilement disponibles.

Tableau 6.4: Parts de marché des sept grands transporteurs aériens pour les périodes avant et après dérèglementation.

	La 1ère Cie	Les 4 1ères	Les 7 1ères	L'Industrie
Années				
Avant				
1968	62	82	80	100
1969	57	81	77	100
1970	58	83	77	100
1971	57	81	75	100
1972	57	79	74	100
1973	57	79	73	100
1974	54	78	73	100
1975	52	78	70	100
1976	53	78	71	100
1977	52	77	69	100
Moy. Avant	56	79.6	74	100
Après				
1978	51	78	69	100
1979	51	78	68	100
1980	50	80	67	100
1981	47	77	63	100
1982	47	78	84	100
1983	47	79	84	100
1984	46	77	84	100
1985	45	75	82	100
1986	44	74	81	100
Moy. Après	48	73.3	78	100
Sens Variation	-	-	+	
Moy. Totale	52	76.6	76	100

Sur la base de ces résultats, il semble qu'il y a plus de concentration dans l'industrie aérienne durant la période après dérèglementation. Le groupe un a un plus grand contrôle du marché durant cette période. Au sein de ce groupe, on a constaté une moindre concentration entre les compagnies⁽⁴⁾ puisque la première et les quatre premières compagnies ont vu leurs parts de marché

diminuer.

Dans le tableau 6.5 on présente les résultats des parts de marché pour toutes les compagnies de l'échantillon.

Tableau 6.5: Comparaison des parts de marché des compagnies de l'échantillon avant et après dérèglementation.

	Nordair			PWA			Wardair		
	Rev	%Grpe	%Ind	Rev	%Grpe	%Ind	Rev	%Grpe	%Ind
Années									
Avant									
1968				18	0.03	0.02	10	0.02	0.01
1969				32	0.05	0.04	13	0.02	0.01
1970	13	0.02	0.02	41	0.06	0.05	17	0.02	0.02
1971	17	0.02	0.02	45	0.06	0.05	19	0.02	0.02
1972	21	0.02	0.02	54	0.07	0.05	20	0.02	0.01
1973	28	0.03	0.02	69	0.07	0.05	28	0.03	0.02
1974	37	0.03	0.02	84	0.07	0.05	39	0.03	0.02
1975	45	0.03	0.02	102	0.07	0.05	70	0.05	0.03
1976	54	0.03	0.03	101	0.07	0.05	66	0.04	0.03
1977	62	0.04	0.03	125	0.08	0.05	78	0.05	0.03
Moy. Avant	35	0.03	0.02	67	0.07	0.05	36	0.03	0.03
Après									
1978	67	0.04	0.03	142	0.08	0.05	94	0.05	0.04
1979	101	0.05	0.03	162	0.08	0.05	154	0.07	0.05
1980	117	0.05	0.03	242	0.09	0.06	231	0.09	0.06
1981	134	0.03	0.03	310	0.08	0.07	245	0.06	0.05
1982	113	0.03	0.02	315	0.08	0.07	271	0.07	0.06
1983	141	0.04	0.03	321	0.08	0.07	254	0.07	0.06
1984	158	0.04	0.03	323	0.08	0.06	283	0.07	0.06
1985	183	0.04	0.03	343	0.07	0.06	329	0.07	0.06
1986	188	0.04	0.03	349	0.07	0.06	360	0.07	0.06
Moy. Après	134	0.04	0.03	279	0.08	0.06	247	0.07	0.05
Sens Variation	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Moy. Totale	81.9	0.034	0.02	167.4	0.07	0.05	136	0.05	0.04

Suite du tableau 6.5.

	AC			Eastern			CP air			Quebecair		
Années	Rev*	%Gipe I	%Ind	Rev*	%Gipe I	%Ind	Rev*	%Gipe I	%Ind	Rev*	%Gipe I	%Ind
Avant												
1968	388	0.78	0.62	9	0.01	0.01	107	0.21	0.17	6	0.01	0.01
1969	405	0.75	0.57	11	0.02	0.01	134	0.24	0.19	9	0.01	0.013
1970	478	0.76	0.58	13	0.02	0.01	150	0.23	0.18	9	0.01	0.011
1971	508	0.76	0.57	15	0.02	0.01	158	0.23	0.17	12	0.01	0.014
1972	583	0.77	0.57	17	0.02	0.01	172	0.22	0.16	14	0.01	0.014
1973	698	0.78	0.57	21	0.02	0.01	186	0.21	0.15	17	0.01	0.014
1974	849	0.75	0.54	29	0.02	0.01	277	0.24	0.17	24	0.02	0.015
1975	957	0.74	0.52	33	0.02	0.01	332	0.25	0.18	44	0.03	0.024
1976	1057	0.75	0.53	35	0.02	0.01	350	0.24	0.17	46	0.03	0.023
1977	1188	0.75	0.52	42	0.03	0.02	394	0.25	0.17	65	0.04	0.029
Moy. Avant	711	0.76	0.56	23	0.02	0.02	226	0.24	0.18	25	0.02	0.017
Après												
1978	1323	0.74	0.51	52	0.03	0.02	466	0.26	0.18	74	0.04	0.029
1979	1595	0.75	0.51	58	0.03	0.02	537	0.25	0.17	75	0.04	0.024
1980	1906	0.74	0.5	69	0.03	0.02	680	0.26	0.18	67	0.03	0.017
1981	2161	0.56	0.47	87	0.02	0.02	819	0.21	0.18	81	0.02	0.018
1982	2171	0.56	0.47	93	0.02	0.02	849	0.22	0.18	70	0.02	0.015
1983	2145	0.55	0.47	74	0.02	0.02	864	0.22	0.19	71	0.02	0.015
1984	2335	0.55	0.46	94	0.02	0.02	933	0.22	0.19	91	0.02	0.018
1985	2520	0.54	0.45	115	0.02	0.02	1007	0.22	0.18	127	0.03	0.023
1986	2636	0.54	0.44	122	0.03	0.02	1100	0.23	0.18	115	0.02	0.015
Moy. Après	2088	0.62	0.48	85	0.02	0.02	806	0.23	0.18	86	0.03	0.02
Sens Variation	+	-	-	+	x	x	+	-	x	+	+	+
Moy. Totale	1363.3	0.69	0.52	52.4	0.02	0.02	490.2	0.24	0.18	53.9	0.02	0.02

* En millions de dollars

Pour avoir une indication quant à la concurrence que se livre les entreprises concernées, nous avons examiné leur classement en terme de part de marché durant les années de l'étude. Les résultats de cette analyse se trouvent dans le tableau 6.6.

Tableau 6.6: Rangs des sept grands transporteurs aériens au Canada durant les périodes avant et après dérèglementation

	A C	Eastern	CP.air	Queb	Nordair	PWA	Ward
Années							
Avant							
1968	1	4	2	4		3	4
1969	1	4	2	4		3	4
1970	1	6	2	6	4	3	4
1971	1	6	2	6	4	3	4
1972	1	5	2	5	4	3	5
1973	1	6	2	6	4	3	4
1974	1	7	2	6	4	3	4
1975	1	7	2	5	5	3	4
1976	1	7	2	6	4	3	4
1977	1	7	2	4	4	3	4
Moy. Avant	1	5.9	2	5.2	4.1	3	4.1
Après							
1978	1	7	2	5	5	3	4
1979	1	6	2	6	5	3	3
1980	1	6	2	6	5	3	3
1981	1	6	2	6	5	3	4
1982	1	5	2	5	5	3	4
1983	1	6	2	6	5	3	4
1984	1	6	2	6	5	3	3
1985	1	6	2	6	5	3	3
1986	1	6	2	6	5	3	3
Moy. Après	1	6	2	5.8	5	3	3.4
Sens Variation	Stable	Perte	Stable	Perte	Perte	Stable	Gain
Moy. Totale	1	5.95	2	5.5	4.5	3	3.8

Nous remarquons sur la base des résultats du tableau 6.6. que Air-Canada occupe toujours le premier rang des transporteurs durant la période après dérèglementation. CP.air (Canadian Pacific airlines) et PWA (Pacific Western Airlines) ont gardé à leur tour leurs positions respectives dans l'industrie comme deuxième et troisième grands transporteurs aériens au Canada.

Selon le tableau 6.6, le changement majeur semble apparaître chez Wardair qui est passé du rang 4.1 à 3.4. Ce gain au niveau du positionnement de Wardair semble se faire aux dépens de Eastern, Quebecair et Nordair.

IV. ANALYSE DES INDICATEURS D'EXPLOITATION:

Sur la base de la littérature relative au transport aérien, nous avons sélectionné les indicateurs suivants en raison de leur pertinence particulière dans la caractérisation des activités d'exploitation de l'industrie:

1. Nombre de passagers;
2. Passagers-Kilomètres;
3. Nombre de passagers par heure de vol;
4. Volume de marchandises;
5. Tonnes-Kilomètres;
6. Tonnes-Kilomètres par heure de vol;
7. Volume de courrier;
8. Nombre d'heures de vol;
9. Nombre de mouvements;
10. Nombre d'accidents;
11. Nombre d'accidents par heure de vol.

Les définitions de ces indicateurs apparaissent dans l'annexe 3.

Dans le tableau 6.7. nous avons reproduit pour chacun des indicateurs la moyenne pour l'ensemble de la période, la moyenne pour la période avant

dérèglementation, et la moyenne après celle-ci, ainsi que le sens de l'écart entre les deux moyennes, la statistique F et le niveau de signification. Les données annuelles de ces indicateurs se trouvent dans l'annexe 4.

Tableau 6.7: Comparaison des indicateurs d'exploitation dans l'industrie avant et après dérèglementation.

	Moy.Tot	Moy.Av	Moy.apr	sens	F	Prob
Nombre de passagers('000)	20.661	16041	26435	+	32.227	0.00%
Passagers-Km('000 000)	33439	24287	44880	+	49.2967	0.00%
Nombre de passagers/H.de vol	8.83	7.61	10.35	+	27.5152	0.01%
Volume Marchandises('000Kg)	352081	304098	412059	+	14.3399	0.16%
Tonnes-Km('000000)	3904	2831	5246	+	52.4289	0.00%
Tonnes-Km/Heures de Vol	1664.1	1341.7	2067.1	+	32.8755	0.00%
Volume du courrier('000Kg)	52321	40968	66512	+	25.6185	0.01%
Nombre Heures de vol('000)	2294	2068	2576	+	9.9245	0.62%
Nombre de Mouvements	5656	5311	6087	+	2.8911	0.1084
Nombre d'Accidents	250	254	244	-	0.128	0.7255
Nbre Accidents/100.000H.Vol	11.4	12.8	9.2	-	14.7058	0.0016

Tous les indicateurs retenus à l'exception de ceux reliés à la sécurité aérienne ont démontré un accroissement positif dans la moyenne. Selon une analyse de la variance, sept sur neuf de ces accroissements étaient largement significatifs.

Dans le cas particulier de la sécurité aérienne, les indicateurs: nombre d'accidents et nombre d'accidents par 100.000 heures de vol semblent signaler une baisse dans la moyenne des accidents pour la période après

dérèglementation. Selon la valeur de F, résultat de l'analyse de la variance, l'indicateur le plus pertinent qui est le nombre d'accidents par 100.000 heures de vol semble dégager une diminution⁽⁵⁾ significative dans la moyenne.

Dans l'ensemble, le volume d'activité du secteur du transport aérien s'est accru de façon significative durant la période après dérèglementation, tout en améliorant la sécurité aérienne.

V. LES INDICATEURS DE PRODUCTIVITE ET D'EMPLOI:

Pour fins d'examen des caractéristiques de productivité et d'emploi, nous avons retenu les indicateurs suivants:

1. Nombre d'employés;
2. Marge d'exploitation par employé;
3. Tonnes-Kilomètres par employé;
4. Passagers-Kilomètres par employé;
5. Pourcentage des salaires dans les dépenses d'exploitation.

Une définition explicite de ces ratios se trouve dans l'annexe 3.

Tableau 6.8: Comparaison des indicateurs de productivité et d'emploi dans l'industrie avant et après dérèglementation.

	Moy.Tot	Moy.Av	Moy.apr	sens	F	Prob
Nombre d'Employés	38383	33965	43906	+	23.2115	0.02%
Marge d'Expl.par Employé(\$)	74428	37839	98236	+	55.1974	0.00%
Tonnes-Km/Employé	98521	81644	119616	+	45.367	0.00%
Passagers-Km/Empl('000000)	0.84	0.7	1.03	+	43.0156	0.00%
%Salaires dans Dép.d'Exp.	32.6	35.1	29.5	-	63.677	0.00%

Dans le tableau 6.8., nous avons reproduit les résultats de cette analyse. Tous les indicateurs à l'exception du pourcentage des salaires dans les dépenses d'exploitation dénotent un accroissement positif dans la moyenne de la période après dérèglementation.

Dans le cas du pourcentage des salaires dans les dépenses d'exploitation, l'accroissement est de nature négative. Selon l'analyse de variance, toutes les valeurs de F sont largement significatives.

Il en ressort ainsi que le secteur du transport aérien a dénoté une augmentation du nombre d'employés, et une productivité accrue durant la période après dérèglementation. Selon ces résultats, la rationalisation du secteur du transport aérien s'est manifestée beaucoup plus par une exploitation plus efficiente des facteurs de production, qu'au niveau du licenciement du personnel.

Ces résultats nous semble favoriser les thèses voulant que la dérèglementation entraîne un accroissement de l'emploi dans le secteur, et une meilleure productivité.

VI. ANALYSE DES PERFORMANCES

FINANCIERES:

Nous avons choisi d'évaluer les performances financières du secteur du transport aérien, en examinant les rendements des éléments suivants:

- Les ventes;
- Les actifs;
- Les capitaux propres;
- Les capitaux permanents.

Pour le calcul de ces rendements, nous avons adopté la méthode utilisée par le "Financial Post Investment Databank". Par ailleurs, certains ratios en raison de leur pertinence ont été calculé avant et après impôt.

Le schéma général qui suit a été adopté pour donner une définition opérationnelle des ratios utilisés dans l'étude:

Recettes d'exploitation	A
- Dépenses d'exploitation	B
= Revenu d'exploitation	C
+ Recettes hors exploitation	D
- Dépenses hors exploitation	E
- Intérêts	F
= Revenu avant impôts	G
- Impôts	H
= Revenu net	I
- Dividendes des actions privilégiés	J
= Bénéfice disponible aux actions ordinaires	K

Par ailleurs:

Dettes à court terme	L
+	
Dettes à long terme	M
+	
Capitaux propres	N
= Total de l'actif	O

1. Ratio de marge brute = Recettes d'exploitation/Ventes (C/A).
2. Ratio de rentabilité des ventes avant déduction de l'impôt = Revenu avant impôt/Ventes (G/A).
3. Ratio de rendement des actifs avant déduction de l'impôt = Revenu avant impôt/Total actifs (G/O).
4. Ratio de rendement des actifs après déduction de l'impôt = Revenu net/Total actifs (I/O).
5. Ratio de rendement des capitaux propres après déduction de l'impôt = Revenu net/Capitaux propres (K/N).
6. Ratio de rendement des capitaux permanents avant déduction de l'impôt = Revenu avant impôt/Capitaux Investis (G/(M+N)).
7. Ratio de rendement des capitaux permanents après déduction de l'impôt = Revenu net/Capitaux Investis (I/(M+N)).

Les analyses ont été effectuées aux trois niveaux suivants:

- L'industrie du transport aérien dans son ensemble;
- Les groupes de l'industrie;
- Les entreprises.

Les résultats de l'analyse au niveau de l'industrie apparaissent dans le tableau 6.9. Les détails de ce tableau récapitulatif se trouvent dans l'annexe cinq.

Tableau 6.9: Comparaison des rendements de l'industrie avant et après dérèglementation.

	Moy.Tot	Moy.Av	Moy.apr	sens	F	Prob
Rendements Ventes						
1. Recettes d'exp/Ventes nettes	0.1436	0.1882	0.0941	-	3.9776	0.0624
2. Rev.avant impôt/Vtes nettes	0.0173	0.0148	0.0201	+	0.1985	0.6616
Rendements Actifs						
3. Rev.avant impôt/Total actifs	0.0406	0.0125	0.0718	+	1.2881	0.2721
4. Rev.net/Total actifs	0.0099	0.0068	0.0134	+	0.984	0.3351
Rendements Cap.Propres						
5. Rev.net/Cap.Propres	0.047	0.0468	0.0471	+	0.0001	0.9938
Rendements Cap.Investis						
6. Rev.avant impôt/Cap.Investis	0.021	0.0152	0.0274	+	0.657	0.4288
7. Rev.net/Cap.Investis	0.0196	0.0267	0.0117	-	0.4298	5208

Selon cette analyse, seules les deux performances reliées à la marge brute des ventes (ratio 1), et le rendement après impôt des capitaux investis (ratio 7) ont enregistré une baisse dans la moyenne durant la période après dérèglementation. Le restant des ratios ont tous enregistré une variation positive dans la moyenne pour cette période.

A l'exception du ratio de la marge brute, tous les changements ont été non significatifs. Ceci nous porte à conclure que malgré la baisse du ratio de la marge brute due principalement aux effets de l'augmentation de la concurrence, de la récession économique durant les années 81-83 et de l'augmentation du prix du carburant; les performances financières de l'industrie du transport aérien sont demeurées statistiquement les mêmes pour les deux périodes.

L'analyse au niveau des groupes apparaît au tableau récapitulatif 6.10. Les détails de ce tableau se trouvent dans l'annexe 6.

Tableau 6.10: Sens de variation des rendements dans l'industrie et les groupes entre les périodes avant et après dérèglementation.

	Industrie	Secteur I	Secteur II	Secteur III	Secteur IV
Rendements Ventes					
1. Recettes d'exp/Ventes nettes.	- *	- *	+	- *	-
2. Rev.avant impôt/Vtes nettes	+	-	+ *	+	-
Rendements Actifs					
3. Rev.avant impôt/Total actifs	+	+	-	-	-
4. Rev.net/Total actifs	+	+	+ *	-	-
Rendements Cap.Propres					
5. Rev.net/Cap.Propres	+	+	+ *	-	+
Rendements Cap.Investis					
6. Rev.avant impôt/Cap.Investis	+	+	+	-	-
7. Rev.net/Cap.Investis	-	+	+ *	-	-

* = La variation est statistiquement significative.

Les groupes un et deux se sont comportés de la même manière que l'industrie. Toutefois, les performances du groupe deux semblent dégager des augmentations plus significatives.

Par contre, les performances financières des groupes trois et quatre ont évolué dans le sens opposé de ceux de l'industrie, et des groupes un et deux. Ces différences demeurent toutefois statistiquement non significatives.

Sur la base de ces résultats, nous sommes portés à conclure que les

performances des groupes ont été affectées de façons différentes, en raison principalement du nombre d'entreprises dans chaque groupe, de la taille de ces entreprises, leur stade de développement, le segment de marché qu'elle desserve et la concurrence qui y réigne.

Finalement, nous avons examiné les performances au niveau des entreprises retenues dans notre échantillon, et qui constituent le groupe un.

Les résultats de cette analyse apparaissent dans le tableau récapitulatif 6.11. Les détails de ce tableau se trouvent dans l'annexe numéro 7.

Tableau 6.11: Sens de variation des rendements dans les compagnies de l'échantillon entre les périodes avant et après dérèglementation.

	AC	CP.air	Nordair	Eastern	Que	PWA	Wardair
Rendements Ventes							
1. Recettes d'exp/Ventes nettes.	- *	- *	- *	-	- *	-	- *
2. Rev.avant impôt/Vtes nettes	+	-	- *	-	- *	+ *	-
Rendements Actifs							
3. Rev.avant impôt/Total actifs	+	-	-	-	- *	+	+
4. Rev.net/Total actifs	+ *	-	-	-	- *	+	-
Rendements Cap.Propres							
5. Rev.net/Cap.Propres	+	-	-	+	-	+ *	-
Rendements Cap.Investis							
6. Rev.avant impôt/Cap.Investis	+	-	-	+	- *	+	+
7. Rev.net/Cap.Investis	+ *	-	-	+	- *	+	-

* = La variation est statistiquement significative.

Sur la base de cette analyse, nous pouvons faire les remarques suivantes:

- Toutes les compagnies ont vu leur ratio de marge brute diminuer de façon significative durant la période après dérèglementation, à l'exception de PWA (Pacific Western Airlines) et Eastern dont la baisse n'est pas significative.

- Air-Canada et PWA (Pacific Western Airlines) ont vu leurs performances financières se comparer étroitement à celles de l'industrie. De plus, chacune des compagnies a vu deux de ses ratios de performances financières enregistrer des différences positives, statistiquement significatives durant la période après dérèglementation.

- Dans l'ensemble, PWA (Pacific Western Airlines) semble enregistrer les meilleures performances dans l'industrie.

- CP.air (Canadian Pacific airlines), Nordair, et Quebecair ont enregistré une baisse dans leur performance durant la période après dérèglementation. Ces baisses sont particulièrement significatives dans le cas de Quebecair.

Dans l'ensemble, il semblerait que les entreprises du groupe un n'ont pas vu leurs performances subir des effets homogènes, durant la période après dérèglementation.

VII. ANALYSE DE LA STRUCTURE DU CAPITAL:

En raison de l'importance particulière du facteur capital dans l'industrie du transport aérien, et en raison de l'importance de la structure du capital dans l'établissement du risque et des coûts de financement, nous avons décidé d'examiner le ratio suivant: Dette Totale/Actif Total pour voir s'il y a eu des changements dans les sources de financement durant la période après dérèglementation.

Les résultats de l'analyse pour l'industrie et les groupes apparaissent sur le tableau 6.12.

Tableau 6.12: Comparaison des niveaux d'endettement dans l'industrie et les groupes avant et après dérèglementation.

	Industrie	Groupe I	Groupe II	Groupe III	Groupe IV
Moy.Totale	0.8218	0.8421	0.7797	0.8035	0.7566
Moy.Avant	0.8592	0.8714	0.7799	0.8064	0.686
Moy.Après	0.7803	0.8096	0.7795	0.8002	0.8352
Sens Var	-	-	-	-	+
F	0.8447	0.4081	0	0.03	4.3679
Probabilité	0.3709	0.5315	0.9958	0.8645	0.052
Signification	-	-	-	-	+

Pour l'ensemble de l'industrie, environ 86 cents de chaque dollar d'actif sont financés en moyenne par la dette pour la période avant dérèglementation. On a enregistré une baisse de l'ordre de 8 cents par dollar, soit 78 cents de dettes en moyenne par dollar d'actif pour la période après dérèglementation. Selon une analyse de variance, cette baisse s'avère non significative.

Les résultats de l'analyse au niveau des groupes semblent indiquer que le groupe un a enregistré le même phénomène que l'ensemble de l'industrie, alors que les groupes deux et trois ont conservé la même structure du capital.

Finalement, le groupe quatre a enregistré une hausse significative dans son ratio d'endettement passant de 68.6 cents du dollar à 83.5 cents du dollar.

Nous remarquons que les moyennes du ratio d'endettement durant la période après dérèglementation sont beaucoup plus semblables que durant la période avant dérèglementation.

Tableau 6.13: Comparaison des niveaux d'endettement dans les compagnies de l'échantillon avant et après dérèglementation.

	Air-Canada	CP.air	Eastern	Nordair	Quebecair	PWA	Wardair
Moy.Totale	0.8803	0.8161	0.7398	0.7898	0.8409	0.7457	0.8423
Moy.Avant	0.9641	0.7774	0.7002	0.7514	0.7747	0.697	0.8343
Moy.Après	0.7871	0.8592	0.7749	0.5447	0.9144	0.7997	0.8513
Sens Var	-	+	+	+	+	+	+
F	42.6368	1.1883	3.1303	0.5953	2.1361	0.841	0.0424
Probabilité	0	0.2909	0.0972	0.451	0.1621	0.3719	0.8393
Signification	+	-	+	-	-	-	-

L'analyse au niveau des compagnies dont les résultats apparaissent au tableau 6.13. nous permet de signaler qu'à l'exception d'Air-Canada qui a enregistré une baisse significative dans son taux d'endettement passant de 96.4% à 78.7%, toutes les autres compagnies ont enregistré une augmentation non significative de leur taux d'endettement. Le comportement d'Air-Canada à cet effet, nous semble s'expliquer par le retrait graduel des garanties traditionnellement offerts par le gouvernement.

CONCLUSION:

L'analyse de l'industrie du transport aérien durant les deux périodes avant (1968-1977), et après (1978-1986) dérèglementation, nous a permis de tirer les conclusions suivantes:

1. Au niveau du nombre d'entreprises:

Il y a une augmentation du nombre d'entreprises dans l'industrie aérienne au Canada durant la période après dérèglementation. Cette augmentation semble affecter tous les groupes de l'industrie. Toutefois, le groupe quatre formé des petites compagnies s'est vu accorder la plus grande croissance. A première vue, ceci s'expliquerait par une baisse des barrières à l'entrée dans l'industrie, ce qui pourrait entraîner une concurrence accrue, notamment dans les groupes des petites compagnies.

2. Au niveau des parts de marché:

Il y a une augmentation de la part de marché du groupe un formé des grands transporteurs, et une baisse au niveau du groupe deux durant la période après dérèglementation.

Les grandes compagnies comme Air-Canada, CP.air (Canadian Pacific airlines) et PWA (Pacific Western Airlines) ont gardé leur rang sur le marché. Air-Canada est demeurée la compagnie la plus importante en terme de recettes. Toutefois, elle a vu se réduire sa part de marché durant la période après dérèglementation. Wardair est la seule qui semble améliorer sa position sur le marché, au dépens de Eastern, Quebecair et Nordair qui ont perdu leur rang sur le marché.

Sur la base de notre analyse, il semble qu'il y a plus de concentration dans l'industrie aérienne durant la période après dérèglementation. Le groupe un formé des grands transporteurs semble acquérir plus de contrôle du marché. Par contre, le pouvoir de contrôle est moindre entre les

compagnies de ce groupe.

3. Au niveau des indicateurs d'exploitation:

Le volume d'activité du secteur du transport aérien s'est accru significativement durant la période après dérèglementation, tout en améliorant la sécurité aérienne.

4. Au niveau de la productivité et de l'emploi:

Il y a une amélioration significative de la productivité durant la période après dérèglementation. Il semble également qu'il y a un accroissement de l'emploi. Ainsi, la rationalisation s'est manifestée beaucoup plus par une exploitation plus efficiente des facteurs de production qu'au niveau du licenciement du personnel.

5. Au niveau des performances financières:

Malgré une légère amélioration des performances durant la période après dérèglementation, dans l'ensemble les performances financières de l'industrie du transport aérien sont demeurées statistiquement les mêmes pour les deux périodes.

Il est à signaler toutefois, que les performances au niveau des groupes ont été affecté de façons différentes. Les groupes un et deux se sont comportés de la même manière que l'industrie ayant enregistrés une amélioration positive non significative. Les groupes trois et quatre ont évolué dans le sens opposé. Cette baisse est non significative. Notons que les améliorations du groupe deux sont généralement supérieures à celles du groupe un.

Plus spécifiquement, au niveau des compagnies, Air-Canada et PWA (Pacific Western Airlines) ont enregistré dans l'ensemble une amélioration

de leurs performances financières. Nordair, Quebecair et CP.air (Canadian Pacific airlines) ont enregistré plutôt une baisse. En général, les entreprises n'ont pas vu leurs performances subir des effets homogènes durant la période après dérèglementation. PWA (Pacific Western Airlines) semble enregistrer les meilleures performances dans l'industrie.

6. *Au niveau de la structure du capital:*

L'analyse au niveau de l'industrie semble montrer qu'il y a plus recours aux sources de financement internes durant la période après dérèglementation.

Au niveau des groupes, on a constaté que le recours à l'endettement a diminué dans le groupe un, mais qu'il a augmenté dans le groupe quatre .

Au niveau des compagnies, seule Air-Canada a fait face à une diminution de l'endettement durant la période après dérèglementation. Ceci pourrait éventuellement être expliqué par le retrait graduel des garanties offertes par le gouvernement à cette compagnie.

Nos résultats nous ont permis de conclure que la plupart des caractéristiques étudiées ont subi des changements durant la période après dérèglementation. Certains de ces changements ont été largement significatifs, au niveau du nombre d'entreprises opérant dans l'industrie, la productivité, l'emploi, le volume d'activités et la sécurité. Pour d'autres, telles que les performances financières et la structure du capital, leurs niveaux de signification variaient selon l'indicateur utilisé, et selon le niveau analysé.

En raison de la nature exploratoire de cette recherche, nos analyses ne nous permettaient pas d'expliquer les effets observés, en fonction du seul facteur dérèglementation. En effet, comme on l'a déjà mentionné dans le chapitre quatre, la présence de facteurs concurrentiels au facteur dérèglementation nous empêchait d'établir une causalité directe entre dérèglementation et les résultats observés.

REFERENCE DU CINQUIEME CHAPITRE

(1). Notons que dans le cadre des caractéristiques opérationnelles étudiées, nous avons omis d'étudier la qualité des services aériens durant les deux périodes. La raison principale consiste en la complexité de cette dimension. Les mesures proposées dans la littérature comme la congestion des aéroports, le retard des vols ou la perte de bagages sont insuffisantes. Des études spécifiques à ce niveau s'imposent, ce qui dépasse le cadre de notre mission dans cette recherche.

(2). WESTAC (Western Advisory Council of Canada), A New Threshold for Canadian Air Transportation, Vol 12, N° 4, Vancouver, B.C, November, 1988, p.19.

(3). Statistique Canada, L'Aviation au Canada: Aperçu Historique et Statistique de l'Aviation Civile, Catalogue 51-501, Hors série, 1985, p.84.

(4). La concentration a diminué à l'intérieur du groupe un, formé des sept grands établissements aériens pris séparément. Toutefois, ces établissements ont des participations croisées entre eux et avec ceux des autres groupes. Sur la base de ces participations et des fusions qui se sont manifestées après notre période d'étude, certains suggèrent qu'il s'agit en réalité d'un duopole qui contrôle plus de 80% des parts du marché durant la période après dérèglementation (Cf. Merrill-Lynch, Canadian Airline Industry, December 1988, p.18).

(5). L'un des principaux reproches que l'on a imputé à la dérèglementation est l'augmentation du nombre d'accidents engendré par celle-ci à cause de la course aux profits qui suppose une rationalisation dans les coûts dont ceux inhérents à la sécurité.

La mesure de cette variable va permettre de vérifier cette hypothèse. Toutefois, il est intéressant de rappeler que la sécurité aérienne peut être mesurée par d'autres indicateurs que ceux employés dans cette recherche. Nous citons à titre d'exemple l'âge et l'état de la flotte aérienne, ou les situations non sécuritaires observées et qui ne se sont pas traduits par des accidents (les miss-in).

Notre choix a été motivé par la disponibilité des données, et de la bonne approximation qu'offre l'indicateur que nous avons utilisé.

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE.

Averch, H. & Lebland, L. Johnson., (1962), *The Behavior of The Firm Under Regulatory Constraint*, American Economic Review, N° 52, pp 1052-69, December.

Aviation Directory of Canada, (1987), Mclean Hunter, April.

Backman, J., (1981), *Regulation and Deregulation*, Indianapolis: Bobbs-Merrill Educational Publication.

Bailey, Elizabeth E., (1973), *Economic Theory of Regulatory Constraint*, Lexington Books, Lexington, Mass.

Baldwin, Bob., (1986), *Libre-Echange, Dérèglementation, Privatisation*, L'Economie, Avril.

Baldwin, John R., (1975), *The Regulatory Agency and the Public Corporation: The Canadian Air Transport Industry*, Cambridge, Mass, Ballinger.

Baner, Charles, (1985), *Deregulation: Who Benefits, Who Pays?*, Canadian Labour, pp 13-7, January.

Barton, Stephen E., (1983), *Property Rights and Human Rights: Efficiency and Democracy as Criteria for Regulatory Reform*, Journal of Economic Issues, Vol 17, N° 4, pp 915-30.

Baumol, Willian et K. Klevoirck, (1970), *The Input Choices and Rate of Return Regulation: An Overview of the Discussion*, Bell Journal of Economics and Management Science, Vol N° 1, Autumn.

Baumol, W., E. Bailey and R. Willing, (1977), *Weak Invisible Hand Theorems on the Sustainability of Prices in a Multiproduct Monopoly*, American Economic Review, June.

Belanger, Gerard, (1980), *Les Fondements de L'Intersection de L'Etat*, Exposé présenté lors du congrès de l'Association des Economistes Québécois.

Bernstein, Leopart A., (1983), *Financial Statement Analysis: Theory, Application and Interpretation*, Chapitres 10, 11 & 19, third edition, Irwin.

Bernstein, Jeffrey I. et Green Christopher, (1980), *The Incidence of The Costs of Compliance With Government Regulation*, Technical report series, Economic Council of Canada, October.

Bernstein, Marver M., (1955), *Regulating Business of Independent Commission*, Princeton, N.J., Princeton University Press.

- Bernstein, Phillips, (1980), **Barriers to Entry and Quality Characteristics: Issues in the Regulation and Deregulation of Monopolies.**
- Bonsor, Norman, (1978), **The Development of Regulation in the Highway Trucking Industry in Ontario**, Toronto, Ontario Economic Council.
- Brennan, M.J., (1979), **The Pricing of Contingent Claims in Discret Time Models**, *Journal of Finance*, N° 34 , pp 52-68, March.
- Brownstein, Ronald, (1981), **Making the Worker Safe for the Workplace**, June 6, pp 692-94.
- Cairns, Robert D., (1980), **Rationales For Regulation**, Technical Report N° 2, Centre for the Study of Regulated Industries, McGill University, for the Economic Council of Canada.
- Cairns, Robert D., (1985), **Rent-Seeking, Deregulation and Regulatory Reform**, *Canadian Public Policy*, Vol 11, N° 3, pp 591-601.
- Caves, Richard, (1962), **Air Transport and its Regulators**, Cambridge: Harvard University Press.
- Chen, A.H, (1978), **A Theory of Corporate bankruptcy and Optimal Capital Structure**, *Handbook of Financial Economics*, Amsterdam, North Holland Publishing Co, pp 275-91.
- Chen H.Andrew, & Larry J.Merville, (1986), **An Analysis of Diversititure Effects Resulting From Deregulation**, *The Journal of Finance*, vol 12, N° 5, December.
- Cherkes, Friedman et Spirak, (1987), **The Desinterest in Deregulation: Comment**, *American Economic Review*, June.
- Dales, J.H., (1968), **Pollution, Property and Prices**, Toronto, University of Toronto press.
- Dales, J.H., (1975), **Beyond the Market Place**, *Canadian Journal of Economics*, vol 8, N° 4, pp 483-503, November.
- Doern, Bruce.G., (1979), **Rationalizing the Regulatory Decision Making Process: The Prospects for Reform**, Economic Council Of Canada, Working Paper N° 2, September.
- Douglas et Miller, (1974), **Economic Regulation of Domestic Air Transport: Theory and Policy**, The Brookings Institution, Washington, D.C.
- Economic Council of Canada, (1981), **Reforming Regulation**, Catalogue EC-22-93/1981E, Ottawa.
- Economic Council of Canada, (1979), **Responsible Regulation**, Ottawa.
- Edelman, (1964), **Symbolic Uses of Politics**, University of Illinois Press.

Elaine Walster, (1978), *Equity: Theory and Research*, Boston, Allyn and Bacon.

Furuboth, E. et Pejovich, S., (1974), *The Economics of Property Rights*, Ballinger Publishing Company, Cambridge: Mass.

Gagnon Jean Marie, & Khoury Nabil, (1987), *Traité de Gestion Financière*, Troisième édition, Gaëtan Morin Editeur, Chapitre 8.

Galai, D., & R.W. Masulis, (1976), *The Option Pricing Model and the Risk Factor of Stock*, *Journal of Financial Economics*, N° 3, pp 53-81, Jan-March.

Goldberg Victor, (1976), *Regulation and Administered Contracts*, *Bell Journal of Economics*, vol 7, N° 2, pp 426-48, Autumn.

Gomez-Ibanez, Oster et Rickell, (1983), *Airline Deregulation: What's Behind the Recent Losses*, *Journal of Policy Analysis and Management*, N°3, pp 74-89.

Greer, (1980), *Deregulation Fever Hits the Supreme Courts*, *The Nation*, December 20.

Grubel et Schwindt, (1977), *The Real Cost of the B.C. Milk Board*, Vancouver, The Fraser Institute.

Harberger, Arnold, (1954), *Monopoly and Resource Allocation*, *American Economic review*, N° 44, pp 77-87, May.

Hartle, Douglas G., (1979), *Public Policy Decision Making and Regulation*, Montreal, Institute for Research on Public Policy.

Hartle, Douglas & Mickael Trebilcock, (1982), *Regulatory Reform and the Political Process*, *Osgoode Hall Law Journal*, Vol 20, N° 4, pp 644-77, December.

Hartle, D.G., (1983), *The Theory of Rent-Seeking: Some reflections*, *Canadian Journal of Economics*, Vol 20, N° 4, pp 539-54, November.

Higgins, R.C. & L.D. Shall, (1975), *Corporate Bankruptcy and Conglomerate Merger*, *Journal of Finance*, N° 30, pp 93-113, March.

Hirshleiger, Jack, (1976), *Comments on Peltzman (1976)*, *Journal of Law and Economics*, Vol 19, N° 2, August.

Jordan, W.A., (1972), *Producer Protection, Prior Market Structure and the Effects of Government Regulation*, *Journal of Law and Economics*, vol 15, N° 1, April.

Joskow, Paul L. et Roger G. Noh, (1977), *Regulation in Theory and in Practice: An Overview*, Paper presented to the National Bureau of Economic Research, Washington, December.

Kolko, Gabriel, (1965), *Railroads and Regulation*, Princeton, N.J., Princeton University Press.

Krueger, Ameo, (1974), *The Political Economy of the Rent-Seeking Society*, *American Economic Review*, N° 64, pp 291 - 303.

Langetieg, T.C., (1978), *An Application of a Tree-Factor Performance Index to Measure Stockholder Gains from Mergers*, *Journal of Financial Economics*, pp 365-84, December.

Lebland, H.E, (1977), *Quality, Choice and Competition*, *American Economic Review* , N° 67, March.

Levinson, Marc, (1986), *The Verdict on Deregulation, The Economy*, November.

MacAvory et Sloss, (1967), *The Regulation of Transport Innovation*, New-York, Random House.

MacManus, John C., (1978), *On The New Transportation Policy After Ten Years*, Montreal, Institute for Research on Public Policy.

Maister, David H., (1978), *Technical and Organisational Change in a Regulated Industry*, Montreal, Institute for Research on Public Policy.

Mandelker, G., (1974), *Risk and Return: The Case of Merging Firms*, *Journal of Financial Economics*, pp 303-36, December.

Marcus et Goodman, (1986), *Airline Deregulation: Factors Affecting the Choice of the Firm Political Strategy*, *Policy Studies Journal*, Vol 15, N° 2, December.

McCormick, Shughart et Tollison, (1984), *The Desinterest in Deregulation*, *American Economic Review*, N° 74, pp 1075-79, December.

McKinnon, Ronald I., (1981), *How to Manage a Repressed Economy*, Princeton, N.J., Princeton University.

Merrill Lynch, (1988), *Canadian Airline Industry*, December, Toronto.

Michel A., & I. Shaked, (1984), *Airline Performance Under Deregulation: The Shareholder's Perspective*, *Financial Management*, pp 5-14, Summer.

Ministry of Consumer and Commercial Relations of Canada, *Memorandum to the Minister, Identifying opportunities for Deregulation and Cutting Red Tape*, by The Deregulation Committee, Toronto.

Mitnick, Barry M., (1980), *The Political Economy of Regulation: Creating, designing and removing regulatory reform*, Columbia University Press.

Moore, Albert Milton, (1971), *How Much Price Competition? The prerequisites of an effective Canadian Competition Policy*, Montreal, McGill-Queen's University Press.

Myers, S., (1972), *The Application of Finance Theory to Public Utility Rate Cases*, Bell Journal of Economics and Management Science, Spring.

Olley, Robert E., (1979), *The Impact of Regulation: Panel Discussion*, Canadian Public Policy, vol 4, Autumn.

Organisation pour la Coopération et le Développement Economique (OCDE), (1985), *Politique de la Concurrence Libérale*, Chap 6, Paris.

Organisation pour la Coopération et le Développement Economique (OCDE), (1986), *Politique de Concurrence et Dérèglementation*, Paris.

Owen et Braeutigam, (1978), *The Regulation Game*, Ballinger, Cambridge, Mass.

Panzar, J.C., (1975), *Regulation, Service, Quality and Market Performance: A Model of Airline Rivalry*, Memo 184, Center Res. Econ. Growth, Stanford University, January.

Panzar, John C. & Robert D. Willing, (1977), *Free Entry and the Sustainability of Natural Monopoly*, Bell Journal of Economics, vol 8, N°1, spring.

Peltzman, Sam, (1976), *Toward a more General Theory of Regulation*, Bell Journal of Economics and Management Science, Vol 5, N° 2, pp 335-58.

Perrakis, (1989), *Canadian Industry Organisation*, Prentice Hall, Chapitre 9, Forthcoming.

Peterson, R., & Peterson Mari A, (1981), *The Impact of Economic Regulation*, Economic Council of Canada, Working Paper N° 24, August.

Porter et Sagansky, (1975), *Information, Politics and Economic Analysis: The Regulatory Decision Process in the Air Freight Case*, Public Policy, Vol 24, Spring.

Posner, Richard A., (1971), *Taxation by Regulation*, Bell Journal of Economics and Management Science, Vol.2, N° 1.

Posner, Richard A., (1975), *The Social Costs of Monopoly and Regulation*, Journal of Political Economy, N° 83, pp 807-27, August.

Prichard, J. & Robert S., (1982), *Regulatory Reform: An Introduction*, Osgoode Hall Law Journal, Vol 20, N° 3, pp 427-32, September.

Priest, Margot, W.T Stanbury and Fred Thompson, (1980), *On the Defenition of Economic Regulation*, Stanbury Edition, pp 1-16.

Reschenthaler, G.B., (1978), **Direct Regulation in Canada: Some Policies and Problems**, Studies on Regulation in Canada, Montreal, Institute for Research on Public Policy.

Roberston, T., Ward W., & Caldwell W., (1982), **Deregulation: Surviving the transition**, Harvard Business Review, July-August.

Robert A. Dahl, and Charles E. Lindblan, (1953), **Politics, Economics and Welfare**, Harper and Row.

Robert Smith, (1976), **The Occupational Safety and Health Act: Its Good and Its Achievements**, American Enterprise, Institute for Public Research, Washington, D.C.

Sherer, F.M., (1980), **Industrial Market Structure and Economic Performance**, Rand McNally.

Sheshinski, Eytan, (1976), **Price, Quality and Quantity Regulations in Monopoly**, *Economica*, 43, May.

Shmalensee R., (1975), **Comparative Static Properties of Regulated Airline Oligopolies**, *Bell Journal of Econ*, N° 8, pp 565-76, Autumn.

Schultz, Richard, (1979), **The Impact of Regulation: Panel discussion**, *Canadian Public Policy*, vol 4.

Shultz, Richard, (1979), **Federalism and the Regulatory Process**, Montreal, Institute for Research on Public Policy.

Shultz, Richard, (1982), **Regulatory Agencies and the Dilemmas of Delegation**, Toronto, University of Toronto Press.

Schwartz, Lloyd, (1981), **Administration Convinced Regulatory Reform is Good Economics**, *Electronic News*, N° 27, May 11.

Smith, Philip, (1987), **The Battle for Canada**, *Canadian Aviation*, May.

Soulié Daniel, (1984), **Les Problèmes de la Dérèglementation aux Etats-Unis**, *Revue Française d'Etudes Américaines*, N° 21-22, Novembre.

Spence, A.M, (1975), **Monopoly, Quality and Regulation**, *Bell Journal of Economics*, Vol 6, Autumn.

Spiller, P.T., (1983), **The Differential Impact of Airline Regulation of Individual Firms and Markets: An Empirical Analysis**, *The Journal of Law and Economics*, N° 26, pp 655-6.

Stambury, W.T., (1980), **Notes On Some Theories of Government Regulation**, *Economic Council of Canada*, pp 100-10.

Statistique Canada, (1985), *L'Aviation au Canada: Aperçu Historique et Statistique de l'Aviation Civile*, Catalogue 51-501, Hors série.

Stigler, G. et Clair Friedland, (1962), *What Can Regulators Regulate*, Journal of Law and Economics, vol 5, N° 1, April.

Stigler, George J., (1971), *The Theory of Economic Regulation*, Bell Journal of Economics and Management Science, N° 2, pp 3-21, Spring.

Thackray, John, (1985), *America's Deregulation Debacles*, La Revue Management Today, Londres, May.

Thompson, A.R., (1976), *Natural Resource Revenue Sharing: A Dissenting View*, Vancouver, UBC press.

Thompson, Fred, (1980), *Regulatory Reform and Deregulation in the United-States*, Stanbury edition, pp 193-238.

Thurow, Lester, (1980), *The Zero Sum Society*, New-York, Basic Books.

Tollison, Robert D., (1982), *Rent-Seeking: A Survey*, Kyklos, N° 35, pp 575-602.

Tullock, Gordon, (1967), *The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft*, Western Economic Journal, N° 5, pp 224-32, June.

Vander Weide et H. Zalkind, (1981), *Deregulation and Oligopolistic Price-Quality Rivalry*, American Economic Review, pp 145-54, March.

Viscusi, W.Kip, (1983), *Frameworks for Analysing the Effects of Risk and Environmental Regulations on Productivity*, American Economic Review, Vol 73, N° 4, pp 793-801.

Warren, J.Samuels & James D.Shaffer, (1982), *Deregulation: The principal Inconclusive Arguments*, Policy Studies Review, N° 3, pp 463-69, December.

Western Transportation Advisory Council (WESTAC), (1988), *A New Threshold for Canadian Air Transportation*, Vol 12, N° 4, Vancouver, B.C, November.

William, H.Miller, (1983), *Victory in Regulation Reform*, Industry Week, N° 218, pp 56-7, Dec 8.

Wilson, James, (1974), *The Politics of Regulation*, The Brookings Institution.

Wolf, Charles, (1979), *A Theory of Nonmarket Failure: Framework For Implementation Analysis*, Journal of Law and Economics, Vol 22, N°1, April.

ANNEXES

Annexe 1: Définitions des critères de répartition des groupes du secteur du transport aérien au Canada.

Annexe 2: Données de base de l'industrie du transport aérien, des groupes de l'industrie, et des compagnies de l'échantillon durant les périodes avant et après dérèglementation.

Annexe 3: Définitions des variables utilisées dans l'étude empirique.

Annexe 4: Données annuelles des caractéristiques d'exploitation, de sécurité et d'emploi de l'industrie du transport aérien durant les périodes avant et après dérèglementation.

Annexe 5: Valeurs annuelles des ratios de rendement et d'endettement de l'industrie du transport aérien, des groupes de l'industrie, et des compagnies de l'échantillon durant les périodes avant et après dérèglementation.

Annexe 6: Tableaux des ratios de rendement par groupe de l'industrie durant les périodes avant et après dérèglementation.

Annexe 7: Tableaux des ratios de rendement par compagnie de l'échantillon durant les périodes avant et après dérèglementation.

ANNEXE 1.

*** Définitions des critères
de répartition des groupes
du secteur du transport
aérien au Canada.**

NIVEAUX DES TRANSPORTEURS AÉRIENS

1) Dans le cadre de la tenue des livres de comptabilité, de la préparation des formules et de la communication des données statistiques et financières, les transporteurs aériens canadiens seront affectés aux niveaux suivants:

a) le niveau I comprend tout transporteur aérien qui, dans chacune des deux années précédant l'année prise en considération,

i) était titulaire d'un permis l'autorisant à exploiter un service aérien commercial de la classe 1, 2, 3, 4, 8, 9-2, 9-3 ou 9-4, au moyen d'aéronefs à voilure fixe,

ii) a transporté, en vertu des permis visés au sous-alinéa (i),

A) au moins 500 000 passagers embarqués,

B) au moins 100 000 tonnes de marchandises embarquées
ou

C) les passagers et les marchandises visés aux dispositions (A) et (B), et

iii) a tiré des recettes brutes annuelles d'au moins 500 000 \$ de l'exploitation de tous ses services aériens commerciaux autorisés;

b) le niveau II comprend tout transporteur aérien non classé au niveau I établi à l'alinéa a), qui, dans chacune des deux années précédant l'année prise en considération,

i) était titulaire d'un permis l'autorisant à exploiter un service aérien commercial de la classe 1, 2, 3, 4, 8, 9-2, 9-3 ou 9-4, au moyen d'aéronefs à voilure fixe,

ii) a transporté, en vertu des permis visés au sous-alinéa (i),

A) plus de 50 000 passagers embarqués,

B) plus de 10 000 tonnes de marchandises embarquées, ou

C) les passagers et les marchandises visés aux dispositions (A) et (B), et

iii) a tiré des recettes brutes annuelles d'au moins 500 000 \$ de l'exploitation de tous ses services aériens commerciaux autorisés;

2) Le Comité peut attribuer à un titulaire qui fait partie d'un groupe de titulaires associés et qui est dirigé

- a) par un autre titulaire de ce groupe, ou
- b) par une personne autre qu'un titulaire,

un niveau d'imputabilité établi d'après l'ensemble des recettes brutes annuelles provenant de l'exploitation des services aériens commerciaux autorisés, d'après le nombre total de tonnes de marchandises embarquées ou de passagers embarqués annuellement, ou d'après l'ensemble des permis détenus par chacun ou certains des titulaires du groupe.

3) Lorsqu'un titulaire a, avec l'assentiment du Comité, conclu un contrat de service avec un autre transporteur aérien en vertu duquel celui-ci accepte d'exploiter un service aérien commercial au nom du titulaire, le Comité attribue à cet autre transporteur aérien un niveau d'imputabilité établi selon

- a) les classes,
- b) les recettes brutes annuelles obtenues, et
- c) le nombre de tonnes de marchandises embarquées ou de passagers embarqués transportés annuellement,

dans le cadre de tous les services aériens commerciaux exploités par cet autre transporteur aérien. Celui-ci devra remplir et déposer auprès du Comité tous les états afférents aux services susmentionnés, à moins que le Comité ne demande au titulaire de continuer à présenter ses états et rapports comme si aucun contrat de service n'avait été conclu.

4) Sous réserve du paragraphe (5), le Comité attribue à un transporteur aérien canadien qui n'était pas autorisé à exploiter un service aérien commercial immédiatement avant la délivrance d'un permis,

- a) le niveau IV; ou
- b) le niveau d'imputabilité établi selon la classe ou le type de service aérien commercial qu'il est autorisé à exploiter.

5) Le Comité peut, au moment de délivrer un permis ou de modifier un permis existant, attribuer à un transporteur aérien canadien un niveau d'imputabilité établi selon

c) le niveau III comprend tout transporteur aérien non classé au niveau I, II, V, VI ou VII établis respectivement à l'alinéa a), b), e), f) ou g), qui,

i) au cours de l'année prise en considération, était autorisé à exploiter un service aérien commercial de la classe 1, 2, 8 ou 9-2, au moyen d'aéronefs à voilure fixe, ou

ii) dans chacune des deux années précédant l'année prise en considération, a tiré des recettes brutes annuelles d'au moins 500 000 \$ de l'exploitation de tous ses services aériens commerciaux autorisés;

d) le niveau IV comprend tout transporteur aérien qui, dans l'une ou l'autre des deux années précédant l'année prise en considération, a tiré des recettes brutes annuelles inférieures à 500 000 \$ de l'exploitation de tous ses services aériens commerciaux autorisés, sauf

i) un transporteur aérien qui, au cours de l'année prise en considération, était autorisé à exploiter un service aérien commercial de la classe 1, 2, 8 ou 9-2, au moyen d'aéronefs à voilure fixe,

ii) un transporteur aérien classé au niveau V, VI ou VII établis respectivement à l'alinéa e), f) ou g), et

iii) un transporteur aérien qui demeure au niveau I, II ou III en vertu du paragraphe (6);

e) le niveau V comprend, indépendamment des recettes obtenues, tout transporteur aérien qui, au cours de l'année prise en considération, était autorisé à exploiter

i) uniquement un service aérien commercial de la classe 7, au moyen d'aéronefs à voilure fixe, ou

ii) uniquement un service aérien commercial de la classe 7, au moyen d'aéronefs à voilure fixe, et un service aérien commercial de la classe 6;

f) le niveau VI comprend, indépendamment des recettes obtenues, tout transporteur aérien qui, au cours de l'année du rapport, ne détenait qu'un ou plusieurs permis l'autorisant à exploiter des services aériens commerciaux de la classe 6; et

g) le niveau VII comprend, indépendamment des recettes obtenues, tout transporteur aérien qui, au cours de l'année du rapport, ne détenait qu'un ou plusieurs permis l'autorisant à exploiter un ou la totalité des services aériens commerciaux de la classe 4, 9-4, 5 ou 9-5, lesdits services étant limités à répondre aux besoins en transport nécessaire à l'exploitation des camps touristiques.

- a) les recettes brutes annuelles prévues provenant de l'exploitation de tous les services aériens commerciaux qu'il est autorisé à exploiter;
 - b) le nombre de tonnes de marchandises embarquées ou de passagers embarqués qu'il prévoit transporter annuellement dans le cadre de tous les services aériens commerciaux de la classe 1, 2, 3, 4, 8, 9-2, 9-3 ou 9-4, au moyen d'aéronefs à voilure fixe, qu'il est autorisé à exploiter; ou
 - c) une combinaison des recettes, des passagers ou des marchandises visés aux alinéas a) et b).
- 6) Par dérogation aux alinéas (1) a) à d), lorsqu'un transporteur aérien se voit attribuer un niveau d'imputabilité établi selon
- a) les recettes brutes annuelles réelles ou prévues provenant de l'exploitation de tous les services aériens commerciaux qu'il est autorisé à exploiter,
 - b) le nombre réel ou prévu de tonnes de marchandises embarquées ou de passagers embarqués transportés annuellement dans le cadre de tous les services aériens commerciaux de la classe 1, 2, 3, 4, 8, 9-2, 9-3 ou 9-4, au moyen d'aéronefs à voilure fixe, qu'il est autorisé à exploiter, ou
 - c) une combinaison des recettes, des passagers ou des marchandises visés aux alinéas a) et b),
- le transporteur aérien continue de se voir attribuer ce niveau d'imputabilité à moins qu'il ne réponde aux conditions applicables au niveau établi pendant deux années consécutives.
- 7) Les relevés mentionnés dans l'article 147(14) du Règlement sur les transporteurs aériens contiendront les informations décrites dans la colonne II de l'annexe X du RTA en face du numéro de relevé approprié figurant dans la colonne I de ladite annexe et peuvent être obtenus du Centre des statistiques de l'aviation, Ottawa, KIA ON9.

ANNEXE 2.

*** Données de base de l'industrie du transport aérien, des groupes de l'industrie, et des compagnies de l'échantillon durant les périodes avant et après dérèglementation. (Les valeurs sont en milliers de \$).**

CIE-INDUSTRIE

DATA	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
OPERATING INCOME	539,713	539,467	532,242	556,410	576,312	580,485	570,946	566,502	555,456	514,655	5161,944	5160,533	5183,013	5154,478	5113,194	567,023	5161,117	5101,431	5242,400
DEPRECIATION	551,420	569,800	578,600	592,596	599,743	5113,215	5141,439	5169,741	5172,477	5173,317	5176,532	5192,161	5229,002	5271,815	5299,802	5287,185	5308,087	5339,815	5335,865
NET SALES	5616,377	5701,247	5815,796	5884,404	51,017,746	51,214,069	51,552,644	51,833,207	51,991,318	52,279,073	52,585,778	53,131,487	53,840,107	54,648,846	54,619,430	54,675,710	55,002,589	55,671,310	55,980,819
NET AS INCOME	523,530	59,399	5515	519,483	540,536	539,691	51,501	523,976	5134,376	510,802	5164,395	5146,318	5175,861	590,903	51176,109	5122,787	5188,392	5122,048	5100,502
TOTAL ASSETS	5742,744	5'68,165	51,124,823	51,229,275	51,325,836	51,614,701	52,021,344	52,189,796	52,031,693	52,152,391	52,637,096	53,276,128	53,762,902	54,589,353	54,851,150	55,306,793	55,654,154	55,912,174	56,979,483
COMMON EQUITY	5108,974	5118,397	5133,561	5157,996	5181,157	5197,210	5217,102	5202,135	5176,937	5241,413	5207,793	5282,882	5307,832	5371,179	5389,086	54,309,261	54,491,619	54,501,367	54,430,182
LIABILITIES	5143,935	5188,079	5226,154	5258,779	5274,877	5407,513	5458,771	5532,133	5565,405	5671,326	5707,644	5905,337	51,057,104	51,799,983	51,509,287	51,481,424	51,616,891	51,733,098	51,810,092
NON CURRENT LIABILITIES	5489,335	5667,744	5765,108	5832,550	5869,852	51,009,978	51,325,471	51,450,027	51,289,352	51,289,652	51,761,658	51,531,908	51,817,965	52,316,240	52,449,435	52,510,472	52,538,289	52,702,713	53,481,436
NET INCOME	511,971	52,454	517,349	511,591	521,406	522,499	53,116	188,550	5116,374	539,105	596,667	591,412	5105,529	544,806	51801,580	5113,454	519,478	53,986	5188,783

PARAMETERS

OPERATING INCOME-DEPRECIATION	591,333	5408,467	5110,847	5149,206	5176,055	5193,700	5212,405	5272,743	5272,933	5312,352	5338,476	5352,694	5412,095	5426,293	5286,698	5354,210	5469,204	5441,746	5578,245
-------------------------------	---------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

CIE-MINEAU 1

DATA	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
OPERATING INCOME	\$35,945	\$30,141	\$27,414	\$37,604	\$58,216	\$57,710	\$47,761	\$42,097	\$56,419	\$110,040	\$178,333	\$130,438	\$110,036	\$106,765	(149,141)	\$70,275	\$110,232	\$51,616	\$211,535
DEPRECIATION	\$41,594	\$54,721	\$67,514	\$15,419	\$80,559	\$89,947	\$112,739	\$127,338	\$155,887	\$134,017	\$137,810	\$139,340	\$166,685	\$218,746	\$245,072	\$233,410	\$248,431	\$279,554	\$271,013
NET SALES	\$494,376	\$518,169	\$677,847	\$666,286	\$755,410	\$883,831	\$1,125,369	\$1,288,986	\$1,407,537	\$1,581,747	\$1,788,416	\$2,137,093	\$2,586,303	\$3,837,896	\$3,887,781	\$3,869,801	\$4,715,198	\$4,623,685	\$4,870,435
PERIAR INCOME	\$71,767	\$10,278	(180)	\$7,103	\$26,887	\$70,271	(113,865)	(156,195)	(111,475)	\$49,244	\$173,714	\$179,963	\$116,456	\$85,458	(1131,002)	(139,727)	\$45,074	(158,074)	\$89,757
TOTAL ASSETS	\$579,502	\$751,260	\$884,538	\$986,719	\$1,031,212	\$1,270,995	\$1,472,047	\$1,671,474	\$1,457,670	\$1,577,588	\$1,689,145	\$2,051,060	\$2,370,369	\$3,618,490	\$3,845,786	\$4,790,107	\$4,559,280	\$4,800,405	\$5,716,183
CURRENT EQUITY	\$60,188	\$67,588	\$80,469	\$84,738	\$98,957	\$97,995	\$94,277	\$67,939	\$40,995	\$68,179	\$495,555	\$555,781	\$607,476	\$783,470	\$686,884	\$1,019,980	\$1,214,570	\$1,704,328	\$1,313,686
LONG-TERM LIABILITIES	\$97,818	\$177,705	\$159,760	\$170,180	\$188,927	\$294,059	\$304,196	\$353,711	\$176,794	\$411,412	\$436,867	\$555,705	\$673,975	\$1,107,110	\$1,16,007	\$1,118,064	\$1,718,011	\$1,360,807	\$1,414,105
NON-CURRENT LIABILITIES	\$421,475	\$556,466	\$644,809	\$731,607	\$743,333	\$873,940	\$1,073,655	\$1,171,773	\$1,035,381	\$1,047,996	\$158,777	\$940,074	\$1,093,919	\$1,807,300	\$2,047,195	\$2,097,044	\$2,176,698	\$2,735,769	\$2,983,368
NET INCOME	\$10,539	\$5,013	(164)	\$3,803	\$13,809	\$10,372	(56,783)	(118,871)	(170,758)	\$23,367	\$48,357	\$71,703	\$63,881	\$43,893	(185,347)	(171,378)	\$52,477	(170,083)	\$82,554
PARAMETERS																			
OPERATING INCOME DEPREC	\$77,539	\$84,867	\$89,928	\$113,023	\$138,775	\$147,717	\$160,500	\$169,430	\$177,302	\$244,117	\$261,143	\$269,786	\$276,771	\$375,011	\$195,881	\$753,685	\$358,863	\$331,170	\$487,517
INVESTED CAPITAL	\$481,464	\$674,055	\$725,778	\$816,539	\$847,290	\$971,936	\$1,167,861	\$1,265,713	\$1,036,376	\$1,111,176	\$1,254,278	\$1,495,855	\$1,696,394	\$2,610,770	\$2,774,779	\$3,177,013	\$3,341,788	\$3,439,798	\$4,297,017
TOTAL ASSET	\$519,313	\$683,671	\$844,740	\$901,982	\$937,755	\$1,122,999	\$1,377,871	\$1,553,484	\$1,411,675	\$1,451,408	\$1,193,589	\$1,495,219	\$1,767,894	\$2,835,770	\$3,158,407	\$3,710,178	\$3,344,109	\$3,595,876	\$4,407,449

1969-1986

DATA	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
OPERATING INCOME	81,997	84,374	82,808	87,705	86,709	82,513	811,311	819,038	814,813	816,118	86,406	88,579	841,527	828,900	827,145	825,809	827,902	832,457	815,827
DEPRECIATION	83,947	87,069	86,080	86,624	88,785	81,167	814,737	817,253	818,147	819,455	821,896	824,728	833,036	828,985	831,810	831,700	832,490	832,897	835,339
NET SALES	551,242	572,121	572,355	579,216	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100
PRETAX INCOME	81,390	81,631	81,411	84,867	83,708	83,920	87,312	87,596	810,441	810,880	814,194	80,795	810,623	819,410	810,011	817,131	819,689	827,599	84,678
TOTAL ASSETS	865,817	890,780	880,284	895,616	819,374	817,901	826,504	829,433	828,710	837,747	841,610	850,748	864,910	853,285	857,461	864,483	867,872	860,983	869,976
COMMON EQUITY	870,674	875,269	871,484	873,956	870,517	855,998	851,785	870,857	868,338	893,928	872,678	877,301	8161,848	897,565	810,406	811,276	8115,687	8166,067	8180,904
CURRENT LIABILITIES	819,475	824,200	826,319	825,820	842,511	854,883	880,313	885,275	885,174	8106,488	8146,339	8189,473	8270,042	8172,613	8227,761	8185,562	8212,138	8188,695	8236,767
NON CURRENT LIABILITIES	825,719	836,317	832,471	833,841	840,107	888,091	8130,847	8127,801	8136,808	8197,351	8141,193	8197,494	8270,069	8303,047	8278,394	8251,575	8235,066	8286,200	8274,255
NET INCOME	8970	8479	8111	82,900	81,457	82,491	85,076	810,565	81,279	81,591	89,678	82,061	825,481	89,663	81810,793	85,117	812,853	814,137	81,938

PARAMETERS

OPERATING INCOME-DEPREC	82,434	83,148	89,416	816,729	818,674	822,237	822,678	818,094	818,411	830,360	839,034	838,711	840,875	819,581	815,366	817,404	819,840	828,554	838,564
INVESTED CAPITAL	843,548	870,757	893,397	887,303	8109,013	8135,785	8175,305	8170,886	8158,496	8157,885	8405,427	8479,326	8507,084	8108,931	894,975	8115,234	8148,791	8208,066	8266,760
INITIAL INBI	843,120	875,489	899,551	819,600	895,475	8117,050	8175,667	8188,301	8181,376	8172,315	8476,675	8461,153	8517,593	8117,196	898,455	8113,284	8123,085	8209,160	8241,401

1987-1988

DATA	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
OPERATING INCOME	81,997	84,374	82,808	87,705	86,709	82,513	811,311	819,038	814,813	816,118	86,406	88,579	841,527	828,900	827,145	825,809	827,902	832,457	815,827
DEPRECIATION	83,947	87,069	86,080	86,624	88,785	81,167	814,737	817,253	818,147	819,455	821,896	824,728	833,036	828,985	831,810	831,700	832,490	832,897	835,339
NET SALES	551,242	572,121	572,355	579,216	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100	570,100
PRETAX INCOME	81,390	81,631	81,411	84,867	83,708	83,920	87,312	87,596	810,441	810,880	814,194	80,795	810,623	819,410	810,011	817,131	819,689	827,599	84,678
TOTAL ASSETS	865,817	890,780	880,284	895,616	819,374	817,901	826,504	829,433	828,710	837,747	841,610	850,748	864,910	853,285	857,461	864,483	867,872	860,983	869,976
COMMON EQUITY	870,674	875,269	871,484	873,956	870,517	855,998	851,785	870,857	868,338	893,928	872,678	877,301	8161,848	897,565	810,406	811,276	8115,687	8166,067	8180,904
CURRENT LIABILITIES	819,475	824,200	826,319	825,820	842,511	854,883	880,313	885,275	885,174	8106,488	8146,339	8189,473	8270,042	8172,613	8227,761	8185,562	8212,138	8188,695	8236,767
NON CURRENT LIABILITIES	825,719	836,317	832,471	833,841	840,107	888,091	8130,847	8127,801	8136,808	8197,351	8141,193	8197,494	8270,069	8303,047	8278,394	8251,575	8235,066	8286,200	8274,255
NET INCOME	8970	8479	8111	82,900	81,457	82,491	85,076	810,565	81,279	81,591	89,678	82,061	825,481	89,663	81810,793	85,117	812,853	814,137	81,938

PARAMETERS

OPERATING INCOME-DEPREC	85,939	811,593	88,928	814,311	815,494	818,480	826,048	816,791	837,940	835,575	828,742	833,327	824,338	857,915	854,115	857,109	860,397	865,349	851,166
INVESTED CAPITAL	846,364	861,580	853,905	857,796	876,813	8124,018	8182,191	8198,658	8203,146	8221,219	8263,811	8199,795	8431,917	8400,617	8352,000	8368,921	8350,734	8465,768	8455,159
TOTAL INBI	845,192	865,517	858,800	859,641	890,813	8142,907	8211,160	8213,516	8271,937	8233,819	8287,937	8186,923	8500,002	8475,720	8471,155	8447,187	8452,184	8474,895	8511,077

C16-NIVEAU IV

DATA	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
OPERATING INCOME	\$7,103	\$467	(1871)	\$2,148	\$534	\$2,720	\$1,266	\$940	932	\$3,061	\$4,342	\$3,684	\$5,249	(458)	\$12,681	\$2,189	\$4,803	\$2,169	(\$5,005)
DEPRECIATION	\$3,318	3796	\$2,657	\$2,972	\$2,629	\$3,046	\$1,912	\$2,489	\$3,374	\$4,246	\$5,216	\$7,187	\$6,872	\$12,527	\$11,087	\$11,223	\$12,705	\$14,075	\$10,962
NET SALES	\$31,513	\$50,743	\$78,792	\$35,919	\$33,345	\$41,294	\$28,871	\$38,445	\$54,003	\$67,368	\$69,755	\$87,698	\$99,630	\$145,680	\$146,068	\$156,939	\$182,685	\$223,754	\$167,662
PRE-TAX INCOME	\$1,587	\$137	(887)	\$1,483	(899)	\$1,726	\$955	\$796	\$383	\$1,664	\$3,128	\$2,589	\$2,304	\$3,814	(81,517)	\$4,878	\$6,696	\$2,770	(\$3,657)
TOTAL ASSETS	\$40,146	\$36,338	\$39,006	\$44,025	\$34,194	\$42,884	\$26,391	\$34,265	\$50,375	\$64,240	\$73,942	\$118,155	\$115,172	\$167,688	\$207,249	\$204,457	\$241,782	\$209,031	\$182,373
COMMON EQUITY	\$14,501	\$11,237	\$10,163	\$13,987	\$8,057	\$8,345	\$6,354	\$7,465	\$10,553	\$13,874	\$12,837	\$18,308	\$20,671	\$34,952	\$38,233	\$46,181	\$58,809	\$47,177	\$39,091
CURRENT LIABILITIES	\$13,393	\$12,594	\$12,918	\$15,119	\$11,301	\$15,433	\$9,176	\$12,358	\$18,305	\$23,515	\$28,061	\$42,541	\$39,771	\$51,729	\$91,155	\$85,401	\$97,884	\$100,086	\$81,479
NON CURRENT LIABILITIES	\$12,251	\$12,507	\$15,926	\$14,919	\$14,836	\$19,105	\$10,861	\$14,441	\$21,517	\$26,903	\$33,045	\$57,505	\$54,730	\$81,017	\$75,653	\$69,638	\$79,252	\$56,772	\$57,832
NET INCOME	\$1,363	(8253)	(1884)	\$914	(8341)	\$1,090	\$756	\$527	(8120)	\$1,150	\$2,279	\$1,890	\$1,561	\$1,891	(83,246)	\$2,894	\$5,734	\$2,210	(\$4,689)
PARAMETERS																			
OPERATING INCOME+DEPREC	\$5,421	\$4,263	\$2,570	\$5,120	\$3,163	\$5,766	\$3,178	\$3,429	\$4,256	\$7,307	\$9,558	\$10,871	\$12,121	\$12,469	\$8,406	\$13,412	\$17,508	\$16,194	\$5,957
INVESTED CAPITAL	\$26,753	\$23,744	\$26,088	\$28,906	\$22,893	\$27,451	\$17,215	\$21,907	(810,964)	\$40,725	\$45,881	\$75,614	\$75,401	\$115,969	\$116,094	\$119,056	\$144,078	\$108,945	\$100,894
TOTAL DEBT	\$25,644	\$12,754	\$28,861	\$30,038	\$26,137	\$34,538	\$20,037	\$26,709	\$21,389	\$50,416	\$61,106	\$99,846	\$94,501	\$132,746	\$166,808	\$155,039	\$177,136	\$156,858	\$139,311

DATA

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
OPERATING INCOME	920,010	910,464	920,863	928,256	945,492	946,393	933,856	939,306	939,765	989,127	984,489	9100,822	989,917	973,458	(925,462)	920,516	943,270	9129,816
DEPRECIATION	939,669	947,433	947,727	956,729	946,010	976,182	993,903	9101,195	9107,598	9105,800	9108,159	9113,478	9128,231	9128,577	9137,318	9133,974	9151,919	9170,919
NET SALES	939,670	940,652	947,890	950,361	953,262	969,050	980,582	993,700	9103,484	9107,455	9132,587	9159,372	9190,862	92,161,465	97,170,969	97,140,968	92,330,737	92,520,266
PRETAX INCOME	916,364	935,093	932,144	927,662	917,216	912,018	9118,669	923,860	922,740	941,866	984,104	9102,278	9105,373	915,308	(952,101)	(91,544)	911,395	9140,683
TOTAL ASSETS	9508,391	9594,712	9707,900	9800,020	9834,262	9995,894	91,167,947	91,297,629	91,149,101	91,243,404	91,333,494	91,537,512	91,729,119	91,877,070	97,038,306	97,188,011	97,507,272	97,585,483
COMMON EQUITY	931,078	937,725	937,489	939,152	947,599	953,522	944,097	931,425	923,916	943,722	9415,216	9457,305	9501,227	9528,155	9482,309	9486,104	9513,643	9513,976
CURRENT LIABILITIES	949,454	978,699	9102,793	942,309	952,016	961,334	9200,485	9238,003	9249,999	9287,622	9274,701	9369,470	9456,809	9472,741	9537,212	9493,949	9594,447	9628,804
NON CURRENT LIABILITIES	9408,056	9587,481	9657,672	9608,616	9775,523	9923,165	91,078,201	9872,006	9912,259	9643,577	9710,457	9771,084	9876,194	91,018,785	91,703,459	91,399,762	91,940,363	91,723,004
NET INCOME	98,186	91,548	(91,072)	91,667	98,648	94,123	(99,225)	(912,473)	(910,455)	970,066	947,485	955,368	957,042	940,128	(932,645)	93,794	926,759	(914,821)

PARAMETERS

OPERATING INCOME/DEPREC	967,687	960,897	968,090	966,905	9109,502	9122,575	9127,759	9140,499	9167,163	9195,007	9192,648	9214,300	9218,148	9202,035	9111,686	9162,340	9195,189	9176,445
INVESTED CAPITAL	9438,537	9516,213	9605,107	9737,711	9782,248	9932,560	9967,262	91,059,676	9899,102	9955,982	91,058,793	91,167,842	91,272,310	91,406,349	91,501,094	91,690,062	91,912,825	91,961,439
TOTAL DEBT	9477,310	9567,186	9670,211	9694,931	9770,630	9788,057	91,123,850	91,266,204	91,125,005	91,199,881	918,278	91,080,127	91,227,893	91,348,715	91,555,997	91,697,908	91,944,289	92,072,407

CIO-EASTERN

DATA

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
OPERATING INCOME	9438	9141	(9573)	9359	9277	9583	(9422)	(92,561)	(94,131)	(91,761)	91,965	9929	9534	97,551	93,369	(96,088)	(18,761)	(97,623)
DEPRECIATION	9648	9724	91,717	91,425	9234	91,003	91,378	91,673	91,952	92,111	91,818	92,256	93,797	94,134	94,156	94,571	95,237	96,004
NET SALES	99,147	911,405	912,733	915,111	917,292	921,338	928,426	933,080	935,346	942,351	952,079	958,457	969,057	987,394	992,831	973,555	993,734	9114,418
PRETAX INCOME	976	9350	(9419)	9050	91,572	92,168	9853	(9523)	(92,229)	(91,892)	95,761	91,444	91,374	91,270	(95,744)	(912,370)	(913,395)	(97,926)
TOTAL ASSETS	913,519	925,774	928,525	914,536	915,650	976,891	934,483	936,711	936,444	939,397	938,790	937,097	940,026	965,009	962,197	954,985	961,562	961,000
COMMON EQUITY	94,558	94,108	93,612	94,100	97,102	98,067	98,789	97,480	97,134	95,887	97,923	97,553	910,198	913,271	910,378	97,464	(91,993)	(95,874)
CURRENT LIABILITIES	92,699	94,403	93,705	9304	9519	9741	96,199	98,754	97,660	98,777	910,508	910,460	911,996	918,378	920,605	928,152	925,144	915,411
NON CURRENT LIABILITIES	96,262	917,013	920,978	94,074	94,904	914,853	919,495	970,477	922,051	925,272	920,059	919,084	917,832	933,010	931,264	927,369	937,511	952,343
NET INCOME	976	9350	(9419)	9450	9792	91,081	9511	(91,761)	(91,000)	(94,742)	95,960	9860	94,402	9877	(92,864)	(96,061)	(97,295)	(93,777)

PARAMETERS

OPERATING INCOME/DEPREC	91,084	9865	91,744	91,834	91,017	91,584	9904	(9893)	(97,458)	9171	94,076	92,747	92,790	911,318	97,483	(91,432)	(94,210)	(97,366)
INVESTED CAPITAL	910,970	921,121	927,870	914,230	915,131	976,150	928,284	927,957	929,184	931,120	927,982	926,637	928,010	946,281	941,592	934,813	936,418	946,489
TOTAL DEBT	98,961	921,616	927,683	94,328	95,423	915,594	925,694	929,231	929,711	933,549	930,861	929,544	929,878	951,728	951,869	947,571	967,655	967,754

CIO-PAIR

DATA

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
OPERATING INCOME	97,927	911,477	99,348	912,374	910,977	913,905	92,787	(93,363)	920,913	943,844	929,616	970,118	(97,920)	(926,409)	(91,583)	953,072	934,674	957,437
DEPRECIATION	91,974	912,280	915,286	916,449	916,549	913,766	918,037	976,143	978,489	978,192	974,451	925,870	938,456	956,466	974,224	959,582	955,865	961,828
NET SALES	9106,698	9133,717	9149,503	9157,945	9172,140	9185,781	9276,787	9372,806	9350,018	9393,585	9465,879	9536,921	9680,441	9818,700	9849,239	9863,850	9932,702	91,006,977
PRETAX INCOME	94,904	92,984	94,240	97,671	98,199	96,803	9372,806	9350,018	9393,585	9465,879	9536,921	9680,441	9818,700	9849,239	9863,850	9932,702	91,006,977	91,100,232
TOTAL ASSETS	971,111	9156,348	9176,637	9186,659	9196,951	9225,101	9304,100	9323,795	9303,569	9278,988	9355,451	9513,508	9641,250	9878,119	9932,813	91,177,251	91,170,244	91,241,644
COMMON EQUITY	929,111	936,863	942,776	945,586	951,350	944,073	950,179	936,514	917,079	924,457	940,339	998,396	9101,749	998,408	979,255	936,366	9350,328	9341,216
CURRENT LIABILITIES	927,984	948,506	956,467	919,722	923,319	926,076	9103,501	9112,268	928,295	9293,700	9160,167	9105,535	9217,166	9257,312	9278,381	9333,466	9304,429	9391,049
NON CURRENT LIABILITIES	914,916	912,979	917,301	919,180	916,711	908,417	9150,470	9169,572	9169,195	9130,737	9115,145	9229,417	9372,835	9374,377	9502,718	9521,687	9539,379	9602,426
NET INCOME	92,375	93,445	91,003	92,740	95,161	96,199	92,441	(96,399)	(99,002)	93,340	930,872	946,354	96,839	(917,495)	(934,455)	99,068	(915,178)	96,408

PARAMETERS

OPERATING INCOME/DEPREC	99,653	923,965	921,837	925,997	929,723	924,643	932,742	928,930	935,143	949,105	968,495	955,486	958,577	953,646	947,7	717	9108,887	994,507
INVESTED CAPITAL	943,127	9107,887	9120,170	9166,977	9173,637	9152,275	9200,599	9206,087	9177,274	9155,191	9195,484	9128,015	9124,084	951,007	9153,7	717	9108,887	994,507
TOTAL DEBT	942,000	9174,485	9133,838	918,907	918,036	9175,293	9253,911	9181,280	9286,490	9254,577	9275,312	9415,152	9540,001	9779,651	9852,7	717	9108,887	994,507

Cie: OUEBECAIR

DATA	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
OPERATING INCOME	(\$799)	(\$188)	(\$175)	\$175	\$1,386	\$1,990	\$1,722	\$34	(\$419)	\$2,692	\$1,633	(\$1,978)	\$880	(\$7,431)	(\$7,423)	(\$8,217)	(\$7,865)	(\$4,962)	(\$5,984)
DEPRECIATION	\$171	\$610	\$798	\$746	\$905	\$1,112	\$1,332	\$2,174	\$2,122	\$2,714	\$1,918	\$2,059	\$2,188	\$3,464	\$3,184	\$3,399	\$4,208	\$7,473	\$7,193
NET SALES	\$6,777	\$8,534	\$8,867	\$11,910	\$13,545	\$17,093	\$24,344	\$43,683	\$45,570	\$14,667	\$73,943	\$74,899	\$66,843	\$81,292	\$70,136	\$71,162	\$90,700	\$127,039	\$115,051
PRETAX INCOME	(\$630)	(\$970)	(\$895)	\$498	\$1,495	\$1,875	\$1,216	(\$781)	(\$1,042)	\$911	(\$217)	(\$1,033)	(\$1,408)	(\$6,780)	(\$16,575)	(\$16,596)	(\$5,141)	(\$8,419)	\$2,334
TOTAL ASSETS	\$11,247	\$17,716	\$18,344	\$16,983	\$17,404	\$20,602	\$33,429	\$33,805	\$33,057	\$4,454	\$33,113	\$39,239	\$64,114	\$96,860	\$92,892	\$70,232	\$100,873	\$123,977	\$72,885
COMMON EQUITY	\$423	\$287	(\$984)	\$4,000	\$5,636	\$6,843	\$9,033	\$7,714	\$7,550	\$8,569	\$8,471	\$6,788	\$5,334	\$7,993	(\$15,346)	\$13,724	\$18,310	\$14,414	\$16,737
CURRENT LIABILITIES	\$2,977	\$2,521	\$4,774	\$483	\$606	\$1,176	\$9,861	\$14,498	\$15,963	\$14,150	\$15,003	\$17,587	\$17,694	\$23,098	\$38,765	\$27,580	\$48,103	\$45,448	\$40,579
NON CURRENT LIABILITIES	\$7,843	\$14,909	\$14,554	\$9,019	\$8,793	\$9,236	\$14,535	\$11,594	\$11,543	\$10,734	\$9,639	\$14,864	\$41,686	\$65,769	\$69,473	\$29,427	\$34,459	\$64,114	\$15,569
NET INCOME	(\$630)	(\$970)	(\$895)	\$498	\$1,495	\$1,845	\$599	(\$786)	(\$910)	\$1,171	(\$217)	(\$1,033)	(\$1,408)	(\$6,780)	(\$16,575)	(\$16,596)	(\$5,141)	(\$8,419)	\$2,334

PARAMETERS

OPERATING INCOME/DEPRE	(\$828)	(\$178)	(\$171)	\$1,471	\$2,291	\$3,107	\$3,054	\$2,208	\$1,703	\$4,906	\$3,551	\$81	\$3,068	\$1,013	(\$4,239)	(\$4,818)	(\$3,657)	\$2,511	\$1,209
INVESTED CAPITAL	\$8,765	\$15,195	(\$15,538)	\$16,500	\$16,798	\$19,426	\$23,568	\$19,307	\$19,094	\$19,304	\$18,110	\$21,652	\$47,020	\$73,767	\$54,127	\$47,652	\$52,770	\$78,529	\$37,306
TOTAL DEBT	\$10,870	\$17,430	\$13,659	\$9,502	\$9,399	\$10,412	\$24,346	\$26,092	\$25,506	\$24,888	\$24,642	\$27,451	\$59,380	\$88,867	\$108,238	\$57,007	\$82,562	\$109,567	\$56,148

Cie: NORDAIR

DATA	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
OPERATING INCOME	\$1,916	\$2,719	\$2,363	\$3,393	\$2,839	\$2,256	\$2,673	\$6,253	\$6,245	\$5,733	\$6,787	\$6,561	(\$907)	\$4,620	\$6,850	\$5,054	\$1,880
DEPRECIATION	\$1,238	\$1,643	\$2,262	\$2,602	\$2,760	\$3,333	\$4,018	\$4,018	\$2,788	\$5,524	\$7,390	\$6,463	\$5,480	\$6,589	\$7,482	\$6,626	\$7,918
NET SALES	\$12,718	\$16,589	\$20,999	\$27,875	\$37,085	\$44,740	\$54,489	\$61,958	\$67,407	\$101,436	\$116,659	\$134,067	\$112,872	\$140,673	\$157,766	\$183,339	\$188,265
PRETAX INCOME	\$1,067	\$1,746	\$1,444	\$3,748	\$1,396	\$2,177	\$2,146	\$6,209	\$728	\$4,253	\$5,711	\$1,827	(\$5,293)	\$8,353	\$5,226	\$1,934	(\$1,897)
TOTAL ASSETS	\$22,875	\$29,045	\$38,426	\$40,130	\$47,647	\$51,674	\$47,185	\$48,717	\$9180	\$93,637	\$102,263	\$105,642	\$104,077	\$107,146	\$106,303	\$128,415	\$120,374
COMMON EQUITY	\$4,916	\$5,722	\$8,356	\$11,954	\$11,907	\$13,113	\$14,336	\$17,183	\$2046	\$23,389	\$26,307	\$28,331	\$25,718	\$30,320	\$33,145	\$23,627	\$21,537
CURRENT LIABILITIES	\$5,427	\$956	\$1,498	\$1,790	\$13,306	\$15,894	\$13,246	\$13,372	\$2883	\$25,432	\$26,370	\$33,083	\$36,292	\$39,496	\$37,477	\$43,623	\$41,166
NON CURRENT LIABILITIES	\$17,533	\$16,238	\$22,402	\$19,148	\$27,433	\$22,667	\$19,604	\$18,713	\$4331	\$44,815	\$49,585	\$44,227	\$47,017	\$37,330	\$35,680	\$61,165	\$57,677
NET INCOME	\$579	\$969	\$763	\$2,703	\$706	\$1,706	\$1,042	\$7,496	\$404	\$2,009	\$2,918	\$2,073	(\$2,613)	\$5,148	\$2,826	\$1,234	(\$1,492)

PARAMETERS

OPERATING INCOME/DEPRE	\$3,156	\$4,362	\$4,625	\$6,075	\$5,599	\$5,589	\$6,691	\$10,271	\$9,033	\$11,257	\$14,177	\$13,024	\$4,573	\$11,209	\$14,332	\$11,680	\$9,798
INVESTED CAPITAL	\$17,448	\$28,089	\$36,928	\$38,348	\$34,341	\$35,780	\$33,939	\$35,395	\$36,377	\$68,205	\$75,893	\$72,559	\$67,735	\$67,650	\$68,876	\$84,792	\$79,708
TOTAL DEBT	\$17,960	\$17,194	\$23,900	\$20,938	\$35,739	\$38,561	\$32,850	\$31,535	\$37,134	\$70,747	\$75,955	\$77,310	\$78,309	\$76,876	\$73,157	\$104,788	\$98,843

Cie:PWA

DATA	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
OPERATING INCOME	\$1,066	\$1,361	\$1,376	\$4,868	\$5,316	\$5,759	\$4,113	\$4,194	\$2,833	\$4,729	\$9,469	\$13,708	\$18,186	\$23,566	\$19,967	\$22,543	\$72,059	\$6,202	\$25,278
DEPRECIATION	\$1,439	\$2,002	\$2,886	\$2,651	\$3,181	\$3,725	\$5,310	\$4,593	\$4,313	\$4,734	\$7,917	\$7,698	\$10,655	\$13,871	\$14,884	\$20,357	\$19,160	\$18,617	\$9,717
NET SALES	\$17,618	\$31,574	\$40,606	\$45,354	\$53,558	\$68,568	\$84,395	\$101,512	\$101,517	\$125,308	\$142,330	\$161,870	\$241,709	\$310,472	\$314,849	\$371,332	\$372,447	\$342,543	\$348,563
PRETAX INCOME	\$499	\$230	(\$347)	\$3,100	\$4,271	\$4,686	\$2,099	\$1,360	\$2,292	\$2,746	\$8,436	\$18,413	\$20,851	\$28,807	\$16,684	\$16,089	\$18,793	\$13,420	\$37,086
TOTAL ASSETS	\$23,222	\$36,964	\$37,048	\$39,346	\$57,714	\$64,647	\$83,177	\$84,291	\$85,169	\$86,256	\$139,157	\$137,671	\$408,428	\$452,141	\$444,616	\$550,788	\$438,300	\$453,337	\$963,682
COMMON EQUITY	\$7,047	\$8,241	\$8,457	\$11,603	\$15,490	\$17,131	\$23,811	\$24,390	\$26,560	\$29,385	\$35,189	\$40,761	\$66,997	\$78,923	\$85,232	\$195,610	\$284,094	\$290,170	\$321,047
CURRENT LIABILITIES	\$5,158	\$8,612	\$8,640	\$715	\$1,915	\$2,131	\$23,571	\$23,205	\$25,431	\$10,354	\$36,885	\$64,638	\$17,286	\$96,572	\$89,381	\$90,963	\$86,959	\$79,344	\$105,521
NON CURRENT LIABILITIES	\$11,017	\$20,111	\$19,951	\$18,938	\$24,296	\$32,893	\$35,796	\$36,495	\$31,177	\$76,517	\$267,083	\$264,271	\$270,144	\$276,696	\$270,063	\$264,215	\$67,247	\$83,823	\$537,114
NET INCOME	\$785	\$562	(\$217)	\$1,569	\$5,265	\$2,318	\$1,477	\$1,360	\$2,292	\$2,946	\$7,670	\$12,052	\$12,736	\$17,926	\$6,309	\$10,763	\$18,793	\$13,420	\$37,086

PARAMETERS

OPERATING INCOME+DEPREC	\$7,505	\$3,363	\$4,262	\$7,519	\$8,497	\$9,484	\$9,423	\$8,787	\$7,146	\$9,463	\$17,381	\$21,396	\$28,841	\$37,437	\$34,851	\$42,900	\$41,219	\$24,819	\$35,015
INVESTED CAPITAL	\$18,064	\$28,352	\$28,408	\$38,631	\$50,799	\$62,516	\$59,606	\$61,086	\$57,738	\$55,902	\$302,272	\$313,033	\$351,142	\$355,619	\$355,295	\$459,825	\$351,341	\$373,993	\$858,161
TOTAL DEBT	\$16,175	\$28,773	\$28,591	\$19,653	\$26,211	\$35,014	\$59,367	\$59,900	\$56,608	\$56,871	\$303,968	\$328,909	\$347,430	\$373,218	\$359,444	\$355,178	\$154,206	\$163,167	\$642,635

Cie:WARDAIR

DATA

OPERATING INCOME	\$763	\$1,058	(1151)	\$957	\$345	\$2,250	\$3,792	\$6,297	\$4,547	\$5,185	(17,351)	(15,591)	\$13,841	\$380	(11,856)	(19,514)	\$1,677	\$16,174	\$6,273
DEPRECIATION	\$663	\$1,092	\$1,191	\$1,244	\$1,301	\$2,371	\$3,241	\$4,939	\$5,263	\$5,773	\$6,151	\$5,495	\$5,334	\$6,107	\$5,767	\$5,584	\$5,426	\$5,203	\$11,758
NET SALES	\$9,638	\$13,136	\$16,585	\$18,874	\$19,680	\$27,687	\$39,182	\$69,947	\$65,807	\$77,688	\$94,126	\$154,496	\$231,424	\$244,506	\$271,435	\$254,260	\$282,712	\$328,903	\$359,684
PRETAX INCOME	\$377	\$388	(1880)	\$563	\$115	\$611	\$2,017	\$2,648	\$1,428	\$2,871	\$2,635	(18,081)	\$20,858	\$7,236	(10,867)	(16,078)	\$12,031	\$22,000	\$3,180
TOTAL ASSETS	\$14,585	\$17,240	\$17,061	\$15,227	\$13,499	\$40,793	\$71,423	\$81,470	\$78,597	\$84,643	\$100,092	\$108,181	\$142,470	\$193,830	\$171,175	\$150,195	\$166,726	\$185,669	\$216,528
COMMON EQUITY	\$4,547	\$5,810	\$4,533	\$5,237	\$4,295	\$5,303	\$10,810	\$15,366	\$9,964	\$16,272	\$28,525	\$14,407	\$39,862	\$78,280	\$19,387	\$10,891	\$16,923	\$27,899	\$29,495
CURRENT LIABILITIES	\$3,573	\$5,157	\$6,600	\$5,103	\$5,267	\$6,107	\$13,234	\$21,598	\$23,516	\$32,580	\$23,786	\$13,017	\$88,662	\$106,686	\$114,274	\$110,447	\$114,897	\$103,247	\$104,308
NON CURRENT LIABILITIES	\$6,465	\$6,273	\$5,928	\$4,886	\$3,938	\$28,883	\$47,371	\$44,506	\$45,118	\$35,790	\$27,787	\$20,762	\$13,945	\$58,865	\$37,514	\$28,857	\$34,906	\$54,523	\$82,725
NET INCOME	\$377	\$297	(1880)	\$563	\$202	\$611	\$2,017	\$2,648	\$1,428	\$2,871	\$2,635	(18,081)	\$20,858	\$3,688	(16,003)	(18,496)	\$6,032	\$10,976	\$1,596

PARAMETERS

OPERATING INCOME+DEPREC	\$1,426	\$2,150	\$1,040	\$2,201	\$1,646	\$4,621	\$7,033	\$11,236	\$9,810	\$10,958	(11,200)	(10,096)	\$19,175	\$6,487	(16,089)	(13,930)	\$7,103	\$21,379	\$18,031
INVESTED CAPITAL	\$11,012	\$12,083	\$10,461	\$10,174	\$8,232	\$34,186	\$58,189	\$59,872	\$55,081	\$52,063	\$86,306	\$35,164	\$53,808	\$87,144	\$56,901	\$39,748	\$51,829	\$82,422	\$112,720
TOTAL DEBT	\$10,038	\$11,430	\$12,528	\$9,989	\$9,205	\$34,990	\$60,605	\$66,104	\$68,634	\$68,370	\$51,568	\$93,779	\$107,607	\$165,551	\$151,788	\$139,304	\$149,803	\$157,770	\$187,033

ANNEXE 3.

*** Définitions des variables
utilisées dans l'étude
empirique.**

- *Nombre de passagers:*

Le but de cette variable est de voir si dans l'ère de dérèglementation il y a plus de passagers ou pas, comme conséquence de la diminution des prix, engendrée notamment par la diminution de la dérèglementation.

- *Passagers-Kilomètres:*

Sachant que l'augmentation du nombre de passagers peut ne pas refléter l'expansion de l'industrie aérienne si ces passagers utilisent beaucoup plus les courtes distances plutôt que les longs trajets, on a choisi cette mesure universelle de l'industrie. Il s'agit de multiplier le nombre de passagers par le nombre de kilomètres parcourus par chacun d'entre eux, durant une période de temps donnée. C'est la mesure la plus utilisée, car elle permet de mesurer d'une manière pertinente l'output dans les activités aériennes.

- *Nombre de passagers par heure de vol:*

Il s'agit de diviser le nombre de passagers par le nombre d'heures de vol. Le but est d'avoir un ratio, donc une mesure plus neutre qui ne prend pas en considération l'expansion naturelle de l'industrie et l'évolution technologique des appareils utilisés.

- *Volume de marchandises et de courrier:*

Il s'agit du fret, excédents de bagages et du courrier. Le but est de voir, si à part l'activité principale de l'aviation civile et commerciale, qui est le transport des passagers, les activités secondaires tels que le transport de marchandises et de courrier ont également subi des changements majeurs dans la période de dérèglementation ou pas.

- *Tonnes-Kilomètres:*

Il s'agit du nombre moyen de tonnes de passagers et marchandises transportés sur chaque kilomètre parcouru. C'est une mesure universelle de l'industrie, qui comme d'autres variables de cette section permet de détecter les changements majeurs dans la période de dérèglementation sur

le degré d'exploitation et mesurer l'efficacité du fonctionnement.

- Tonnes-Kilomètres par heure de vol:

Cette mesure est équivalente à la précédente, sauf qu'elle nous permet en tant que ratio, d'être plus neutre et plus significative dans une analyse chronologique.

- Nombre D'heures de vol:

C'est une mesure universelle de l'industrie du transport aérien, qui va nous permettre de voir l'effet de la dérèglementation sur le niveau d'activité. Cette mesure est imparfaite puisqu'elle ne dissocie pas les effets dus à l'expansion normale de l'industrie et l'évolution technologique, des effets dus à la dérèglementation. Il faut donc être prudent dans l'interprétation de ce genre de paramètres.

- Nombre de mouvements:

Il s'agit du nombre de décollages et d'atterrissages des aéronefs, qui partent à destination et arrivent en provenance d'un autre lieu. Cette variable permet de mesurer le dynamisme dans l'industrie avant et après la dérèglementation.

- Nombre d'accidents et nombre d'accidents par 100.000 heures de vol:

On reproche à la dérèglementation ses conséquences sur la sécurité des passagers. L'examen du nombre d'accidents nous permettra de vérifier si c'est vrai que la sécurité des passagers est réduite avec la dérèglementation, à cause de la croissance dans les fréquences de vols qui a rendu les cieux embouteillés et à cause de la course pour les profits. On retiendra le ratio nombre d'accidents par 10.000 heures de vol comme unité de mesure. Cette dernière est moins biaisée que le nombre d'accidents en valeur absolue, qui peut augmenter non pas à cause de la dérèglementation, mais proportionnellement à la croissance dans les activités.

ANNEXE 4.

*** Données annuelles des
caractéristiques
d'exploitation, de sécurité
et d'emploi de l'industrie
du transport aérien
durant les périodes avant
et après dérèglementation.**

ANNEES

AVANT	PASSAGER	MSES	COURRIER	PASS/Km	H.VOL	TONNE/Km	Tkm/H.VOL
1968	9577	185407	26848	13808	1647	1597	969.4
1969	10593	232042	28625	15261	1670	1844	1104.7
1970	12031	256420	30068	18605	1669	2186	1309.7
1971	12889	280887	35566	18527	1813	2239	1235.2
1972	14422	307333	38093	21739	1923	2609	1356.9
1973	17493	340226	43315	25897	2145	3048	1420.7
1974	19601	344429	48096	29166	2301	3384	1470.8
1975	20493	362711	45032	31539	2466	3634	1473.3
1976	20994	341021	55892	32797	2467	3754	1521.5
1977	22318	390502	58143	35533	2578	4010	1555.2
MOY	16041	304098	40968	24287	2068	2831	1341.7
STD	4952	67858	11646	8173	388	899	200.5

APRES

1978	23649	410204	56756	38249	2664	4295	1612.2
1979	27123	447817	57576	44901	2928	4981	1701.4
1980	28554	399418	59978	46996	3091	5198	1681.5
1981	27189	374893	60525	46086	2515	5590	2223.1
1982	24447	344703	65431	44179	2454	5418	2208.1
1983	23789	357152	68768	43370	2235	5398	2414.8
1984	27701	464088	80604	46444	2290	5410	2362.5
1985	29030	498199	82458	48812	2434	5675	2333.4
MOY	26435	412059	66512	44880	2576	5246	2067.1
	2306	37855	10787	3395	322	471	364.2
MOY	21668	348839	54738	35976	2232	4187	1670.7
STD	8415	130956	21510	14600	830	1715	693.2

ANNEES

AVANT	Nbre avions/Vol	Sai	Recette/H	Sen/h	Pass.En/Empl	Dep/h	Nbre Pass/Empl
1956	9873	215	0.33	0.007	0.52	0.36	0.36
1959	10772	245	0.45	0.002	0.53	0.41	0.37
1970	11315	301	0.50	-0.001	0.61	0.49	0.29
1971	12076	324	0.51	0.007	0.63	0.47	0.44
1972	13157	345	0.55	0.012	0.69	0.51	0.46
1973	14475	413	0.53	0.011	0.76	0.55	0.51
1974	16149	512	0.59	0.003	0.75	0.66	0.50
1975	17990	504	0.77	-0.003	0.78	0.74	0.51
1976	19737	579	0.33	-0.006	0.32	0.31	0.53
1977	20976	734	0.31	0.015	0.90	0.85	0.57
MOY	14662	440	0.62	0.005	0.70	0.59	0.46
STD	4101	307	0.12	0.007	3.13	0.19	0.06

APRES

1978	21577	732	1.01	0.037	0.95	0.94	0.59
1979	22594	951	1.11	0.032	1.04	1.06	0.63
1980	23524	1125	1.29	0.036	0.99	1.23	0.60
1981	24437	1279	1.65	0.018	0.97	1.79	0.57
1992	24682	1373	1.91	-0.034	0.97	1.91	0.53
---	25899	1372	2.53	-0.006	1.03	2.96	0.57
---	26514	1432	2.32	0.035	1.10	2.15	0.66
1995	26801	1499	2.27	0.009	1.15	2.23	0.68
MOY	24516	1223	1.72	0.016	1.02	1.67	0.60
STD	1991	367	0.54	0.027	0.97	0.55	0.05
GLOBAL							
MOY	20007	355	1.3	0.013	0.34	1.25	0.51
STD	7915	449	0.7	0.021	0.33	0.69	0.20

ANNEES

AVANT	Marge/Emp	%sal/Dep	T.Km/Emp	Nbr	Aerp	Mvts	Accident	Acc/100000H
1968	23216	37.2	60142	42	4049	175	11	
1969	24547	36.8	64431	46	4326	223	13.8	
1970	27422	37.1	71203	47	4376	219	13.6	
1971	31020	35.3	75574	53	4895	243	13.9	
1972	33538	35.3	82888	55	4945	262	14.1	
1973	36809	35.2	89472	56	5254	312	15.1	
1974	43674	33.6	87057	57	5693	318	14.3	
1975	46906	33.1	90114	60	6398	275	11.5	
1976	51506	33.5	93964	60	6487	283	11.8	
1977	59755	33.4	101596	59	6689	232	9.3	
MOY	37839	35.1	81644	54	5311	254	12.8	
STD	12902	1.7	14134	7	1016	47	1.9	

APRES

1978	66709	31.5	106936	60	6862	263	10.2	
1979	75123	30.8	114944	61	7201	314	11.1	
1980	83579	29.6	109027	61	7065	299	10.0	
1981	97801	28.5	117599	60	6701	327	11.7	
1982	102379	29.3	118544	60	5590	197	8.0	
1983	111080	29.8	128229	61	5272	156	7.0	
1984	120443	29.0	127956	61	5067	151	6.6	
MOY	98236	29.5	119616	61	6087	244	9.2	
STD	23390	1.4	10237	1	1026	81	2.2	
GLOBAL								
MOY	74428	26.9	97882	52	5447	223	8.8	
STD	36783	10.9	39066	21	2011	89	3.5	

AVANT

	Nbre	Pass/Empl	C.Sai/Pass	C.Sai/H	Pass/h	Dep/Racette	REND.	INV	Nbr.Empl	Sal.moy
1968		0.36	0.02	0.12	5.51	0.94	5.1		26550	8084
1969		0.37	0.02	0.15	6.34	0.95	4.1		28625	8574
1970		0.39	0.03	0.19	7.21	0.95	4		30698	9796
1971		0.44	0.02	0.17	7.11	0.94	4.8		29622	10270
1972		0.46	0.02	0.18	7.50	0.92	5.1		31480	10967
1973		0.51	0.02	0.19	8.16	0.94	5.1		34061	12135
1974		0.50	0.03	0.22	8.52	0.95	4.7		38874	13162
1975		0.51	0.03	0.24	8.31	0.95	4.5		40321	14972
		0.53	0.03	0.27	8.51	0.97	4.9		39950	16770
		0.57	0.04	0.31	9.66	0.94	6.4		39466	18746
		0.46	0.03	0.20	7.61	0.95	4.9		33965	12348
STD		0.08	0.00	0.06	1.04	0.92	0.7		5553	3739

APRES

1978		0.59	0.03	0.30	8.85	0.94	7.0		40167	19721
1979		0.63	0.04	0.32	9.25	0.95	6.3		43336	21954
1980		0.50	0.04	0.36	9.24	0.95	6.3		47676	23591
1981		0.57	0.05	0.51	10.81	0.97	4.6		47534	26898
1982		0.53	0.06	0.56	9.95	1.00	2.9		45707	30037
1983		0.57	0.05	0.51	10.64	0.99	3.5		42093	32568
1984		0.66	0.05	0.53	12.10	0.97	5.2		42282	33867
1985		0.68	0.05	0.62	11.93	0.98	4.2		42451	35459
MOY		0.60	0.05	0.49	10.35	0.97	5.0		43906	28012
STD		0.05	0.01	0.15	1.31	0.92	1.6		2941	6270

GLOBALE

MOY		0.51	0.04	0.33	8.57	0.94	4.5		37156	21663
STD		0.20	0.02	0.19	3.35	0.94	1.8		14283	10073

ANNEXE 5.

*** Valeurs annuelles des ratios de rendement et d'endettement de l'industrie du transport aérien, des groupes de l'industrie, et des compagnies de l'échantillon durant les périodes avant et après dérèglementation.**

RATIO: OPERATING INCOME/NET SALES

ANNEES

AVANT	NIV I	NIV II	NIV III	NIV IV	Ind
1968	0.1569	0.0619	0.1159	0.1720	0.1482
1969	0.1576	0.0525	0.1580	0.1387	0.5825
1970	0.1432	0.1090	0.1227	0.8930	0.1359
1971	0.1696	0.1624	0.1809	0.1425	0.1687
1972	0.1837	0.1549	0.1425	0.0949	0.1730
1973	0.1666	0.1436	0.1378	0.1396	0.1595
1974	0.1426	0.1119	0.1330	0.1101	0.1368
1975	0.1314	0.0718	0.1430	0.0892	0.1240
1976	0.1224	0.0671	0.1290	0.0788	0.1145
1977	0.1544	0.0912	0.1195	0.1085	0.1392
Moy	0.1528	0.1026	0.1382	0.1967	0.1882
Std	0.0194	0.0425	0.0207	0.2597	0.1473

apres

1978	0.1460	0.1029	0.0825	0.1370	0.1309
1979	0.1265	0.0888	0.0700	0.1240	0.1126
1980	0.1070	0.0989	0.1127	0.1217	0.1073
1981	0.0847	0.1561	0.1232	0.0856	0.0917
1982	0.0505	0.1260	0.1167	0.0575	0.0613
1983	0.0656	0.1396	0.1266	0.0854	0.0758
1984	0.0851	0.1369	0.1248	0.0958	0.0921
1985	0.0716	0.1054	0.1299	0.0724	0.0785
1986	0.0991	0.1127	0.0852	0.0355	0.0967
Moy	0.0929	0.1186	0.1080	0.0905	0.0941
Std	0.0321	0.0236	0.0239	0.0351	0.0223

GLOBAL

Moy	0.1244	0.1102	0.1239	0.1464	0.1436
Std	0.0401	0.0341	0.0264	0.1889	0.1139

RATIO: PRETAX INCOME/NET SALES

ANNEES

AVANT	NIV I	NIV II	NIV III	NIV IV	Ind
1968	0.0430	-0.0180	0.0271	0.0504	0.0382
1969	0.0191	-0.0441	0.0226	0.0045	0.0134
1970	-0.0001	-0.0084	0.0194	-0.0030	0.0006
1971	0.0107	0.0584	0.0616	0.0413	0.0220
1972	0.0356	0.0868	0.0295	-0.0030	0.0398
1973	0.0229	0.0893	0.0292	0.0418	0.0327
1974	-0.0123	0.0350	0.0373	0.0331	0.0010
1975	-0.0282	-0.0039	0.0496	0.2070	-0.0131
1976	-0.0296	-0.0128	0.0409	0.0071	-0.0173
1977	0.3111	0.0271	0.0366	0.0247	0.0311
Moy	0.0372	0.0209	0.0354	0.0404	0.0148
Std	0.1047	0.0484	0.0135	0.0651	0.0223

APRES

1978	0.0692	0.0615	0.0408	0.0448	0.0636
1979	0.0610	0.0570	0.0189	0.0286	0.0531
1980	0.0450	0.0536	0.0464	0.0231	0.0458
1981	0.0223	0.0307	-0.0200	0.0262	0.0196
1982	-0.0337	0.0759	-0.0217	-0.0104	-0.0269
1983	-0.0101	0.0551	-0.0016	0.0311	-0.0049
1984	0.0107	0.0523	0.4070	0.0367	0.0174
1985	-0.0125	0.0410	0.0449	0.0101	-0.0039
1986	0.0184	0.0284	0.0078	-0.0218	0.0168
Moy	0.0189	0.0506	0.0581	0.0187	0.0201
Std	0.0369	0.0160	0.1415	0.0234	0.0315

GLOBAL

Moy	0.0286	0.0350	0.0461	0.0301	0.0173
Std	0.0766	0.0383	0.0926	0.0487	0.0256

RATIO: pretax income/total assets

ANNEES					
AVANT	NIV I	NIV II	NIV III	NIV IV	Ind
1968	0.0367	-0.0125	0.0211	0.0395	0.0317
1969	0.0154	-0.0361	0.2080	0.0054	0.0110
1970	-0.0001	-0.0069	0.0165	-0.0035	0.0005
1971	0.0076	0.0510	0.0596	0.0357	0.0166
1972	0.0266	0.8160	0.0316	-0.0025	0.0317
1973	0.0180	0.0883	0.0263	0.0448	0.0270
1974	-0.0103	0.3440	0.0331	0.0276	0.0008
1975	-0.0235	0.0040	0.0461	0.2620	-0.0114
1976	-0.0271	-0.0144	0.0365	0.0091	-0.0163
1977	0.0331	0.0377	0.0353	0.0445	0.0338
Moy	0.0076	0.1271	0.0514	0.0463	0.0125
Std	0.0238	0.2802	0.0594	0.0824	0.0196
APRES					
1978	0.0771	0.0630	0.0384	0.0453	0.0681
1979	0.0695	0.0473	0.0196	0.0261	0.0563
1980	0.5270	0.0455	0.0523	0.0197	0.5030
1981	0.0285	0.0101	-0.0152	0.0270	0.0218
1982	-0.0351	0.0661	-0.0175	-0.0081	-0.0267
1983	-0.0096	0.0488	-0.0013	0.0237	-0.0045
1984	0.0102	0.0427	0.0348	0.0300	0.0161
1985	-0.0169	0.0453	0.0374	0.0101	-0.0038
1986	0.2090	0.0308	0.0074	-0.0187	0.0156
Moy	0.0955	0.0444	0.0173	0.0172	0.0718
Std	0.1885	0.0176	0.0268	0.0211	0.1744
GLOBAL					
Moy	0.0493	0.0879	0.0353	0.0325	0.0406
Std	0.1312	0.1983	0.0479	0.0603	0.1176

RATIO: NET INCOME/TOTAL ASSETS

ANNEES

AVANT	NIV I	NIV II	NIV III	NIV IV	Ind
1968	0.0182	-0.0162	0.0147	0.0340	0.0161
1969	0.0076	-0.0384	0.0061	-0.0100	0.0029
1970	-0.0001	-0.0096	0.0013	-0.0153	-0.0013
1971	0.0071	0.0312	0.0365	0.0220	0.0097
1972	0.0137	0.0507	0.0143	-0.0087	0.0168
1973	0.0092	0.0562	0.0167	0.0283	0.0154
1974	-0.0050	0.0200	0.0228	0.0218	0.0017
1975	-0.0122	-0.0032	0.0386	0.0174	-0.0041
1976	-0.0132	-0.0133	0.0254	-0.0030	-0.0078
1977	0.0157	0.0293	0.0247	0.0308	0.0187
Moy	0.0041	0.0107	0.0201	0.0117	0.0068
Std	0.0119	0.0330	0.0126	0.0199	0.0102

APRES

1978	0.0426	0.0441	0.0263	0.0330	0.0400
1979	0.0383	0.0300	0.0045	0.0197	0.0310
1980	0.0289	0.0251	0.0435	0.0134	0.0302
1981	0.0147	0.0069	-0.0156	0.0134	0.0107
1982	-0.0229	0.0672	-0.0179	-0.0173	-0.0177
1983	-0.0053	0.0446	-0.0090	0.0141	-0.0026
1984	0.0119	0.0208	0.0227	0.0257	0.0145
1985	-0.0043	0.0295	0.0234	0.0098	0.0007
1986	0.0157	0.0268	0.0029	-0.0240	0.0137
Moy	0.0133	0.0328	0.0090	0.0098	0.0134
Std	0.0228	0.0183	0.0225	0.0199	0.0195

GLOBAL

Moy	0.0085	0.0211	0.0148	0.0108	0.0099
Std	0.0175	0.0282	0.0179	0.0188	0.0148

RATIO: NET INCOME/COMMON EQUITY

ANNEES					
AVANT	NIV I	NIV II	NIV III	NIV IV	Ind
1968	0.1754	-0.0674	0.0470	0.0940	0.1099
1969	0.0746	-0.1969	0.0190	-0.0225	0.0207
1970	-0.0009	-0.0470	0.0052	-0.0378	-0.0101
1971	0.0449	0.1043	0.1248	0.0653	0.0721
1972	0.1395	0.1422	0.0509	-0.0423	0.1182
1973	0.1053	0.1603	0.0692	0.1306	0.1151
1974	-0.0720	0.0636	0.0971	0.1190	0.0144
1975	-0.2778	-0.0127	0.1491	0.0706	-0.0413
1976	-0.4942	-0.0553	0.1097	-0.0121	-0.0925
1977	0.3424	0.1071	0.0809	0.0832	0.1620
Moy	0.0037	0.0198	0.0753	0.0448	0.0468
Std	0.2516	0.1202	0.0486	0.0703	0.0859
APRES					
1978	0.1379	0.2129	0.0791	0.1775	0.1366
1979	0.1290	0.1822	0.0169	0.1032	0.1168
1980	0.1060	0.1420	0.1574	0.0755	0.1189
1981	0.0560	0.0899	-0.0990	0.0541	0.0461
1982	-0.1242	0.2658	-0.0993	-0.0849	-0.0940
1983	-0.0198	0.1512	-0.0436	0.0627	-0.0103
1984	0.0432	0.0487	0.1111	0.0975	0.0533
1985	-0.0167	0.0865	0.0851	0.0468	0.0027
1986	0.0628	0.0872	0.1080	-0.1200	0.0541
Moy	0.0416	0.1407	0.0351	0.0458	0.0471
Std	0.0890	0.0746	0.1014	0.0986	0.0780
GLOBAL					
Moy	0.0217	0.0771	0.0562	0.0453	0.0470
Std	0.1837	0.1151	0.0765	0.0800	0.0777

RATIO: PRETAX INCOME/INVESTED CAPITAL

ANNEES

AVANT	NIV I	NIV II	NIV III	NIV IV	Ind
1968	0.0442	-0.0162	0.0300	0.0593	0.0393
1969	0.0165	-0.0374	0.0265	0.0058	0.0120
1970	-0.0001	-0.0078	0.0262	-0.0033	0.0006
1971	0.0087	0.0689	0.0845	0.0513	0.0197
1972	0.0319	0.0958	0.0418	-0.0043	0.0386
1973	0.0219	0.1752	0.0316	0.0629	0.0329
1974	-0.0119	0.0405	0.0401	0.0555	0.0010
1975	-0.0288	-0.0057	0.0634	0.0363	-0.0145
1976	-0.0387	-0.0228	0.0514	-0.0349	-0.0234
1977	0.0443	0.0571	0.0492	0.0409	0.0462
Moy	0.0088	0.0348	0.0445	0.0269	0.0152
Std	0.0303	0.0700	0.0195	0.0355	0.0254

APRES

1978	0.0986	0.0576	0.0538	0.0682	0.0835
1979	0.0869	0.0579	0.0281	0.0332	0.0717
1980	0.0686	0.0527	0.0709	0.0306	0.0650
1981	0.0327	0.0351	-0.0235	0.0329	0.0276
1982	-0.0480	0.0975	-0.0285	-0.0131	-0.0377
1983	-0.0124	0.0614	-0.0019	0.0410	-0.0060
1984	0.0135	0.0511	0.0561	0.0465	0.0284
1985	-0.0169	0.0534	0.0500	0.0208	-0.0052
1986	0.0209	0.0365	0.1030	-0.0362	0.0196
Moy	0.0271	0.0559	0.0342	0.0249	0.0274
Std	0.0528	0.0192	0.0471	0.0335	0.0428

GLOBAL

Moy	0.0175	0.0448	0.0396	0.0260	0.0210
Std	0.0411	0.0511	0.0337	0.0326	0.0333

RATIO: NET INCOME/INVESTED CAPITAL

ANNEES					
AVANT	NIV I	NIV II	NIV III	NIV IV	Ind
1968	0.0219	-0.0211	0.0209	0.0509	0.0200
1969	0.0081	-0.0398	0.0078	-0.0107	0.0031
1970	-0.0001	-0.0108	0.0021	-0.0147	-0.0015
1971	0.0047	0.0422	0.0517	0.0316	0.0115
1972	0.0164	0.0595	0.0189	-0.0149	0.2040
1973	0.0112	0.0658	0.0201	0.0397	0.0188
1974	-0.0058	0.0235	0.0276	0.0439	0.0020
1975	-0.0149	-0.0045	0.0532	0.0241	-0.0052
1976	-0.0188	-0.0211	0.0358	0.0117	-0.0112
1977	0.0210	0.0444	0.0343	0.0282	0.0255
Moy	0.0044	0.0138	0.0272	0.0190	0.0267
Std	0.0150	0.0399	0.0178	0.0262	0.0668
APRES					
1978	0.0545	0.0403	0.0368	0.0497	0.0491
1979	0.0479	0.0367	0.0064	0.0250	0.0394
1980	0.0377	0.0291	0.0590	0.0207	0.0390
1981	0.0168	0.0237	-0.0241	0.0163	0.0136
1982	-0.0313	0.0991	-0.0292	-0.0280	-0.0250
1983	-0.0067	0.0561	-0.0139	0.0243	-0.0035
1984	0.0157	0.0249	0.0366	0.0398	-0.0255
1985	-0.0058	0.0347	0.0312	0.0203	0.0009
1986	0.0192	0.0318	0.0043	-0.0465	0.0172
Moy	0.0164	0.0418	0.0119	0.0135	0.0117
Std	0.0295	0.0250	0.0326	0.0329	0.0291
GLOBAL					
Moy	0.0101	0.0271	0.0200	0.0164	0.0196
Std	0.0226	0.0351	0.0257	0.0280	0.0504

RATIO: TOTAL DEBT/TOTAL ASSETS

ANNEES					
AVANT	NIV I	NIV II	NIV III	NIV IV	Ind
1968	0.0896	0.7594	0.6866	0.6388	0.8532
1969	1.0275	1.0301	0.8367	0.3204	0.9936
1970	0.7883	0.9446	0.6875	0.7657	0.9472
1971	0.9640	0.6748	0.7280	0.7235	0.2125
1972	0.9240	0.7458	0.8950	0.6683	0.8960
1973	0.9972	0.5620	0.9584	0.8962	0.9641
1974	1.0232	0.8521	0.9568	0.5785	0.9868
1975	1.0044	0.7692	0.7810	0.8836	0.9460
1976	0.9184	0.7408	0.7750	0.5054	0.8788
1977	0.9777	0.7207	0.7592	0.8794	0.9135
Moy	0.8714	0.7800	0.8064	0.6860	0.8592
Std	0.2989	0.1406	0.1071	0.1952	0.2443
APRES					
1978	0.7433	1.1513	0.7799	0.8844	0.8155
1979	0.7996	0.8775	0.8413	1.0395	0.8278
1980	0.7997	0.8814	0.8540	0.8100	0.8227
1981	0.9468	0.3077	0.7703	0.9386	0.8664
1982	0.8463	0.7030	0.8208	0.8898	0.8387
1983	0.7892	0.7815	0.7851	0.7532	0.7860
1984	0.7559	0.6935	0.7987	0.7936	0.4777
1985	0.7684	0.8526	0.7857	0.6956	0.7650
1986	0.8372	0.7670	0.7668	0.7119	0.8227
Moy	0.8096	0.7795	0.8003	0.8352	0.7803
Std	0.0655	0.2370	0.0333	0.1195	0.1242
GLOBAL					
Moy	0.8421	0.7797	0.8035	0.7567	0.8218
Std	0.2128	0.1812	0.0770	0.1739	0.1911

RATIO: OPERATING INCOME/NET SALES

ANNEES

AVANT	AC	CP	EAST	NORD	PWA	QUEB	WARD
1968	0.1746	0.0923	0.1187		0.1422	-0.1319	0.148
1969	0.1505	0.1792	0.0758		0.1065	-0.0209	0.1637
1970	0.1424	0.1460	0.0898	0.2480	0.1050	-0.0087	0.0627
1971	0.1711	0.1646	0.1214	0.2629	0.1658	0.1235	0.1166
1972	0.1877	0.1700	0.0585	0.2202	0.1587	0.1691	0.0836
1973	0.1756	0.1326	0.0742	0.2179	0.1383	0.1815	0.1669
1974	0.1506	0.1183	0.0316	0.1510	0.1117	0.1255	0.1795
1975	0.1468	0.0872	-0.0270	0.1249	0.0865	0.0505	0.1606
1976	0.1392	0.0718	-0.0695	0.1228	0.0707	0.0374	0.1491
1977	0.1642	0.1248	-0.0040	0.1658	0.0755	0.0759	0.1411
Moy	0.1603	0.1287	0.0470	0.1892	0.1161	0.0602	0.1372
Std	0.0174	0.0389	0.0668	0.0589	0.0356	0.1018	0.0401
apres							
1978	0.1457	0.1470	0.0783	0.1340	0.1221	0.0480	-0.0127
1979	0.1343	0.1033	0.0470	0.1110	0.1322	0.0011	-0.0653
1980	0.1145	0.0861	0.0404	0.1215	0.1193	0.0459	0.0829
1981	0.0935	0.0655	0.1298	0.0971	0.1206	0.0127	0.0265
1982	0.0514	0.0561	0.0806	0.0405	0.1107	-0.0604	-0.0244
1983	0.0757	0.0670	-0.0263	0.0797	0.1335	-0.0677	-0.0549
1984	0.0836	0.1167	-0.0449	0.0908	0.1278	-0.0403	0.0251
1985	0.0701	0.0958	-0.0206	0.0637	0.0725	0.0198	0.065
1986	0.1138	0.1028	-0.0649	0.0105	0.1005	0.0105	0.0501
Moy	0.0981	0.0934	0.0244	0.0832	0.1155	-0.0034	0.0103
Std	0.0331	0.0303	0.0705	0.0420	0.0203	0.0457	0.0556
GLOBAL							
Moy	0.1308	0.1120	0.0363	0.1331	0.1158	0.0301	0.0771
Std	0.0409	0.0381	0.0658	0.0735	0.0278	0.0831	0.0808

RATIO: PRETAX INCOME/NET SALES

ANNEES

AVANT	AC	CP	EAST	NORD	PWA	QUEB	WARD
1968	0.0422	0.0460	0.0083		0.0283	-0.1004	0.0391
1969	0.0076	0.0537	0.0307		0.0231	-0.1137	0.0295
1970	-0.0045	0.0138	-0.0329	0.0839	-0.0085	-0.1009	-0.0531
1971	0.0056	0.0268	0.0298	0.1053	0.0684	0.0418	0.0298
1972	0.0295	0.0562	0.0909	0.0668	0.0788	0.1104	0.0058
1973	0.0172	0.0441	0.1016	0.1345	0.0683	0.1097	0.0221
1974	-0.0220	0.0174	0.0298	0.0376	0.0249	0.0500	0.0515
1975	-0.0249	-0.0378	-0.0158	0.0487	0.0134	-0.0179	0.0379
1976	-0.0210	-0.0555	-0.0631	0.0394	0.0226	-0.0229	0.0217
1977	0.0353	0.0187	-0.0447	0.1002	0.0235	0.0141	0.037
Moy	0.0065	0.0183	0.0135	0.0773	0.0343	-0.0030	0.0221
Std	0.0259	0.0398	0.0576	0.0373	0.0295	0.0879	0.0308

APRES

1978	0.0636	0.0851	0.0992	0.1443	0.0593	-0.0029	0.028
1979	0.0641	0.0516	0.0247	0.0420	0.1138	-0.0138	-0.0523
1980	0.0553	0.0164	0.0192	0.0490	0.0863	-0.0211	0.0901
1981	0.0348	-0.0357	0.0951	0.0136	0.0928	-0.0834	0.0296
1982	-0.0240	-0.0761	0.0191	-0.0469	0.0530	-0.2363	-0.0400
1983	-0.0007	-0.0274	-0.0781	0.0594	0.0501	-0.2332	-0.0632
1984	0.0049	0.0162	-0.1320	0.0331	0.0582	-0.0567	0.0426
1985	-0.0193	-0.0255	-0.1169	0.0105	0.0392	-0.0663	0.0693
1986	0.0231	-0.0035	0.4611	-0.0101	0.1064	0.0203	0.0088
Moy	0.0224	0.0001	0.0435	0.0328	0.0732	-0.0770	0.0125
Std	0.0364	0.0516	0.1886	0.0563	0.0286	0.1009	0.0573

GLOBAL

Moy	0.0140	0.0097	0.0277	0.0537	0.0527	-0.0381	0.0176
Std	0.0307	0.0442	0.1291	0.0512	0.0343	0.0972	0.0430

RATIO: PRETAX INCOME/TOTAL ASSETS

ANNEES							
AVANT	AC	CP	EAST	NORD	PWA	QUEB	WARD
1968	0.0322	0.0690	0.0056		0.0215	-0.0560	0.0258
1969	0.0056	0.0632	0.0178		0.0243	-0.0670	0.0244
1970	-0.0033	0.0124	-0.0154	0.0933	-0.0094	-0.0496	-0.0513
1971	0.0038	0.0233	0.0209	0.0673	0.0812	0.0282	0.0349
1972	0.0211	0.0504	0.1042	0.0428	0.0917	0.0870	0.008
1973	0.0131	0.0389	0.1019	0.0954	0.0799	0.0987	0.0227
1974	-0.0173	0.0182	0.0278	0.0318	0.0284	0.0450	0.0361
1975	-0.0194	-0.0399	-0.0147	0.0438	0.0162	-0.0232	0.0346
1976	-0.0182	-0.0620	-0.0606	0.0434	0.0274	-0.0312	0.0178
1977	0.0350	0.0253	-0.0496	0.1295	0.0348	0.0274	0.0352
Moy	0.0053	0.0199	0.0138	0.0684	0.0396	0.0059	0.0188
Std	0.0213	0.0444	0.0582	0.0368	0.0349	0.0630	0.0277
APRES							
1978	0.0653	0.1249	0.1320	0.1803	0.0397	-0.0065	0.0271
1979	0.0712	0.0637	0.0381	0.0557	0.0514	-0.0286	-0.074
1980	0.0645	0.0193	0.0343	0.0583	0.0530	-0.0271	0.1664
1981	0.0418	-0.0398	0.1583	0.0176	0.0669	-0.0839	0.043
1982	-0.0266	-0.0734	0.0502	-0.0505	0.0372	-0.1747	-0.0595
1983	-0.0007	-0.0225	-0.0980	0.0791	0.0323	-0.2035	-0.1001
1984	0.0049	0.0129	-0.2123	0.0490	0.0380	-0.0601	0.0759
1985	-0.0191	-0.0210	-0.2170	0.0165	0.0301	-0.0749	0.1294
1986	0.0222	-0.0029	-0.1341	-0.0152	0.0523	0.0237	0.0158
Moy	0.0248	0.0068	-0.0276	0.0434	0.0445	-0.0706	0.0249
Std	0.0398	0.0624	0.1502	0.0692	0.0128	0.0800	0.0967
GLOBAL							
Moy	0.0145	0.0137	-0.0058	0.0552	0.0419	-0.0303	0.0217
Std	0.0314	0.0511	0.1072	0.0547	0.0256	0.0786	0.0654

RATIO: NET INCOME/TOTAL ASSETS

ANNEES

AVANT	AC	CP	EAST	NORD	PWA	QUEB	WARD
1968	0.0161	0.0334	0.0056		0.0123	-0.0560	0.0258
1969	0.0028	0.0307	0.0178		0.0187	-0.0670	0.0187
1970	-0.0016	0.0060	-0.0154	0.0506	-0.0059	-0.0496	-0.0513
1971	0.0022	0.0118	0.0209	0.0373	0.0411	0.0623	0.0349
1972	0.0106	0.0269	0.0525	0.0226	0.0492	0.0870	0.0196
1973	0.0067	0.0199	0.0508	0.0561	0.0395	0.0971	0.0227
1974	-0.0085	0.0092	0.0167	0.0161	0.0200	0.0222	0.0361
1975	-0.0101	-0.0204	-0.0049	0.0243	0.0162	-0.0085	0.0346
1976	-0.0085	-0.0312	-0.0272	0.0211	0.0274	-0.0272	0.0178
1977	0.0167	0.0115	-0.0247	0.0625	0.0348	0.0352	0.0352
Moy	0.0026	0.0098	0.0092	0.0363	0.0253	0.0096	0.0194
Std	0.0105	0.0222	0.0297	0.0192	0.0173	0.0634	0.0273
APRES							
1978	0.0369	0.0658	0.0830	0.1002	0.0361	-0.0065	0.0271
1979	0.0389	0.0376	0.0253	0.0263	0.0336	-0.0286	-0.074
1980	0.0349	0.0118	0.0223	0.0298	0.0311	-0.0271	0.1664
1981	0.0223	-0.0238	0.0838	0.0195	0.0417	-0.0839	0.0219
1982	-0.0167	-0.0394	0.0249	-0.0249	0.0141	-0.1747	-0.0329
1983	0.0018	-0.0125	-0.0489	0.0488	0.0216	-0.2035	-0.0529
1984	0.0115	0.0077	-0.1040	0.0265	0.0380	-0.0601	0.0381
1985	-0.0058	-0.0124	-0.1182	0.0105	0.0301	-0.0749	0.0623
1986	0.0147	0.0048	-0.0639	-0.0120	0.0523	0.0237	0.0079
Moy	0.0154	0.0044	-0.0106	0.0250	0.0332	-0.0706	0.0182
Std	0.0210	0.0340	0.0804	0.0381	0.0118	0.0800	0.0756
GLOBAL							
Moy	0.0087	0.0072	-0.0002	0.0303	0.0290	-0.0284	0.0188
Std	0.0167	0.0269	0.0568	0.0295	0.0147	0.0798	0.0523

RATIO: NET INCOME/COMMON EQUITY

ANNEES							
AVANT	AC	CP	EAST	NORD	PWA	QUEB	WARD
1968	0.2633	0.0816	0.0167		0.0404	-1.4894	0.0829
1969	0.0473	0.1002	0.0852		0.0682	-3.3798	0.0511
1970	-0.0284	0.0234	-0.1091	0.1178	-0.0257	0.9096	-0.1941
1971	0.0424	0.0469	0.0738	0.1693	0.1352	0.1245	0.1075
1972	0.1817	0.1005	0.1115	0.0913	0.1462	0.2653	0.0657
1973	0.1144	0.0944	0.1340	0.1843	0.1353	0.2696	0.1152
1974	-0.2092	0.0487	0.0581	0.0593	0.0620	0.0663	0.1866
1975	-0.3969	-0.1752	-0.0235	0.0920	0.0558	-0.0371	0.1723
1976	-0.4372	-0.5739	-0.1402	0.0727	0.0863	-0.1205	0.1433
1977	0.4576	0.1366	-0.1611	0.1744	0.1003	0.1367	0.1764
Moy	0.0035	-0.0117	0.0045	0.1201	0.0804	-0.3255	0.0907
Std	0.2986	0.2272	0.1136	0.0528	0.0553	1.2961	0.1166
APRES							
1978	0.1144	0.2598	0.0410	0.2451	0.2180	-0.0256	0.0924
1979	0.1211	0.1660	0.1271	0.0859	0.2472	-0.1522	-0.0561
1980	0.1138	0.0675	0.0843	0.1109	0.2006	-0.2640	0.5233
1981	0.0760	-0.1777	0.5078	0.0714	0.2271	-0.8482	0.1304
1982	-0.0677	-0.4377	0.0849	-0.1016	0.0740	-1.0801	-0.3096
1983	0.0078	-0.0390	-0.3837	0.1698	0.0550	-1.2550	-0.7801
1984	0.0525	0.0259	5.5453	0.0853	0.0662	-0.2808	0.3564
1985	-0.0289	-0.0445	1.2419	0.0522	0.0462	-0.5841	0.3934
1986	0.0730	0.0168	0.4006	-0.0693	0.1155	0.1395	0.0541
Moy	0.0513	-0.0181	0.8499	0.0722	0.1389	-0.4834	0.0449
Std	0.0715	0.2135	1.9264	0.1137	0.0881	0.5157	0.4232
GLOBAL							
Moy	0.0262	-0.0147	0.4050	0.0948	0.1081	-0.4003	0.0690
Std	0.2124	0.2087	1.3237	0.0888	0.0751	0.9570	0.2859

RATIO: PRETAX INCOM/INVESTED CAPITAL

ANNEES							
AVANT	AC	CP	EAST	NORD	PWA	QUEB	WARD
1968	0.0373	0.1137	0.0070		0.0276	-0.0762	0.0342
1969	0.0060	0.0666	0.0166		0.0257	-0.0638	0.0321
1970	-0.0035	0.0172	-0.0169	0.0612	-0.0122	0.0576	-0.0841
1971	0.0038	0.0254	0.0316	0.0622	0.0802	0.0302	0.0556
1972	0.0220	0.0557	0.1039	0.0391	0.0831	0.0890	0.0140
1973	0.0129	0.0414	0.0829	0.0977	0.0750	0.0965	0.0179
1974	-0.0193	0.0239	0.0302	0.0407	0.0352	0.0516	0.0347
1975	-0.0225	-0.0608	-0.0187	0.0608	0.0223	-0.0405	0.0442
1976	-0.0247	-0.1096	-0.0764	0.0632	0.0397	-0.0546	0.0259
1977	0.0438	0.0475	-0.0608	0.1754	0.0527	0.0472	0.0551
Moy	0.0056	0.0221	0.0099	0.0750	0.0429	0.0137	0.0230
Std	0.0253	0.0674	0.0599	0.0474	0.0318	0.0694	0.0423
APRES							
1978	0.0794	0.2027	0.1844	0.2674	0.0279	-0.0120	0.0305
1979	0.0876	0.0844	0.0542	0.0624	0.0588	-0.0477	-0.2298
1980	0.0828	0.0263	0.0472	0.0753	0.0594	-0.0299	0.3876
1981	0.0536	-0.0512	0.1797	0.0252	0.0810	-0.0919	0.0830
1982	-0.0347	-0.0989	0.0426	-0.0781	0.0470	-0.3062	-0.1910
1983	-0.0009	-0.0283	-0.1649	0.1235	0.0350	-0.3891	-0.4045
1984	0.0060	0.0174	-0.3397	0.0759	0.0535	-0.0974	0.2321
1985	-0.0248	-0.0295	0.2883	0.0228	0.0359	-0.1072	0.2731
1986	0.0267	-0.0039	0.7302	-0.0239	0.0432	0.0722	0.0283
Moy	0.0306	0.0132	0.1136	0.0612	0.0491	-0.1121	0.0236
Std	0.0501	0.0932	0.3173	0.1035	0.0172	0.1546	0.2748
GLOBAL							
Moy	0.0174	0.0179	0.0590	0.0677	0.0458	-0.0459	0.0233
Std	0.0391	0.0761	0.2161	0.0777	0.0248	0.1290	0.1799

RATIO: NET INCOME/INVESTED CAPITAL

ANNEES

AVANT	AC	CP	EAST	NORD	PWA	QUEB	WARD
1968	0.0187	0.0551	0.0070		0.0158	-0.0762	0.0342
1969	0.0030	0.0324	0.0166		0.0198	-0.0638	0.0246
1970	-0.0018	0.0083	-0.0169	0.0332	-0.0076	0.0576	-0.0841
1971	0.0022	0.0128	0.0316	0.0345	0.0406	0.0302	0.0556
1972	0.0111	0.0297	0.0523	0.0207	0.0446	0.0890	0.0343
1973	0.0066	0.0212	0.0413	0.0574	0.0371	0.0950	0.0179
1974	-0.0095	0.0122	0.0181	0.0206	0.0248	0.0254	0.0347
1975	-0.0118	-0.0310	-0.0063	0.0337	0.0223	-0.0148	0.0442
1976	-0.0116	-0.0553	-0.0343	0.0307	0.0397	0.0477	0.0259
1977	0.0209	0.0215	-0.0303	0.0846	0.0527	0.0607	0.0551
Moy	0.0028	0.0107	0.0079	0.0394	0.0290	0.0251	0.0242
Std	0.0125	0.0336	0.0312	0.0230	0.0185	0.0624	0.0422
APRES							
1978	0.0448	0.1068	0.1160	0.0254	0.0254	-0.0120	0.0305
1979	0.0474	0.0498	0.0360	0.0385	0.0385	-0.0477	-0.2298
1980	0.0448	0.0161	0.0307	0.0348	0.0348	-0.0299	0.3876
1981	0.0286	-0.0306	0.0951	0.0504	0.0504	-0.0919	0.0423
1982	-0.0217	-0.0531	0.0211	0.0178	0.0178	-0.3062	-0.1055
1983	0.0022	-0.0156	-0.0822	0.0234	0.0234	-0.3891	-0.2137
1984	0.0141	0.0104	-0.1664	0.0535	0.0535	-0.0974	0.1164
1985	-0.0076	-0.0174	-0.1570	0.0146	0.0359	0.0359	0.1332
1986	0.0177	0.0065	0.3480	-0.0188	0.0432	0.0432	0.0142
Moy	0.0189	0.0081	0.0268	0.0266	0.0359	-0.0995	0.0195
Std	0.0263	0.0503	0.1672	0.0231	0.0129	0.1593	0.2022
GLOBAL							
Moy	0.0104	0.0095	0.0169	0.0326	0.0322	-0.0339	0.0220
Std	0.0208	0.0399	0.1106	0.0227	0.0157	0.1294	0.1338

RATIO: TOTAL DEBT/TOTAL ASSETS

ANNEES

AVANT	AC	CP	EAST	NORD	PWA	QUEB	WARD
1968	0.9389	0.5906	0.6628		0.6965	0.9625	0.6882
1969	1.0191	1.0682	1.1016		0.9545	1.2038	0.7183
1970	1.0289	0.8040	0.9100	0.7851	0.7726	0.7576	0.7305
1971	0.9217	0.5444	0.2010	0.6623	0.5145	0.5379	0.6187
1972	0.8819	0.5111	0.3593	0.7085	0.5694	0.5467	0.6409
1973	0.8621	0.5937	0.7331	0.5330	0.5967	0.5479	1.3009
1974	1.0382	0.9598	0.8373	0.8142	0.8032	0.9030	1.0850
1975	1.0271	0.9151	0.8212	0.7765	0.7154	0.7762	0.8647
1976	0.9196	0.9133	0.8079	0.6646	0.6761	0.7629	0.8576
1977	1.0029	0.8738	0.8801	0.6577	0.6713	0.7483	0.8377
Moy	0.9641	0.7774	0.7314	0.7002	0.6970	0.7747	0.8343
Std	0.0701	0.2106	0.2812	0.0978	0.1335	0.2212	0.2254
APRES							
1978	0.7126	0.8676	0.7896	0.6883	1.4290	0.7404	0.5296
1979	0.7524	0.9553	0.7786	0.9194	0.9177	0.8970	0.8593
1980	0.7518	0.9352	0.7735	0.7754	0.8839	1.1424	0.8187
1981	0.7481	0.9931	0.9852	0.7437	0.8674	1.1000	0.9845
1982	0.7948	0.9690	1.4712	0.7470	0.8016	1.1408	0.8317
1983	0.8043	0.7948	0.8111	0.7276	0.7136	0.6989	0.8669
1984	0.8502	0.7045	1.0752	0.6855	0.3118	0.9650	0.9454
1985	0.8139	0.7545	1.0977	0.8929	0.3660	0.9745	0.8954
1986	0.8559	0.7587	-0.0897	0.7946	0.9070	0.5704	0.9301
Moy	0.7871	0.8592	0.8547	0.7749	0.7998	0.9144	0.8513
Std	0.0521	0.1151	0.4461	0.0877	0.3491	0.2184	0.1403
GLOBAL							
Moy	0.8803	0.8161	0.7898	0.7398	0.7457	0.8409	0.8423
Std	0.1103	0.1686	0.3532	0.0953	0.2494	0.2204	0.1801

ANNEXE 6.

***Tableaux des ratios de rendement par groupe de l'industrie durant les périodes avant et après dérèglementation.**

Groupe Un

	Moy.Tot	Moy.Av	Moy.apr	sens	F	Prob
1. Rendements Ventes						
Recettes d'exp/Ventes nettes.	0.1244	0.1528	0.0929	-	27.9293	0.0001
Rev.avant impôt/Vtes nettes	0.0285	0.0372	0.0189	-	0.2736	0.6077
Rev.net/Vtes nettes	0.0074	0.0035	0.0117	+	1.1709	0.2943
2. Rendements Actifs						
Rev.avant impôt/Total actifs	0.0493	0.0076	0.0955	+	2.4184	0.1383
Rev.net/Total actifs	0.0084	0.0041	0.0133	+	1.4184	0.2523
3. Rendements Cap.Propres						
Rev.avant impôt/Cap.Propres	0.0371	0.0089	0.0684	+	0.1239	0.7292
Rev.net/Cap.Propres	0.0216	0.0037	0.0416	+	0.2028	0.658
4. Rendements Cap.Investis						
Rev.avant impôt/Cap.Investis	0.0175	0.0088	0.0271	+	0.9894	0.3338
Rev.net/Cap.Investis	0.0101	0.0044	0.0164	+	1.4623	0.2431

Groupe Deux

	Moy.Tot	Moy.Av	Moy.apr	sens	F	Prob
1. Rendements Ventes						
Recettes d'exp/Ventes nettes.	0.1102	0.1026	0.1186	+	1.103	0.3083
Rev.avant impôt/Vtes nettes	0.035	0.0209	0.0506	+	3.4042	0.0825
Rev.net/Vtes nettes	0.0224	0.0091	0.0371	+	4.8602	0.0415
2. Rendements Actifs						
Rev.avant impôt/Total actifs	0.0879	0.1271	0.0444	-	0.8629	0.3659
Rev.net/Total actifs	0.0211	0.0107	0.0328	+	3.5085	0.0784
3. Rendements Cap.Propres						
Rev.avant impôt/Cap.Propres	0.1207	0.0552	0.1935	+	6.351	0.022
Rev.net/Cap.Propres	0.0771	0.0198	0.1407	+	7.512	0.0139
4. Rendements Cap.Investis						
Rev.avant impôt/Cap.Investis	0.0448	0.0348	0.0559	+	0.8511	0.3692
Rev.net/Cap.Investis	0.0271	0.0138	0.0418	+	3.6484	0.0731

Groupe Trois

	Moy.Tot	Moy.Av	Moy.apr	sens	F	Prob
1. Rendements Ventes						
Recettes d'exp/Ventes nettes.	0.1239	0.1382	0.1079	-	9.8321	0.006
Rev.avant impôt/Vtes nettes	0.0461	0.0354	0.0581	+	0.2877	0.5987
Rev.net/Vtes nettes	0.0154	0.0218	0.0083	-	2.5839	0.1264
2. Rendements Actifs						
Rev.avant impôt/Total actifs	0.0353	0.0514	0.0173	-	2.7774	0.1139
Rev.net/Total actifs	0.0148	0.0201	0.009	-	2.0423	0.1711
3. Rendements Cap.Propres						
Rev.avant impôt/Cap.Propres	0.1155	0.1806	0.0432	-	4.2704	0.0544
Rev.net/Cap.Propres	0.0562	0.0753	0.0351	-	1.4129	0.2509
4. Rendements Cap.Investis						
Rev.avant impôt/Cap.Investis	0.0396	0.0445	0.0342	-	0.1178	0.5124
Rev.net/Cap.Investis	0.02	0.0272	0.0119	-	1.871	0.1891

Groupe Quatre

	Moy.Tot	Moy.Av	Moy.apr	sens	F	Prob
1. Rendements Ventes						
Recettes d'exp/Ventes nettes.	0.1464	0.1967	0.0905	-	1.6363	
Rev.avant impôt/Vtes nettes	0.0301	0.0404	0.0187	-	0.9903	
Rev.net/Vtes nettes	0.0111	0.0118	0.0103	-	0.0265	
2. Rendements Actifs						
Rev.avant impôt/Total actifs	0.0325	0.0463	0.0172	-	1.1675	
Rev.net/Total actifs	0.0108	0.0117	0.0097	-	0.0521	
3. Rendements Cap.Propres						
Rev.avant impôt/Cap.Propres	0.0822	0.0827	0.0817	-	0.0006	
Rev.net/Cap.Propres	0.0453	0.0448	0.0458	+	0.0008	
4. Rendements Cap.Investis						
Rev.avant impôt/Cap.Investis	0.026	0.0269	0.0249	-	0.019	
Rev.net/Cap.Investis	0.0164	0.019	0.0135	-	0.182	

ANNEXE 7.

***Tableaux des ratios de rendement par compagnie de l'échantillon durant les périodes avant et après dérèglementation.**

AIR-CANADA

	Moy.Tot	Moy.Av	Moy.apr	sens	F	Prob
1. Rendements Ventes						
Recettes d'exp/Ventes nettes.	0.1308	0.1603	0.0981	-	30.4011	0
Rev.avant impôt/Vtes nettes	0.014	0.0065	0.0224	+	1.3766	0.2569
Rev.net/Vtes nettes	0.0084	0.0034	0.0141	+	2.3895	0.1406
2. Rendements Actifs						
Rev.avant impôt/Total actifs	0.0145	0.0053	0.0248	+	2.0641	0.1689
Rev.net/Total actifs	0.0087	0.0026	0.0154	+	3.2637	0.0886
3. Rendements Cap.Propres						
Rev.avant impôt/Cap.Propres	0.1206	0.1587	0.0783	-	0.1797	0.677
Rev.net/Cap.Propres	0.0262	0.0035	0.0513	+	0.243	0.6284
4. Rendements Cap.Investis						
Rev.avant impôt/Cap.Investis	0.0174	0.0056	0.0306	+	2.1947	0.1568
Rev.net/Cap.Investis	0.0104	0.0028	0.0189	+	3.4068	0.0824

CP.air

	Moy.Tot	Moy.Av	Moy.apr	sens	F	Prob
1. Rendements Ventes						
Recettes d'exp/Ventes nettes.	0.1119	0.1287	0.0934	-	5.3427	0.0336
Rev.avant impôt/Vtes nettes	0.0097	0.0183	0.0001	-	0.8424	0.3715
Rev.net/Vtes nettes	0.0052	0.0091	0.0009	-	0.6004	0.449
2. Rendements Actifs						
Rev.avant impôt/Total actifs	0.0137	0.0199	0.0068	-	0.3155	0.5817
Rev.net/Total actifs	0.0072	0.0098	0.0044	-	0.1907	0.6673
3. Rendements Cap.Propres						
Rev.avant impôt/Cap.Propres	-0.0282	-0.0195	-0.0378	-	0.0098	0.9221
Rev.net/Cap.Propres	-0.0147	-0.0117	-0.0181	-	0.0045	0.9475
4. Rendements Cap.Investis						
Rev.avant impôt/Cap.Investis	0.0179	0.0221	0.0132	-	0.0644	0.8027
Rev.net/Cap.Investis	0.0095	0.0107	0.0081	-	0.0199	0.8895

NORDAIR

	Moy.Tot	Moy.Av	Moy.apr	sens	F	Prob
1. Rendements Ventes						
Recettes d'exp/Ventes nettes.	0.1331	0.1892	0.0832	-	21.116	0.0004
Rev.avant impôt/Vtes nettes	0.0537	0.0773	0.0328	-	4.0549	0.0623
Rev.net/Vtes nettes	0.0296	0.416	0.0189	-	3.3455	0.0873
2. Rendements Actifs						
Rev.avant impôt/Total actifs	0.0552	0.0684	0.0434	-	0.9364	0.3485
Rev.net/Total actifs	0.0303	0.0363	0.025	-	0.6503	0.4326
3. Rendements Cap.Propres						
Rev.avant impôt/Cap.Propres	0.1723	0.2253	0.1251	-	1.8109	0.1984
Rev.net/Cap.Propres	0.0948	0.1201	0.0722	-	1.3404	0.2651
4. Rendements Cap.Investis						
Rev.avant impôt/Cap.Investis	0.0677	0.075	0.0612	-	0.1358	0.7176
Rev.net/Cap.Investis	0.0326	0.0394	0.0266	-	1.4804	0.2425

EASTERN

	Moy.Tot	Moy.Av	Moy.apr	sens	F	Prob
1. Rendements Ventes						
Recettes d'exp/Ventes nettes.	0.0363	0.0469	0.0244	-	0.5746	0.4588
Rev.avant impôt/Vtes nettes	0.0277	0.0135	0.0434	+	0.2594	0.6171
Rev.net/Vtes nettes	0.0264	0.0095	0.0452	+	0.3966	0.5372
2. Rendements Actifs						
Rev.avant impôt/Total actifs	-0.0058	0.0138	-0.0276	-	0.7342	0.4034
Rev.net/Total actifs	-0.0002	0.0092	-0.0106	-	0.5974	0.4502
3. Rendements Cap.Propres						
Rev.avant impôt/Cap.Propres	0.8117	-0.0052	1.7194	+	2.1912	0.1571
Rev.net/Cap.Propres	0.405	0.0045	0.8499	+	2.1721	0.1588
4. Rendements Cap.Investis						
Rev.avant impôt/Cap.Investis	0.059	0.0099	0.1136	+	1.1601	0.2965
Rev.net/Cap.Investis	0.0169	0.0079	0.0268	+	0.1391	0.7138

QUEBECAIR

	Moy.Tot	Moy.Av	Moy.apr	sens	F	Prob
1. Rendements Ventes						
Recettes d'exp/Ventes nettes.	0.0301	0.0602	-0.0034	-	3.2948	0.0872
Rev.avant impôt/Vtes nettes	-0.0381	-0.003	-0.077	-	3.2713	0.0882
Rev.net/Vtes nettes	-0.0139	-0.0039	-0.0252	-	0.2038	0.6573
2. Rendements Actifs						
Rev.avant impôt/Total actifs	-0.0059	0.0597	-0.0706	-	6.0821	0.0246
Rev.net/Total actifs	-0.0284	0.0095	-0.0706	-	6.6308	0.0197
3. Rendements Cap.Propres						
Rev.avant impôt/Cap.Propres	-0.4023	-0.3294	-0.4834	-	0.1232	0.7299
Rev.net/Cap.Propres	-0.4003	-0.3255	-0.4834	-	0.1296	0.7233
4. Rendements Cap.Investis						
Rev.avant impôt/Cap.Investis	-0.0459	0.0137	-0.1121	-	6.1032	0.0244
Rev.net/Cap.Investis	-0.0339	0.0251	-0.0995	-	5.8876	0.0267

PWA

	Moy.Tot	Moy.Av	Moy.apr	sens	F	Prob
1. Rendements Ventes						
Recettes d'exp/Ventes nettes.	0.1158	0.1161	0.1155	-	0.0024	0.9618
Rev.avant impôt/Vtes nettes	0.0527	0.0343	0.0732	+	9.4769	0.0068
Rev.net/Vtes nettes	0.0374	0.0216	0.0549	+	13.4895	0.0019
2. Rendements Actifs						
Rev.avant impôt/Total actifs	0.0419	0.0396	0.0445	+	0.1784	0.678
Rev.net/Total actifs	0.029	0.0253	0.0332	+	1.4603	0.2434
3. Rendements Cap.Propres						
Rev.avant impôt/Cap.Propres	0.1627	0.1262	0.2033	+	1.9383	0.1818
Rev.net/Cap.Propres	0.1081	0.0804	0.1389	+	3.4419	0.081
4. Rendements Cap.Investis						
Rev.avant impôt/Cap.Investis	0.0458	0.0429	0.0491	+	0.2957	0.5936
Rev.net/Cap.Investis	0.0322	0.029	0.0359	+	0.9685	0.3389

WARDAIR

	Moy.Tot	Moy.Av	Moy.apr	sens	F	Prob
1. Rendements Ventes						
Recettes d'exp/Ventes nettes.	0.0771	0.1372	0.0103	-	36.9979	0
Rev.avant impôt/Vtes nettes	0.0176	0.0221	0.0125	-	0.2383	0.6317
Rev.net/Vtes nettes	0.0162	0.0223	0.0094	-	0.6186	0.4424
2. Rendements Actifs						
Rev.avant impôt/Total actifs	0.0217	0.0188	0.0249	+	0.0408	0.8423
Rev.net/Total actifs	0.0188	0.0194	0.0182	-	0.0025	0.9609
3. Rendements Cap.Propres						
Rev.avant impôt/Cap.Propres	0.0418	0.0884	-0.01	-	0.1752	0.6808
Rev.net/Cap.Propres	0.069	0.0907	0.0449	-	0.122	0.7312
4. Rendements Cap.Investis						
Rev.avant impôt/Cap.Investis	0.0233	0.023	0.0236	+	0.0001	0.9935
Rev.net/Cap.Investis	0.0219	0.0242	0.0195	-	0.006	0.9391