December 1994 Décembre 1994

Catalogue 11-010 Monthly

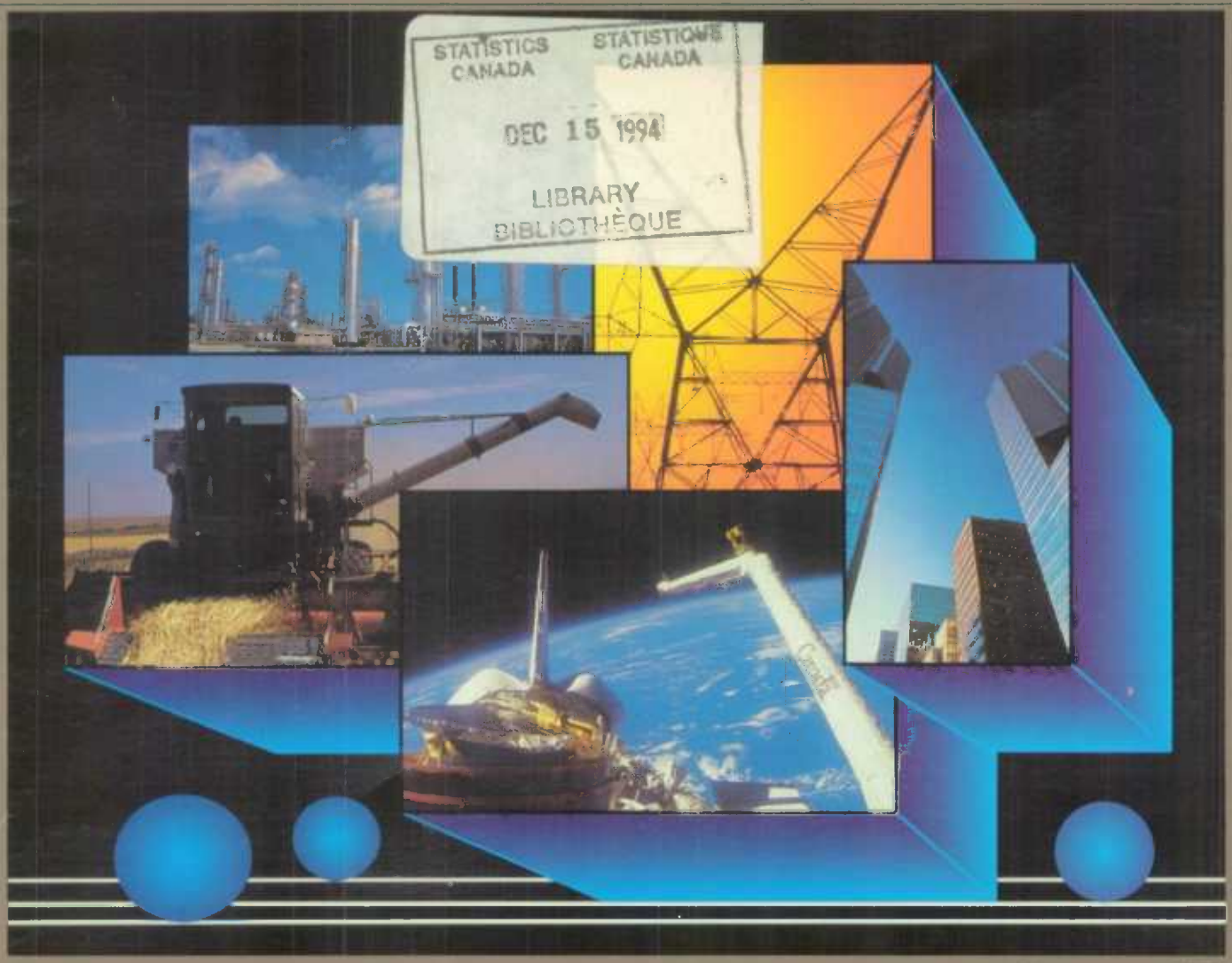
CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

Catalogue 11-010 Mensuel

L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

- *Unemployment below 10% in November*
- *Profits surge, personal incomes fall*
- *Rising exports slash trade deficit*
- *US raises interest rates*
- *Feature Article: The distribution of UI benefits and taxes*

- *Le chômage sous 10% en novembre*
- *Bond des profits, baisse des revenus personnels*
- *Déficit commercial effacé par la hausse des exportations*
- *Hausse des taux d'intérêt aux États-Unis*
- *Étude spéciale : La distribution des prestations et des taxes d'assurance-chômage*



STATISTICS CANADA STATISTIQUE CANADA
DEC 15 1994
LIBRARY BIBLIOTHÈQUE

Statistics Canada Statistique Canada

Canada

Don't let this happen to you!

Ne vous laissez pas dépasser par les événements!

Imagine you're called upon to make a really important business decision. You spend some anxious days weighing your options. You examine the available data. Finally, you make your decision...

...only to discover too late that your information was incomplete or outdated!

If you've ever experienced this type of frustration... or if your reputation ever depends on the quality of the data you refer to... ***Infomat*** is for you.

Infomat is your fastest and easiest way to keep on top of important Canadian economic and social trends. Since it comes to you weekly – not daily – issues won't pile up unread. And, in just one publication, you'll have the answers to almost anything:

- ✔ price indexes
- ✔ manufacturing shipments and orders
- ✔ imports and exports
- ✔ labour market conditions, and
- ✔ dozens of key social and economic indicators!

And because ***Infomat*** is based on over 100 ongoing Statistics Canada surveys, no other source is more timely or more reliable.

Infomat is specially designed and written for you – a busy manager with no time to waste!

Imaginez que vous devez prendre une décision de gestion très importante. Vous vous faites du mauvais sang pendant quelques jours à évaluer vos options. Vous examinez les données disponibles. Vous vous décidez enfin...

... pour vous rendre compte trop tard que vous vous êtes fondé sur de l'information incomplète ou périmée!

Si vous avez déjà vécu ce genre de situation... ou si vous devez un jour miser votre réputation sur la qualité des données que vous avancez... ***Infomat*** **est pour vous.**

Infomat est la façon la plus rapide et la plus facile de se tenir au courant des tendances économiques et sociales importantes au Canada. Comme il s'agit d'un hebdomadaire – non d'un quotidien – vous aurez le temps de le lire. Et dans une seule et même publication, vous trouverez réponse à presque tout :

- ✔ indices de prix
- ✔ livraisons et commandes des fabricants
- ✔ importations et exportations
- ✔ situation du marché du travail, et des
- ✔ dizaines d'indicateurs socio-économiques clés!

Et comme ***Infomat*** est fondé sur plus de 100 enquêtes permanentes de Statistique Canada, aucune autre source n'est plus à jour ou plus fiable.

Infomat est conçu et rédigé pour des gens comme vous – des gestionnaires qui n'ont pas de temps à perdre!

Join the confident, successful decision-makers in the country and subscribe to *Infomat* today!

Infomat (catalogue no. 11-0020XPE) is only $130 (plus $9.10 GST) per year in Canada, US$156 in the U.S. and US$182 in other countries.

CALL TOLL-FREE **1-800-267-6677** OR FAX **(613)951-1584** and use your VISA or MasterCard. OR MAIL your order to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

Faites comme bien d'autres décideurs au pays qui ont réussi et abonnez-vous à *Infomat* aujourd'hui même!

Infomat (n° 11-0020XPF au catalogue) ne coûte que 130 $ (plus 9.10 $ de TPS) par année au Canada, 156 $ US aux Etats-Unis et 182 $ US dans les autres pays.

Vous pouvez nous joindre PAR TÉLÉPHONE AU **1-800-267-6677** ou PAR TÉLÉCOPIEUR au **(613) 951-1584** et utiliser votre carte VISA ou MasterCard! Ou envoyez votre commande PAR LA POSTE à : Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario), K1A 0T6. Vous pouvez aussi communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près. La liste de ces centres se retrouve dans la présente publication.

729MISC94203

CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

December 1994

Décembre 1994

For more information contact:

Current Analysis Section,
24-G Coats Building,
Statistics Canada,
Ottawa, Ontario
K1A 0T6
Telephone: (613)951-3634
FAX: (613)951-5643

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277
Facsimile number 1(613)951-1584
National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto
Credit card only (973-8018)

Pour de plus amples informations, contactez:

Section de l'analyse de conjoncture,
24-G, Edifice Coats,
Statistique Canada
Ottawa, Ontario
K1A 0T6
Téléphone: (613)951-3627
FAX: (613)951-5643

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584
Commandes: 1-800-267-6677 (sans frais partout au Canada)
Toronto
Carte de crédit seulement (973-8018)

Published by authority of the Minister responsible for Statistics Canada

©Minister of Industry, Science and Technology, 1994

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

©Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, 1994

Price: Canada: $22.00 per issue, $220.00 annually
United States: US$27.00 per issue, US$264.00 annually
Other Countries: US$31.00 per issue, US$308.00 annually

Prix : Canada : 22 $ l'exemplaire, 220 $ par année
États-Unis : 27 $ US l'exemplaire, 264 $ US par année
Autres pays : 31 $ US l'exemplaire, 308 $ US par année

December 1994
Catalogue No. 11-010, Vol. 7, No. 12 Monthly
ISSN 0835-9148 Ottawa

Décembre 1994
N° 11-010 au catalogue, vol. 7, n° 12 mensuel
ISSN 0835-9148 Ottawa

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

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

Note of Appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.

Note de reconnaissance

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

Data in Many Forms ...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tape. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Current Analysis Section,
24-G Coats Building,
FAX: (613)951-5643

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 Telephone: (1-613-951-3634) or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland, Labrador, Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Southern Alberta	1-800-882-5616
Alberta and Northwest Territories	1-800-563-7828
British Columbia and Yukon	1-800-663-1551
Telecommunications Device for the Hearing Impaired	**1-800-363-7629**
Toll-free Order only Line (Canada and United States)	**1-800-267-6677**

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

(1-613-951-7277)
Facsimile number (1-613-951-1584)
Toronto Credit card Only (1-416-973-8018)

Standards of Service to the Public

To maintain quality service to the public, Statistics Canada follows established standards covering statistical products and services, delivery of statistical information, cost-recovered services and service to respondents. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

Des données sous plusieurs formes ...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doit être adressées à la:

Section de l'analyse de conjoncture,
24-G, Édifice Coats,
FAX: (613)951-5643

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 téléphone: (1-613-951-3627) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve, Labrador, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Edouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Sud de l'Alberta	1-800-882-5616
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	1-800-563-7828
Colombie-Britannique et Yukon	1-800-663-1551
Appareils de télécommunications pour les malentendants	**1-800-363-7629**
Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et Etats-Unis)	**1-800-267-6677**

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

(1-613-951-7277)
Numéro du télécopieur (1-613-951-1584)
Toronto Carte de crédit seulement (1-416-973-8018)

Normes de service au public

Afin de maintenir la qualité du service au public, Statistique Canada observe des normes établies en matière de produits et de services statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.

Table of contents

Table des matières

Current Economic Conditions

The economy ended the third quarter on a weak note, partly because falling personal incomes checked household spending. While upward pressure on interest rates could well further impair demand, confidence may receive a lift from a drop in unemployment below 10% in November.

Conditions économiques actuelles 1.1

L'économie termine le troisième trimestre sur une note faible, en partie alors que la baisse des revenus personnels limite la demande des ménages. Les pressions à la hausse sur les taux d'intérêt pourraient continuer d'entraver la demande, mais la confiance, bénéficier d'une baisse du chômage qui diminue sous la barre des 10% en novembre.

Economic Events

Toyota expands its operations in Ontario; US interest rates jump; OPEC extends freeze on output.

Événements économiques 2.1

Expansion des opérations de Toyota en Ontario; bond des taux d'intérêts aux États-Unis; poursuite du gel de la production des pays de l'OPEP.

Feature Article

"The distribution of UI benefits and taxes in Canada"

The pattern of which provinces and industries collect more from UI than they contribute has been consistent over time. Moreover, it is usually the same firms which benefit within an industry.

Étude spéciale 3.1

"La distribution des prestations et des taxes d'assurance-chômage au Canada"

Les profils selon lesquels les mêmes provinces et industries profitent davantage de l'a.-c. qu'elles n'y contribuent restent les mêmes au cours du temps. De plus, c'est souvent les mêmes entreprises qui en bénéficient à l'intérieur des industries.

Recent Feature Articles

Études spéciales récemment parues 4.1

Notes

NOTES TO USERS

Data contained in the tables are as available on December 2, 1994.

Data contained in this publication (unless otherwise specified) are seasonally adjusted.

Some tables contain selected components and thus do not add to the totals. As well, most figures are rounded.

Data in this publication were retrieved from CANSIM† (Official Mark of Statistics Canada for its Canadian Socio-Economic Information Management System), and processed to create a photo-ready copy from which this publication was produced. CANSIM is the Statistics Canada computerized data bank; series published here (as well as other data) are available on computer printouts, tape, diskette or directly via terminal.

The identification numbers at the start of each row of data refer to the CANSIM Identifier for the unadjusted or seasonally adjusted monthly or quarterly data in the column.

Senior Editor: P. Cross

Associate Editors:
F. Roy, C. Bloskie

Conceptual Design: J. MacCraken

Graphics: R. Andrews, J. Reid, J.-M. Lacombe

Composition and Production:
M. Pilon, D. Soucy

Publication Liaison:
C. Misener

Technical Development: D. Harrington

Marketing: D. Roy

Review Committee: J.S. Wells, D. Desjardins, A. Meguerditchian, Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin, D. Collins and T. Davis

Thanks to: L. Bisson, H. Pold

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences – Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 – 1984.

Printed by
Tyrell Press Ltd.

Notes

NOTES AUX UTILISATEURS

Les données publiées dans les tableaux sont les données disponibles au 2 décembre 1994.

À moins d'avis contraire, les données paraissant dans cette publication sont désaisonnalisées.

Certains tableaux comprennent des composantes choisies et donc leurs sommes diffèrent des totaux. De plus, la plupart des données sont arrondies.

Les données publiées dans cette revue sont extraites de CANSIM† (marque officielle de Statistique Canada pour son "Système canadien d'information socio-économique") et traitées pour donner une copie destinée à la photocomposition qui sert à la préparation de cette publication. CANSIM est la banque de données informatisée de Statistique Canada. Les données qui s'y trouvent (ainsi que d'autres données) sont disponibles sur imprimés d'ordinateur, bandes magnétiques ou disquettes ou directement au terminal.

Les numéros d'identification au début de chaque rangée de données correspondent à l'identification de CANSIM pour les données correspondantes aux statistiques mensuelles ou trimestrielles brutes et désaisonnalisées.

Éditeur en chef: P. Cross

Éditeurs-Associés:
F. Roy, C. Bloskie

Maquette: J. MacCraken

Graphiques: R. Andrews, J. Reid, J.-M. Lacombe

Composition et production:
M. Pilon, D. Soucy

Coordination de la publication:
C. Misener

Développement technique: D. Harrington

Commercialisation: D. Roy

Comité de revue: J.S. Wells, D. Desjardins, A. Meguerditchian, Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin, D. Collins et T. Davis

Remerciements à: L. Bisson, H. Pold

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'"American National Standard for Information Sciences" – "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 – 1984.

Imprimé par
Imprimerie Tyrell Ltée.

Current economic conditions

Conditions économiques actuelles

Summary Table - Key Indicators

Tableau sommaire - Indicateurs principaux

Year and month / Année et mois		Employment, percent change / Emploi, variation en pourcentage	Unemployment rate / Taux de chômage	Composite leading index, percent change / Indicateur composite avancé, variation en pourcentage	Housing starts (000') / Mises en chantier de logements (000s)	Consumer price index, percent change / Indice des prix à la consommation, variation en pourcentage	Real gross domestic product percent change / Produit intérieur brut réel, variation en pourcentage	Retail sales volume, percent change / Volume des ventes au détail, variation en pourcentage	Merchandise exports, percent change / Exportations de marchandises, variation en pourcentage	Merchandise imports, percent change / Importations de marchandises, variation en pourcentage
		D 767608	*D 767611*	*D 100031*	*H 1259*	*P 484549*	*I 37026*	*D 657294*	*D 399449*	*D 397990*
1992		-0.81	11.3	4.36	168	1.5	0.66	2.03	11.11	9.14
1993		1.17	11.2	6.16	156	1.8	2.64	3.08	16.40	15.24
1992	N	0.02	11.8	0.48	165	0.2	-0.03	-0.63	-0.52	3.44
	D	0.38	11.4	0.48	170	0.4	0.35	0.36	3.80	1.52
1993	J	0.02	11.1	0.41	140	0.1	0.13	1.06	2.31	0.35
	F	0.15	10.9	0.61	157	0.2	0.74	-0.94	-1.56	2.82
	M	0.33	11.1	0.53	150	0.0	0.64	1.01	1.63	0.81
	A	-0.28	11.4	0.73	163	0.2	0.04	0.82	1.47	1.24
	M	0.03	11.4	0.73	150	0.0	0.04	-0.23	0.26	1.58
	J	0.71	11.3	0.79	152	0.0	0.54	-0.12	1.11	-0.53
	J	-0.27	11.5	0.65	160	0.2	-0.24	0.93	-0.62	-0.77
	A	-0.07	11.3	0.58	154	0.2	0.10	0.36	1.52	4.85
	S	0.27	11.2	0.51	160	0.3	0.62	-0.12	3.73	-0.11
	O	-0.06	11.1	0.58	163	0.1	0.03	-0.20	2.24	1.37
	N	0.33	11.0	0.64	161	0.2	0.50	0.85	-0.80	2.39
	D	0.08	11.2	0.69	163	0.2	0.31	0.68	0.73	1.41
1994	J	-0.31	11.4	0.75	148	-0.2	0.10	1.38	-1.23	-1.49
	F	0.53	11.1	0.87	158	-0.9	0.08	1.39	0.22	-0.84
	M	0.38	10.6	0.80	149	0.0	0.76	2.65	5.59	6.90
	A	0.01	11.0	0.73	164	0.2	0.47	-1.97	2.45	0.24
	M	0.45	10.7	0.55	164	-0.2	0.51	0.92	-0.46	3.50
	J	0.06	10.3	0.48	173	0.2	0.68	1.37	8.24	1.85
	J	0.48	10.2	0.42	155	0.2	-0.06	-1.85	0.61	-3.36
	A	0.17	10.3	0.36	150	0.2	0.51	0.61	1.56	6.46
	S	0.52	10.1	0.46	155	0.2	0.04	-0.11	0.53	-1.16
	O	-0.16	10.0	0.48	150	0.0				
	N	0.75	9.6							

OVERVIEW*

The economy continued to advance in the third quarter, although growth had subsided markedly by September. A number of indicators pointed to an early end to this move to slower growth; the composite index, which signalled the move to slower growth as far back as March, has firmed since July, while employment growth picked up sharply in November, reducing the unemployment rate to single digits.

* *Based on data available on December 2; all data references are in current dollars unless otherwise stated.*

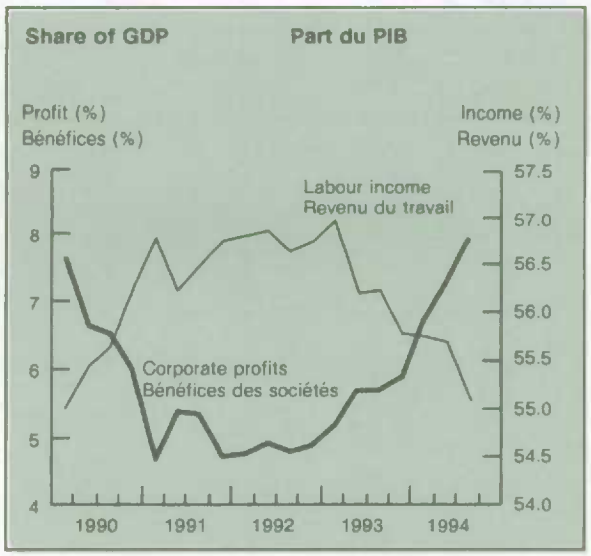
VUE GÉNÉRALE*

L'économie poursuit son expansion au troisième trimestre. Toutefois, la croissance ralentit considérablement en septembre. D'après un certain nombre d'indicateurs, ce déplacement vers un ralentissement de croissance devrait prendre fin bientôt. L'indice composite, qui a signalé le passage à un ralentissement de la croissance dès le mois de mars, s'est raffermi dès le mois de juillet, tandis que la croissance de l'emploi s'accélérait fortement en novembre, entraînant le taux de chômage en-dessous de 10%.

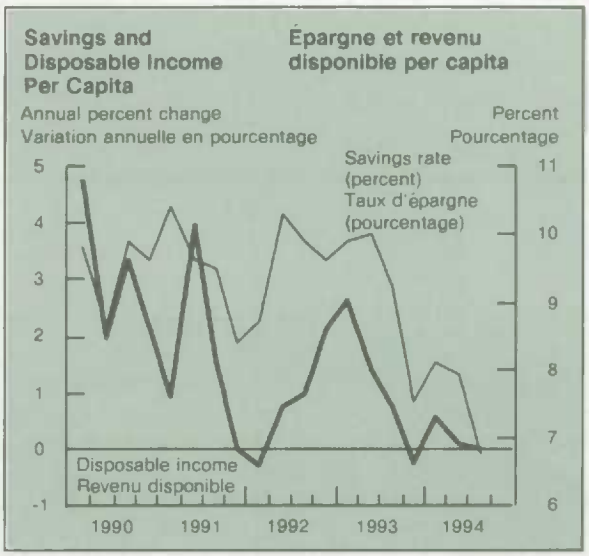
* *Basée sur les données disponibles le 2 décembre; toutes les données sont en dollars courants, sauf indication contraire.*

While the expenditure side of GDP grabbed most of the headlines, many of the more interesting developments in the third quarter occurred in the financial ledgers of the National Accounts. Some recent trends continued, often at an accelerating rate -- such as the growth of corporate profits and cuts to government deficits. Elsewhere, new developments emerged, notably a sudden reduction in the current account deficit and lower personal savings.

Corporate profits continued to reap most of the spoils of increased spending in the economy. The bottom line was a one-third jump in retained earnings in the quarter to a 5-year high of almost $20 billion (at annual rates). This is three times the level of a year-ago, partly because unit labour costs fell in each of these four quarters. Such reserves of cash leave firms well positioned to continue to raise investment in the near term.



A counterpart to rising corporate incomes and savings was a further squeeze on consumers. Personal incomes inched up only 0.5%, partly because of the emphasis firms placed on controlling unit labour costs, notably through trimming wage costs, while disposable incomes fell 0.3% in nominal terms. Not surprisingly, consumers have slowed their spending in response. Nevertheless, there was a sharp reduction in personal saving; after hovering at about 10% up until 1993, the savings rate plunged to just 6.7% by the third quarter, its lowest level in over two decades. In absolute terms, the drop in savings in the past year totals over $15 billion.

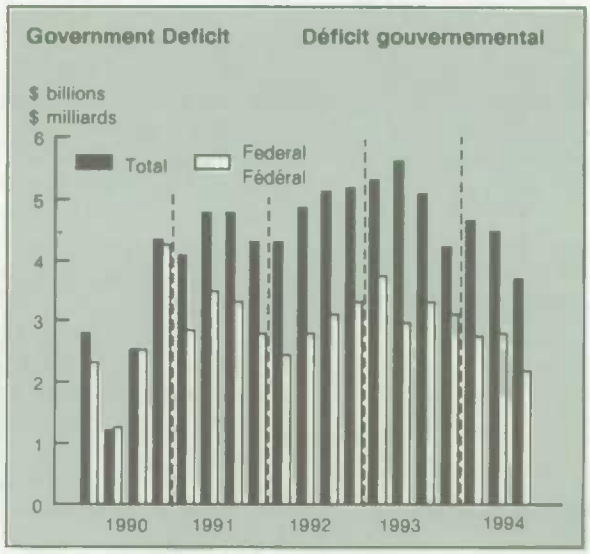


Alors que le PIB en termes de dépenses fait la plupart des manchettes, bien des faits plus intéressants au troisième trimestre se produisent du côté financier des Comptes nationaux. Certaines tendances récentes se sont poursuivies, souvent plus rapidement, comme la croissance des bénéfices des sociétés et la réduction des déficits des administrations publiques. On observe par ailleurs d'autres faits nouveaux, notamment une brusque réduction du déficit du compte courant et une baisse de l'épargne personnelle.

Les bénéfices des sociétés continuent de refléter la plupart des résultats de l'augmentation des dépenses au sein de l'économie. Le résultat essentiel, c'est l'augmentation d'un tiers des bénéfices non répartis au troisième trimestre, qui atteignent le plus haut niveau en cinq ans de presque 20 milliards de dollars au taux annuel. Les bénéfices non répartis sont trois fois supérieurs à ceux d'un an plus tôt, en partie parce que les coûts unitaires de main-d'oeuvre ont baissé au cours de chacun de ces quatre trimestres. Grâce à de telles réserves d'encaisse, les entreprises se trouvent dans une bonne position pour poursuivre l'accroissement de leurs investissements à court terme.

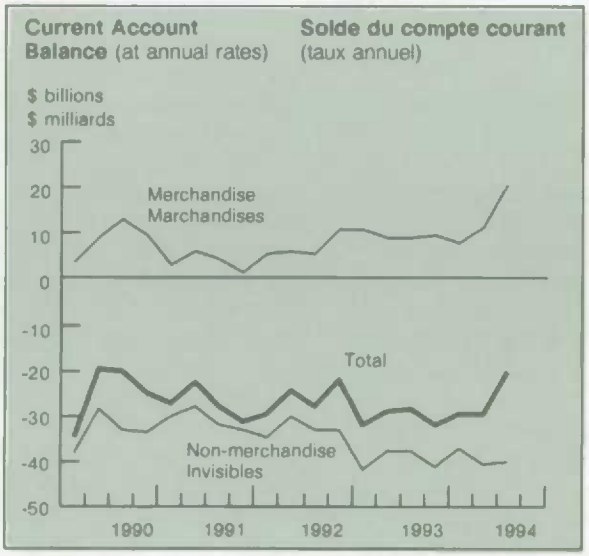
Une contrepartie de l'augmentation des revenus des sociétés et de l'épargne est la pression additionnelle que subissent les consommateurs. Les revenus des particuliers n'augmentent que de 0,5%, car les entreprises insistent sur le contrôle des coûts unitaires de main-d'oeuvre, notamment en réduisant les coûts salariaux, tandis que les revenus disponibles diminuent de 0,3% en termes nominaux. Il ne faut donc pas s'étonner que les consommateurs réagissent en réduisant leurs dépenses. Néanmoins, on observe une forte baisse de l'épargne personnelle. Après être resté à environ 10% jusqu'en 1993, le taux d'épargne tombe à 6,7% seulement au troisième trimestre, son niveau le plus bas en plus de vingt ans. En valeur absolue, la chute de l'épargne au cours de l'année écoulée dépasse 15 milliards de dollars.

Mirroring the drop in personal savings, governments slashed their deficits by about the same amount since mid-1993. Most of this drop originated at the federal level, where the national accounts-based deficit tumbled from a peak of $37.3 billion early in 1993 to its current level of $21.6 billion. Rising direct tax revenues (+7.0%) accompanied lower spending (-1.2%) in all major areas except interest payments in the past year.



Parallèlement à la baisse de l'épargne personnelle, les administrations réduisent leurs déficits d'un montant à peu près équivalent depuis le milieu de 1993. La plus grande partie de cette diminution s'observe au niveau fédéral, où le déficit sur la base des comptes nationaux passe d'un sommet de 37,3 milliards de dollars au début de 1993 à 21,6 milliards de dollars. L'augmentation des recettes au titre des impôts directs (+7%) survient en même temps qu'une baisse des dépenses (-1.2%) dans tous les principaux secteurs, au cours de l'année écoulée à l'exception des paiements d'intérêt.

Another dimension of these changes -- increased net savings in the business and government sectors and lower personal savings -- was a sharp reduction in Canada's external deficit in the third quarter. After hovering at an annual rate of about $30 billion for the last three years, the current account deficit plunged to $20 billion, or a 7-year low of just 2.7% of GDP. A sharp increase in the merchandise trade surplus led this improvement, as export growth outstripped imports, while the travel deficit continued to shrink.



Une autre dimension que ces mouvements prennent, soit d'une augmentation de l'épargne nette dans les secteurs des entreprises et des administrations et d'une diminution de l'épargne personnelle, est une forte réduction du déficit extérieur du Canada au troisième trimestre. Après s'être stabilisé à un taux annuel d'environ 30 milliards de dollars au cours des trois dernières années, le déficit du compte courant tombe à 20 milliards de dollars, soit son niveau le plus bas des sept dernières années, à 2,7% du PIB. La forte augmentation de l'excédent du commerce de marchandises est la cause principale de cette amélioration, car les exportations augmentent plus rapidement que les importations, tandis que le déficit au titre des voyages continue de se réduire.

Labour Markets - Unemployment below 10%

The labour market improved across the board in November, after a sluggish performance in October. Jobs surged ahead by 0.7%, with all of the gain occurring in full-time positions. This gain was enough to reduce the unemployment rate to 9.6%, the first time it has been in single digits since January 1991. Youth unemployment fell sharply, while the dip for adults was moderated by a sizeable increase in labour force participation.

Marchés du travail - Le chômage en-dessous de 10%

La situation sur le marché du travail s'améliore dans l'ensemble en novembre, après des résultats hésitants en octobre. Le nombre d'emplois augmente de 0,7%, cette augmentation touchant uniquement les postes à plein temps. Elle est suffisante pour ramener le taux de chômage à 9,6%, et c'est la première fois depuis que le début de la récession, en 1990, qu'il tombe en-dessous de 10%. Le chômage chez les jeunes baisse fortement, tandis que la diminution dans le cas des adultes est atténuée par une progression notable de l'activité.

All non-agricultural industries posted higher employment in November, partly because the October drop was widespread. Growth continued at a robust pace of 1.5% for manufacturing, its third straight gain. For all services industries, the increase represented a recovery from decreases in October.

Regionally, Ontario and Quebec led the growth in jobs partly due to the strength in manufacturing, contributing three-quarters of the overall increase, while the prairie provinces accounted for the remainder. These five provinces also accounted for virtually all of the drop in unemployment.

Composite Index - Growth steady at 0.5% for the second month in a row

The leading indicator in October continued to grow at the 0.5% pace set in September, after easing from more rapid rates of growth most of this year. Growth was led again by investment spending, which has become the engine of growth since this summer. Export demand remained slow, while household spending tailed off.

Household demand remains weak, following back to back declines in labour income. Consumers were particularly hesitant to enter the housing market, with the housing index off another 2%. Both housing starts and existing house sales suffered a setback this month, after a one-month improvement. Sales of durable goods stayed sluggish.

New orders for durable goods continued their year-long surge, marking the longest period of sustained growth since 1987-88. Orders were sparked by heavy demand for capital goods, reinforced by gains elsewhere such as autos where several plants have reopened. Shipments continued to rise compared to inventories, which remained relatively low. Rapid growth in services employment was also led by business demand which remains robust after reaching a 20-year record high this summer.

Slower growth in the US leading indicator has recently been reflected in our exports. The key elements of demand for natural resources remain mixed. Industrial production in September failed to rise for the first time in 16 months, but consumers continue to spend and building permits rose to their best level this year.

Toutes les industries non agricoles enregistrent une augmentation de l'emploi en novembre en partie parce qu'elles ont toutes affiché une baisse en octobre. La croissance dans le secteur de la fabrication se poursuit au rythme vigoureux de 1,5%, ce qui en fait la troisième progression consécutive. Pour toutes les industries des services, l'augmentation représente une reprise par rapport aux baisses que l'on avait observées en octobre.

Par région, l'Ontario et le Québec dominent la croissance de l'emploi, en partie à cause de la fermeté du secteur de la fabrication. Ces deux provinces interviennent pour les trois quarts de la progression générale, tandis que les provinces des Prairies représentent le reste. Ces cinq provinces comptent également pour la quasi-totalité de la diminution du chômage.

L'indicateur composite - Deuxième croissance de 0,5% d'affilée

L'indicateur avancé continue de progresser en octobre au même taux de 0,5% enregistré en septembre, après s'être relâché presque toute l'année par rapport à des taux de croissance plus marqués. La croissance continue d'être assurée en grande partie comme depuis l'été, par la demande des entreprises dont l'investissement est le moteur principal. La demande extérieure demeure au ralenti. Les dépenses des ménages n'ont toujours pas amorcé de remontée.

La demande des ménages demeure faible après deux baisses consécutives du revenu du travail. Les consommateurs hésitent en particulier à s'engager sur le marché de l'habitation. L'indice du logement recule encore de 2%, les mises en chantier et les ventes de maisons ayant toutes deux annulé les gains du mois précédent. Les ventes de biens durables sont demeurées lentes.

Les nouvelles commandes de biens durables sont à valeur positive depuis maintenant un an, la période la plus longue de croissance depuis 1987-88. Elle persiste alors que les commandes reliées aux biens d'investissement sont particulièrement fortes et viennent appuyer les gains dans plusieurs autres industries, en particulier l'automobile avec la réouverture des usines. Les livraisons ont aussi continué d'augmenter par rapport aux stocks qui restent relativement bas. La croissance rapide de la demande de services commerciaux est aussi surtout entraînée par les services aux entreprises qui demeurent robustes après avoir enregistré à l'été leur progression la plus forte en 20 ans.

La lenteur de l'indicateur américain continue d'aller de pair avec un rythme d'exportations moins rapide qu'il y a quelques mois. Les éléments clés de la demande pour nos ressources sont mixtes. La production industrielle n'a pas augmenté en septembre pour la première fois en seize mois. Cependant, la demande à la consommation demeure positive et les permis de bâtir ont continué de progresser fortement pour atteindre leur plus haut niveau de l'année.

Output - Growth stalls in September

The monthly measure of real GDP was essentially unchanged for the second time in the last three months. The economy has expanded by only 0.4% since June, below the gains posted in any one month from March up until June. The September slowdown originated in declines for manufacturing and construction, as services continued to grow moderately.

The largest turnaround in the economy occurred for manufacturers, who cut output for the first time since the weather-induced slump at the start of the year. The 0.3% drop was widespread, suggesting that the reversal was partly related to the third quarter slowdown in domestic spending and was not just a return to more normal levels of production after an extraordinary gain of almost 2% in August. Industries where output fell after a recent slowdown in demand include consumer-related ones such as clothing and furniture and appliances, as well as areas where export demand has softened, notably wood and primary metals. Other export industries remained strong, including paper and machinery and equipment, while motor vehicles rebounded from three consecutive declines as changeovers to the new model year were completed.

The construction and primary sectors continued to slow in September, after brisk but brief upturns in the first half of the year. Construction dropped by almost 1% for the second month in a row, as a third straight drop for home-building was made worse by a sudden dip for non-residential building. Mining output did not recover from a decrease in August, as metal mines retrenched further and oil and gas output fell for the first time this year. Fishing and forestry operations rebounded from a decline the month before.

Overall services output climbed at a steady clip of 0.3%, as spending rose modestly in all major industries. Finance continued to recover from a weak start to the year when rising interest rates deterred demand. Transportation and wholesale trade continued to benefit from growing international trade, while demand for business services rose at a time of soaring corporate profits. Consumer spending remained sluggish,

Production - Arrêt de la croissance en septembre

La mesure mensuelle du PIB réel reste essentiellement inchangée pour la deuxième fois au cours des trois derniers mois. L'économie n'a augmenté que de 0.4% seulement depuis juin, soit moins que chacune des progressions mensuelles enregistrées entre mars et juin. Le ralentissement de septembre s'explique par les réductions dans les industries de la fabrication et de la construction, tandis que celui des services continue sa croissance modérée.

Le principal retournement au sein de l'économie s'observe dans la fabrication, où la production est réduite pour la première fois depuis la baisse imputable aux conditions climatiques que l'on avait enregistrée au début de l'année. La baisse de 0,3% est générale, ce qui semble indiquer que ce retournement s'explique en partie par le ralentissement au troisième trimestre des dépenses intérieures, et non pas simplement par le retour à des niveaux de production plus normaux, après une poussée extraordinaire de presque 2% en août. Parmi les industries dont la production a baissé, après le ralentissement récent de la demande, il faut citer celles reliées aux biens de consommation, comme les vêtements et les meubles et articles ménagers, ainsi que les secteurs pour lesquels la demande à l'exportation s'est affaiblie, notamment le bois et les métaux de première transformation. Les autres industries d'exportation demeurent vigoureuses, dont celles du papier et des machines et du matériel, tandis que le secteur des véhicules automobiles se redresse après trois diminutions consécutives, avec la fin du changement d'outillage pour les nouveaux modèles.

Les industries de la construction et primaire continuent de ralentir en septembre, après des redressements vifs, mais de courte durée, au premier semestre de l'année. L'activité dans le secteur de la construction se replie de presque 1% pour le deuxième mois consécutif, car la troisième diminution d'affilée pour la construction de maisons s'est trouvée aggravée par une chute soudaine de la construction non résidentielle. La production des mines ne s'est pas redressée après sa baisse du mois d'août, alors que les mines métalliques se replient de nouveau, tandis que la production de pétrole et de gaz naturel baisse pour la première fois cette année. Les activités dans les secteurs des pêches et de l'exploitation forestière se redressent, après avoir baissé le mois précédent.

Au total la production de services augmente au rythme soutenu de 0,3%, car les dépenses augmentent modestement dans toutes les principales industries. Les finances continuent de se redresser, après un départ lent au début de l'année, lorsque la hausse des taux d'intérêt avait découragé la demande. Les transports et le commerce de gros continuent de bénéficier de l'accroissement du commerce international, tandis que la demande de services commerciaux s'accroît à un

with the exception of surging tourism-related demand for accommodation and food. Government services also levelled off in the last two months, the first instance they have not been cut over a two-month period since late 1992.

Household Demand - Spending slows after solid first half

The weakness in household demand was spreading in the autumn. Housing starts and sales fell sharply, and further weakness is augured by rising stocks of unsold homes. The downturn in housing spilled over into lower retail sales, especially for housing-related items, which outweighed an acceleration in auto sales.

Retail sales capped a sluggish third quarter with a marginal drop in September. A pick-up in spending on durable goods was negated by lower demand for semi- and non-durables. Overall, sales were off by 0.3% in the third quarter, a disappointing setback after a sharp upturn in consumer spending in the first half of the year.

Outlays for durable goods rebounded by almost 3% in September, normally a harbinger of improved consumer confidence. Increased spending on automotive products matched a sharp drop in spending elsewhere. Furniture and appliance sales were especially weak, reflecting a sagging market for both new and existing homes in September despite lower interest rates, and have tumbled a total of 3.2% over the last four months, erasing all of the gains made in the first part of the year.

Purchases of clothing and non-durable goods slid in September, a poor omen for the autumn as incomes were squeezed by a slowdown in jobs in September and October and a virtual freeze on wages. Clothing demand could not be stimulated even by price discounts, possibly because of unusually warm weather this autumn. Lower food consumption checked demand for non-durables, although sharp monthly movements in food are rarely sustained for very long. This, plus a modest gain in car sales, are the major positive factors for retail sales in October.

moment où les bénéfices des sociétés s'envolent. Les dépenses de consommation restent lentes, à l'exception de la demande reliée au tourisme, pour l'hébergement et la restauration. Les services gouvernementaux se stabilisent eux aussi au cours des deux derniers mois, la première fois qu'il n'y a pas eu de réduction au cours d'une période de deux mois depuis la fin de 1992.

Demande des ménages - Ralentissement des dépenses après un premier semestre vigoureux

La faiblesse de la demande des ménages demeure générale en ce début d'automne. Les mises en chantier de logements et les ventes diminuent fortement, et l'augmentation des stocks de maisons invendues laisse présager une faiblesse persistante. Le recul de l'habitation se répercute sur les ventes au détail, qui diminuent, en particulier celles reliées à l'habitation, ce qui devait compenser l'accélération des ventes automobiles.

Les ventes au détail terminent un troisième trimestre lent par une légère diminution en septembre. Le redressement des dépenses au titre des biens durables est neutralisé par la diminution de la demande de biens semi et non durables. Au total, les ventes diminuent de 0,3% au troisième trimestre, ce qui constitue un résultant décevant, après la forte reprise des dépenses de consommation au premier semestre de l'année.

Les dépenses de bien durables se redressent de presque 3% en septembre, ce qui normalement laisse présager une amélioration de la confiance des consommateurs. L'augmentation des dépenses au titre des produits automobiles correspond à une forte chute des dépenses ailleurs. Les ventes de meubles et d'articles ménagers sont particulièrement faibles, ce qui traduit le repli du marché des maisons neuves et existantes en septembre, en dépit de la baisse des taux d'intérêt. Au total, elles ont baissé de 3,2% au cours des quatre derniers mois, effaçant ainsi tous les gains faits au premier semestre de l'année.

Les achats de vêtements et de biens non durables se replient en septembre, ce qui augure mal pour l'automne, car les revenus sont réduits par un ralentissement des emplois en septembre et en octobre et par un blocage virtuel des salaires. La demande de vêtements n'a pu même être stimulée par des soldes, peut-être à cause d'un automne inhabituellement doux cette année. La réduction de la consommation d'aliments a freiné la demande de biens non durables, bien que des mouvements brusques mensuels des aliments durent rarement longtemps. Compte tenu par ailleurs d'une augmentation modeste des ventes de voitures, ce sont là les principaux éléments positifs pour les ventes au détail en octobre.

Housing starts fell again in October, matching their previous low for the year of 150,000 units (at annual rates). Even more worrisome, however, is the precipitous drop for single-family dwellings, which outweighed a steady recovery for multiple units. Ground-breaking on homes tumbled 10% in October. On the heels of a similar reversal two months before, this left starts at their lowest level since early 1993 (with the exception of the weather-induced slump in January of this year).

The recent cutback in construction of single-family homes reflects slumping sales and rising inventories. Both new and existing home sales fell in September and October, despite lower mortgage rates and rising consumer confidence. With builders unable to curtail construction as fast as sales are falling, the number of unsold vacant units rose another 2% in both September and October. This overhang limits the potential for new construction to recover in the near term, and puts further downward pressure on prices.

New starts of multiple units was the lone bright spot in housing activity, rising about 6% for the third month in a row. This marks the longest period of sustained growth this year, although the level remains below that of a year-ago.

Les mises en chantier de logements diminuent une nouvelle fois en octobre, et retombent à leur creux précédent pour l'année de 150 000 unités (au taux annuel). Ce qui est encore plus inquiétant, cependant, c'est la baisse précipitée pour les maisons unifamiliales, qui a compensé une reprise soutenue pour les unités multiples. Les poses de fondations pour les maisons chutent de 10% en octobre. Comme il y avait eu un retournement semblable deux mois plus tôt, les mises en chantier se retrouvent à leur niveau le plus bas depuis le début de 1993, si on fait exception de la chute imputable aux conditions climatiques en janvier de cette année.

La réduction récente de la construction de maisons unifamiliales traduit la chute des ventes et la hausse des stocks. Les ventes de maisons neuves et existantes diminuent en septembre et en octobre, en dépit de la réduction des taux hypothécaires et de l'augmentation de la confiance des consommateurs. Comme les entrepreneurs ne sont pas en mesure de réduire la construction aussi rapidement que les ventes, le nombre d'unités libres invendues augmente de 2% une nouvelle fois en septembre et en octobre. Ceci limite les possibilités d'une reprise pour la construction neuve à court terme, et exerce une autre pression à la baisse sur les prix.

Les nouvelles mises en chantier d'unités multiples sont le seul élément positif dans le cas de l'habitation, et augmentent d'environ 6% pour le troisième mois consécutif. Il s'agit de la période de croissance soutenue la plus longue depuis le début de l'année, même si le niveau reste inférieur à celui d'un an plus tôt.

Merchandise Trade - Surplus skyrockets in September

The merchandise trade surplus soared to $1.6 billion in September, as a drop in imports accompanied slow growth in exports. Of particular note is a drop in our exports to the US, the first reversal since January. Most of the slowdown in trade flows reflected a levelling-off of trade in automotive products. Conversely, trade in machinery and equipment continued to boom on both sides of the border.

Exports grew slowly for the third straight month, after a surge in demand in June. The September gain in exports was 0.5%, slightly below the gains in the previous two months as shipments to the United States fell. This marginal decline for our major trading partner was offset by a sharp rebound in shipments to Europe and other overseas nations.

Commerce de marchandises - Augmentation spectaculaire de l'excédent en septembre

L'excédent du commerce de marchandises atteint 1,9 milliard de dollars en septembre, car la baisse des importations s'accompagne d'une lente croissance des exportations. À noter en particulier la chute de nos exportations destinées aux États-Unis, la première depuis janvier. La plus grande partie du ralentissement des flux commerciaux traduit le plafonnement du commerce des produits de l'automobile. Inversement, le commerce des machines et du matériel continue de prospérer des deux côtés de la frontière.

Les exportations augmentent lentement pour le troisième mois consécutif, après une poussée de la demande en juin. La hausse des exportations en septembre est de 0,5%, soit un peu moins que celle observée au cours des deux mois précédents, compte tenu d'une baisse des expéditions aux États-Unis. Cette diminution minime dans le cas de notre principal partenaire commercial est compensée par une vigoureuse reprise des expéditions vers les pays d'Europe et les autres pays d'outre-mer.

The slowdown in American demand largely reflected a levelling-off of auto shipments, following an extraordinary gain in August. As well, back-to-back declines in US auto sales may have contributed to a cooling of demand in this sector, even before the November jump in interest rates.

Machinery and equipment exports snapped back from a rare month of no growth, with virtually all components posting gains. Business investment remains the backbone of growth in the United States, leading spending in each of the last four quarters for a cumulative increase of 12%. All of this growth originated in equipment, up 16%, as non-residential construction has been flat.

Natural resource exports were mixed, after widespread losses in August interrupted a rally. Most worrisome is a second straight drop for lumber products. The prospects for a turnaround soon are limited by a drop in October housing starts and sharply lower lumber prices following the interest rate hike in November. Energy products, especially oil, were hampered by falling prices on world markets, while metals were off slightly after a sharp drop in August. However, most of these declines originated in the volatile precious metals component. Wheat was the one bright spot for resources, where shipments jumped 20% to their best level in over two years.

Imports slipped after a notable increase in August, although most of the drop originated in automotive products. The underlying upward trend of imports remained impressive, especially given the third-quarter slowdown in domestic spending.

Imports of machinery and equipment rose another 3% in September, bringing the quarterly increase to a solid 5%. Nevertheless, business spending on machinery and equipment slowed in the third quarter. The discrepancy between these two trends is explained by inventories, where most imports ended up. Presumably these stockpiles will reappear in final spending in the fourth quarter.

Similarly, imports of consumer and industrial goods continued to rise at a steady pace despite a slowdown in spending in Canada. This was

Le ralentissement de la demande américaine s'explique principalement par le plafonnement des expéditions automobiles, après une augmentation extraordinaire en août. De plus, deux diminutions consécutives des ventes automobiles aux États-Unis ont pu contribuer à un ralentissement de la demande dans ce secteur, avant même la remontée des taux d'intérêt en novembre.

Les exportations de machines et de matériel se redressent après être restées stables pendant un mois, ce qui est rare, et pratiquement toutes les composantes sont à la hausse. Les investissements des entreprises restent le principal élément de croissance aux États-Unis, et dominent les dépenses au cours de chacun des quatre derniers trimestres, pour une augmentation totale de 12%. Cette croissance s'observe uniquement dans le cas de l'équipement (+ 16%) car la construction non résidentielle est neutre.

Les exportations de ressources naturelles sont contrastées, après que les baisses générales en août aient interrompu une reprise. Ce qui est le plus inquiétant, c'est la deuxième diminution consécutive dans le cas des produits du bois de construction. Les perspectives d'une reprise prochaine sont limitées par la chute des mises en chantier de logements en octobre et par la forte chute du prix du bois de construction, après le relèvement des taux d'intérêt en novembre. Les produits énergétiques, en particulier le pétrole, sont frappés par la baisse des cours sur les marchés mondiaux, tandis que les métaux se replient légèrement après une forte chute en août. Cependant, la plupart de ces diminutions émanent de la composante irrégulière des métaux précieux. Le blé est la seule marchandise qui enregistre de bons résultats du côté des ressources, car ses expéditions sont en hausse de 20% et atteignent leur niveau le plus élevé en plus de deux ans.

Les importations diminuent, après une augmentation notable en août, bien que la plus grande partie de cette baisse soit imputable aux produits automobiles. La tendance à la hausse sous-jacente des importations demeure impressionnante, en particulier si l'on considère le ralentissement des dépenses intérieures au troisième trimestre.

Les importations de machines et de matériel augmentent une nouvelle fois de 3% en septembre, ce qui porte à 5% l'augmentation trimestrielle. Néanmoins, les dépenses des entreprises en machines et matériel ralentissent au troisième trimestre. La divergence entre ces deux tendances s'explique par les stocks, où ont débouché la plupart des importations. Il est probable que ces stocks réapparaîtront au niveau des dépenses finales au quatrième trimestre.

De même, les importations de biens de consommation et industriels continuent de croître à un rythme soutenu, malgré un ralentissement des dépenses

particularly true for clothing and footwear, where imports jumped to record levels despite a sharp drop in sales in September. The combination of rising import supplies and falling demand may have triggered the price discounting posted by retailers in the October CPI, as they tried to sell unwanted inventories at a time of unusually warm fall weather.

Imports of automotive products dove by 8%, although this largely represents a return to more normal levels after an unusually large gain in August. The same can be said for a drop in energy imports. Most of the decrease for food products originated in coffee, where further price increases were accompanied by a sharp dip in the volume of demand.

Prices - Downward pressure continues

The recent slump in domestic spending continued to dampen inflationary pressures, aided by lower food and energy costs. As a result, the CPI fell in October, and price increases for manufacturers were confined to certain exports. Meanwhile, commodity prices remained subdued, following the sharp run up in the first half of the year.

Consumer prices fell by 0.2% in October, although all of the drop was seasonal. The cost of a typical consumer's basket of goods and services also stood 0.2% below the level of a year-ago; 1994 has produced the first such annual decline since the 1950s as a result of the cut in cigarette taxes.

All of the monthly drop in prices occurred for goods, as services were stable. Prices for goods fell across the board, following two declines in retail sales in the previous three months. Areas that posted the largest price discounts have also experienced the brunt of lower consumer demand recently, notably furniture and appliances, clothing, and recreation equipment. As well, the recent easing of world crude oil prices was reflected in a sharp drop (-4%) in prices paid at the pump in October. The hike in new model year prices by car makers in October has not yet appeared on the sticker price for consumers. Food prices edged up as fresh local produce began to disappear with the encroachment of winter. The stability for overall services largely reflected an offset between seasonally lower prices for travel and higher housing costs.

au Canada. C'est le cas en particulier des vêtements et des chaussures, dont les importations atteignent des niveaux records, en dépit d'une forte chute des ventes en septembre. L'augmentation des importations et la baisse de la demande ont pu déclencher les baisses de prix enregistrées par les détaillants dans l'IPC d'octobre, qui essaient de se défaire des stocks non désirés, alors que l'automne est inhabituellement doux.

Les importations de produits automobiles baissent de 8%, même s'il s'agit essentiellement d'un retour à des niveaux plus normaux, après une progression inhabituellement importante en août. C'est la même chose dans le cas des importations énergétiques. La plus grande partie de la diminution dans le cas des produits alimentaires est attribuable au café, pour lequel de nouvelles hausses de prix s'accompagnent d'une forte chute du volume de la demande.

Prix - Persistance des pressions à la baisse

La baisse récente des dépenses intérieures continue de peser sur les pressions inflationnistes, grâce notamment à une réduction du prix des aliments et de l'énergie. Pour cette raison, l'IPC diminue en octobre, et les hausses de prix pour les fabricants se limitent qu'à quelques exportations. Dans l'intervalle, le prix des marchandises reste calme, après la forte hausse au premier semestre de l'année.

Les prix à la consommation diminuent de 0,2% en octobre, bien qu'il s'agisse uniquement d'une diminution saisonnière. Le coût d'un panier type de biens et de services de consommation est également inférieur de 0,2% à son niveau d'un an plus tôt, et 1994 enregistre la première baisse annuelle consécutive depuis les années 1950 à cause de la réduction des taxes sur les cigarettes.

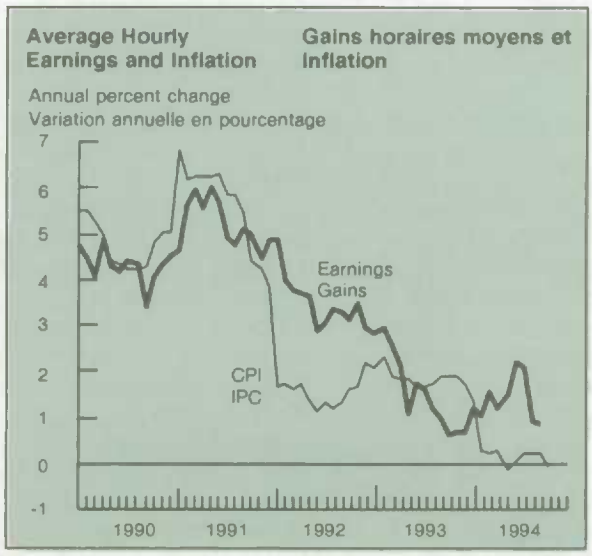
La baisse mensuelle des prix survient uniquement pour les biens, car celui des services reste stable. Le prix des biens baisse de façon générale, après deux diminutions des ventes au détail au cours des trois derniers mois. Les secteurs qui enregistrent des baisses de prix les plus fortes sont également ceux qui ont été touchés par la baisse récente de la demande des consommateurs, notamment les meubles et articles ménagers, les vêtements et le matériel de loisirs. De plus, le relâchement récent des cours mondiaux du pétrole brut se traduit par une forte baisse (-4%) des prix payés à la pompe en octobre. La majoration du prix des nouveaux modèles des fabricants automobiles en octobre ne s'est pas encore répercutée sur le prix payé par les consommateurs. Le prix des aliments se redresse, car les aliments frais de provenance locale commencent à disparaître, avec l'approche de l'hiver. La stabilité pour l'ensemble des services traduit dans une large mesure l'équilibre entre la diminution saisonnière du prix des voyages et la hausse des coûts de l'habitation.

There was further evidence that the bull market for commodity prices in the first half of the year has not been sustained. Raw materials prices were little changed in September, following back-to-back declines, largely due to a firming of crude oil prices after a sharp slide. OPEC subsequently agreed in November to freeze output in an attempt to raise prices from their current depressed level of about $17 (US) a barrel.

Of the six remaining commodity groups, prices rose for three and fell for the others. Prices for animals dipped as producers liquidated excess stocks of hogs. Metal and wood prices rose, but at nowhere near the breakneck speed of recent times.

Manufacturer's prices rose 0.6% in October, following a one-month dip which broke a year-long string of rising prices. In fact, the increase would have been closer to 1% without a drop in food and energy in the month. Price increases were concentrated in exports, led by the annual new model price changes for motor vehicles and price hikes for pulp and metals. A majority of industries related to domestic demand posted essentially no change in prices in October.

One reason for the moderate trend of prices is the continued decrease in unit labour costs, off 0.6% in the quarter and 1.3% in the past year. The longer-term decline is the by-product of a faster rise in output per hour worked (+2.2%) than in compensation (+0.9%). In fact, wages paid fell in the third quarter as average hourly earnings retreated. New wage settlements negotiated in September augur little change in this trend, as new contracts called for a slight cut in base wage rates, especially in the public sector.



On observe d'autres preuves que le marché haussier des marchandise au premier semestre de l'année ne s'est pas poursuivi. Le prix des matières brutes reste sans grand changement en septembre, après deux baisses consécutives, principalement à cause d'un raffermissement du prix du pétrole brut après une forte diminution. L'OPEP devait par la suite convenir en novembre de bloquer la production dans une tentative de relever les prix par rapport à leur niveau actuel bas d'environ 17 $ US le baril.

S'agissant des six autres groupes de marchandises, on constate une augmentation du prix pour trois et une diminution pour les autres. Le prix des animaux diminue, alors que les producteurs liquident des stocks excédentaires de porcs. Le prix des métaux et du bois augmente, mais certainement pas de façon aussi vertigineuse que ces derniers temps.

Les prix des fabricants augmentent de 0,6% en octobre, après une diminution d'un mois, qui devait mettre un terme à une série de hausses des prix qui durait depuis un an. En fait, l'augmentation aurait été proche de 1%, si le prix des aliments et de l'énergie n'avait pas baissé au cours du mois. La hausse des prix se concentre dans les exportations, qui sont dominées par les changements annuels de prix pour les nouveaux modèles de véhicules automobiles et les hausses de prix pour la pâte de bois et les métaux. La majorité des branches d'activité reliées à la demande intérieure enregistrent essentiellement aucune variation des prix en octobre.

Une des raisons de la tendance à l'amélioration des prix est la diminution continue des coûts unitaires de main-d'oeuvre, qui baissent de 0,6% au cours du trimestre et de 1,3% au cours de l'année écoulée. La baisse à plus long terme est le résultat d'une augmentation plus rapide de la production par heure travaillée (+2,2%) que de la rémunération (+0,9%). En fait, les salaires versés diminuent au troisième trimestre, alors que les gains horaires moyens se replient. Les nouveaux règlements salariaux négociés en septembre ne laissent présager que peu de changement dans cette tendance, car les nouveaux contrats prévoient une légère réduction des taux salariaux de base, en particulier dans le secteur public.

Financial Markets - Dollar, stocks hurt by US rates

Interest rates in Canada were influenced by the sharp hike in US rates in November. A slight increase in the Bank Rate, however, did not change administered rates, while bond yields fell marginally. The prime rate in Canada fell to one and a half percentage points below the US.

The increase in US rates had a major impact on other financial markets, mostly negative. The Canadian dollar fell by over one cent, giving back all the ground it had gained since July. Meanwhile, the stock market took its lead from US markets, with the TSE down over 5%.

The narrowly defined money supply (M1) continued to drift in October, and is essentially unchanged from June. This partly reflects a shift in interest by depositors to savings and term accounts. Meanwhile, household borrowing picked up in September, both for consumer and mortgage credit.

Regional Economies - Western Canada leads growth

The western economies remained relatively steady despite a slowdown in lumber and mineral exports. In British Columbia, exports dipped in September although they remained up for the third quarter as a whole. As a result, manufacturing shipments were up 7% in the third quarter, nearly matching the gain in the second. Rising shipments of intermediate products are an encouraging sign that firms plan further growth. Buoyed by these gains, consumer incomes rose, stimulating a 2.9% jump in retail sales in September (and 3.2% for the third quarter). This was the only significant gain in any province. Housing starts paused in October, after a notable increase in the third quarter. Renovation activity also slowed, after steady growth raised the value of permits from $260,000 in 1983 to $3.6 million in 1994. On the prairies, non-residential building permits remained a focal point of growth, nearly doubling compared to last March.

Growth in Ontario continued to moderate, as exports slowed in line with consumer spending. Auto exports were particularly weak in September for the second time in three months, as US sales decelerated. Retail sales remained lacklustre in September, capping a weak gain of only 0.3% in the third quarter. This slackening accompanied a drop in shipments by most manufacturers, after

Marchés financiers - Le dollar et les marchés boursiers touchés par les taux US

Les taux d'intérêt au Canada sont influencés par la forte hausse des taux US en novembre. La légère augmentation du taux d'escompte ne s'est pas traduite par un relèvement d'un demi-point des taux administrés cependant, tandis que le rendement des obligations diminue de façon minime. Le taux privilégié au Canada tombe d'un point et demi sous celui des États-Unis.

L'augmentation des taux aux États-Unis exerce un impact majeur sur les autres marchés financiers, surtout négatif. Le dollar canadien baisse de plus d'un cent, et perd tout le terrain qu'il avait gagné depuis le mois de juillet. Par ailleurs, les marchés boursiers emboîtent le pas aux marchés américains et la bourse de Toronto se replie de plus de 5%.

L'offre de monnaie au sens étroit (M1) continue de dériver en octobre et reste essentiellement inchangée par rapport à juin. Ceci s'explique en partie par un mouvement des déposants vers les comptes d'épargne et à terme. Dans l'intervalle, les emprunts des ménages se redressent en septembre, tant pour le crédit à la consommation que pour le crédit hypothécaire.

Économie régionale - L'expansion se poursuit, avec une vigueur relative dans l'ouest du pays

Les économies de l'Ouest du pays demeurent relativement fermes malgré le ralentissement des exportations de bois et de produits minéraux. En Colombie-Britannique, les exportations diminuent en septembre mais augmentent au troisième trimestre, ce qui fait progresser les livraisons manufacturières (7%) presqu'autant qu'au deuxième. Les livraisons de produits intermédiaires progressent aussi, ce qui est un signe encourageant pour la production des industries en amont. Ces hausses contribuent à stimuler les revenus et entraînent un bond de 2.9% des ventes au détail en septembre et de 3.2% au cours du trimestre, période pendant laquelle seule cette région a enregistré une croissance sensible. Les mises en chantier prennent une pause après une progression sensible au troisième trimestre. C'est aussi le cas du secteur de la rénovation, lequel a généralement augmenté au cours des années 1980, la valeur mensuelle des permis étant passée de 260 milliers de dollars en 1983 à 3.6 millions en 1994. Dans les Prairies, les permis non résidentiels sont demeurés une source centrale de croissance et ont presque doublé par rapport à mars dernier.

L'économie de l'Ontario continue de s'adoucir, en particulier alors que les exportations se joignent à une demande à la consommation sans vigueur. Les exportations de voitures en particulier ont baissé en septembre pour la deuxième fois en trois mois, de pair avec le manque d'éclat des ventes aux États-Unis. La croissance des ventes au détail demeure contenue en septembre et ralentit pour l'ensemble du trimestre

good growth in August. Elsewhere, business investment plans remained buoyant, as building permits rose 2.3% in September from August and 20% since January. Residential permits were particularly strong in the southwest region where vacancy rates were the lowest in the province. Housing starts in October rose to their highest level of the year.

The Quebec economy was unsettled, as household demand weakened in tandem with incomes while exports rose. Retail sales fell 1.4% in September, and posted their first quarterly drop since the second quarter of 1992. Auto sales were especially slow, having never really recovered from the last recession. Housing starts also retrenched, both for single and multiple units. Permits for multiple units fell to record lows, and are 80% below the peaks touched in 1987-88. Permits issued for alterations and repairs also fell sharply, despite an extension of government programs. Conversely, exports increased after a recent slowdown. This stimulated shipments of machinery, chemicals, and non-durable goods.

(0.3%). Ce relâchement est accompagné d'une diminution des livraisons manufacturières de la plupart des marchandises après leur forte croissance en août. Par ailleurs, les intentions d'investissement restent une source de croissance, les permis de bâtir ayant augmenté d'un autre 2.3% en septembre et de 20% depuis janvier. Les permis dans le secteur résidentiel augmentent en particulier à Toronto et Windsor où les taux d'inoccupation sont les plus bas dans la province. Les mises en chantier ont atteint en octobre leur plus haut niveau de l'année.

La conjoncture est partagée au Québec. La demande des ménages s'affaiblit de façon croissante de pair avec les revenus mais les exportations augmentent. Les ventes au détail chutent en septembre (-1.4%) et, pour la première fois depuis le deuxième trimestre de 1992, au cours de l'ensemble du trimestre. Les ventes de voitures restent particulièrement faibles et n'ont pas augmenté depuis la dernière récession. Cette faiblesse accompagne la diminution persistante des mises en chantier tant dans le secteur simple que dans le secteur multiple. Les permis d'unités multiples sont à un creux record, soit environ 80% sous le sommet de 1987-88. Les permis pour les transformations ont aussi fortement baissé malgré l'extension d'un programme à la rénovation. À l'opposé, les exportations augmentent après s'être affaiblies récemment et stimulent les livraisons manufacturières de machines, de produits chimiques et de biens non durables de consommation.

Economic events

Événements économiques

ECONOMIC EVENTS IN NOVEMBER

CANADA

Toyota announced that it will spend $600 million to more than double its production capacity in Ontario by 1997. The expansion is expected to begin in June 1995 and create 1,200 jobs.

Suncor announced that it will spend $250 million to increase its capacity at its oil sands development from 68,000 to 80,000 barrels a day.

British Columbia will raise its minimum wage in two steps from $6 an hour to $7 by October 1995. This would leave BC with the highest minimum wage in Canada.

WORLD

The US Federal Reserve Board hiked its federal funds rate 75 basis points to 5.5% on November 15. It was the sixth increase this year, and pushed the prime rate up to 8.5%.

OPEC oil ministers tried to prop up sagging prices by capping production at current levels for up to a year. With demand rising by about 700,000 barrels a day, a freeze on output may help to raise prices. OPEC's price target is $21(US) a barrel, but the market price is $17.

ÉVÉNEMENTS ÉCONOMIQUES EN NOVEMBRE

CANADA

La société Toyota annonce son intention de dépenser 600 millions de dollars en Ontario d'ici 1997 afin de plus que doubler sa capacité de production. Ce programme devrait commencer en juin 1995 et créer 1 200 emplois.

Suncor annonce que la compagnie dépensera 250 millions de dollars afin d'accroître sa capacité et la porter de 68 000 à 80 000 barils par jour pour son gisement de sables bitumineux.

La Colombie-Britannique relèvera en deux étapes son salaire minimum pour le porter de 6 $ l'heure à 7 $ en octobre 1995. Il sera alors le salaire minimum le plus élevé de tout le Canada.

MONDE

Le 15 novembre, la Réserve fédérale des États-Unis relève son taux des fonds fédéraux de 75 points de base pour le porter à 5,5%. C'est la sixième augmentation depuis le début de l'année, et le taux privilégié se trouve ainsi majoré à 8,5%.

Les ministres du pétrole des pays membres de l'OPEP ont essayé de relever les cours à la baisse du pétrole en limitant la capacité aux niveaux actuels pour une période d'un an. Comme la demande augmente de 700 000 barils environ par jour, un blocage de la production pourrait contribuer à relever les prix. L'OPEP vise un cours de 21 $ (US) le baril, mais le prix du marché est actuellement de 17 $.

Feature article

Étude spéciale

The Distribution of UI Benefits and Taxes in Canada

*by Miles Corak and Wendy Pyper**

Highlights

- The Canadian UI program redistributes significant moneys between firms, industries and provinces. The primary and construction sectors are the major recipients while the service industries are the main contributors. For example, UI benefits paid to the construction industry exceed contributions by an average of over $1.2 billion annually, while in services they fall short of contributions by over $700 million. Forestry receives the greatest amount of benefits per dollar of contributions made ($6.17), while finance receives the lowest ($0.51). Almost $2.3 billion is transferred from Ontario to Quebec and the Atlantic provinces. For every dollar of contributions, Newfoundlanders receive $4.32 in benefits, while Ontarians receive only $0.58.

- These patterns of redistribution have been ongoing for at least the last 20 years. Virtually all of the industries that were net recipients during the 1975-82 period were also net recipients during 1986-90. Similarly, those industries that were net contributors during the earlier period were also net contributors during the latter.

- Not only do the same industries receive a transfer year in - year out, but so do the same firms. Only 12% of firms with 14% of all jobs consistently receive a net positive transfer in each year, but they are responsible for more than 38% of all UI benefits paid. On the other hand over 40% of firms never receive a positive transfer, and they represent 56% of all jobs but account for only 31% of UI benefits.

- While "always subsidized" firms tend to be concentrated in "always subsidized" industries (particularly in construction), a significant fraction of firms in most industries are of this sort. In addition to considerable between-industry transfers, the UI program also entails considerable within-industry transfers. Almost 26% of all construction firms were always net

* *The authors are economists with the Business and Labour Market Analysis Division.* *The research underlying this report was funded in part by Human Resources Development Canada.* *For more information contact Miles Corak at (613) 951-9047.*

La distribution des prestations et des taxes d'assurance-chômage au Canada

*par Miles Corak et Wendy Pyper**

Faits saillants

- Le régime d'assurance-chômage canadien redistribue des sommes significatives entre les entreprises, les industries et les provinces. Les secteurs primaires et de la construction sont d'importants bénéficiaires, alors que le secteur des services est le principal contributeur. Par exemple, les prestations d'assurance-chômage payées à l'industrie de la construction excèdent ses cotisations par en moyenne plus de 1,2 milliard $ par année, alors que les industries des services sont déficitaires de plus de 700 millions $. En particulier, l'industrie forestière reçoit le plus important bénéfice par dollar de cotisation (6,17 $), alors que le secteur des finances reçoit le plus faible (0,51 $). Près de 2,3 milliards $ sont transférés de l'Ontario au Québec et aux provinces de l'Atlantique. Pour chaque dollar de cotisation, les Terre-Neuviens reçoivent 4,32 $ en bénéfices, alors que les Ontariens reçoivent seulement 0,58 $.

- Cette structure d'interfinancement se manifeste depuis au moins vingt ans. Pratiquement toutes les industries qui étaient récipiendaires nettes durant la période 1975-82 l'étaient aussi pendant la période 1986-90. Également, les industries qui étaient nettes contributrices à la première période l'étaient aussi à la suivante.

- Non seulement ce sont les mêmes industries qui reçoivent des transferts d'année en année, mais ce sont aussi les mêmes entreprises. Seulement 12% des entreprises, procurant 14% des emplois, sont responsables de plus de 38% des prestations versées. En revanche, 40% des entreprises, procurant plus de 56% des emplois et n'ayant jamais reçu un transfert net positif, comptent pour 31% des prestations seulement.

- Si les entreprises "toujours subventionnées" ont tendance à être concentrées dans les industries "toujours subventionnées" (particulièrement dans la construction), une part sensible des entreprises de la plupart des industries sont de ce type. Donc, en plus des considérables transferts entre industries, le programme d'assurance-chômage entraîne aussi d'importants transferts à l'intérieur des industries. Si près de 26% des

* *Les auteurs sont économistes dans la Division de l'analyse des entreprises et du marché du travail.* *La recherche est parrainée par Développement des ressources humaines Canada.* *Pour plus d'information, contactez Miles Corak au (613) 951-9047.*

recipients, but just as large a proportion (23%) were never net recipients from 1986 to 1990. This pattern is evident even in industries that are net contributors. For example, in public administration fully 22% of employers are always net recipients. This proportion is comparable to that in construction in spite of the fact that this industry pays over $700 million more in contributions each year than in benefits received.

Introduction

Like any insurance program the Canadian Unemployment Insurance (UI) program transfers income to those suffering a loss from those not suffering one. UI contributions, however, are not based upon a user pay principle, that is related in some way to the risk of unemployment. As a result there is a redistributive aspect to the way the program operates.

The argument has been made, by among others the OECD (1991), that this structure may encourage the expansion of high unemployment industries at the expense of more stable industries. Firms may also shift part of the adjustment costs associated with depressed sales to the public purse by making greater use of layoffs rather than other mechanisms such as changes in hours, wages, production, or more fundamental changes in the job skills and tasks of workers. As a result the economy could be prone to higher unemployment.

It should be noted that cross-subsidization between firms and industries will always exist at any point in time: that is the nature of insurance. It is persistence in the pattern of transfers through time, not their existence at any point in time, that suggests a deviation from insurance principles and illustrates the incentives for firms to change their behaviour. It should also be noted that society may well choose not to structure UI according to insurance principles and embed a pattern of transfers into the program for some types of work. This may be because unemployment is not an insurable risk, or because of a value judgement that makes such transfers desirable in their own right.

Our objective in this paper is to document the extent of the income transfers occurring through UI. Whether these patterns are viewed as a desired result or an unintended consequence with potentially negative implications for the capacity of the labour market to adjust to change is a matter that has been debated extensively. Hopefully the results will serve to inform such debate. We compare the existing pattern of cross-subsidies between broad industry categories and provinces with that occurring 15 to 20 years ago, and examine a finer industrial classification. The focus is on the benefit-tax ratio (the amount of benefits received per tax dollar paid) and the factors that determine it. Finally an analysis at the firm level is conducted in order to document within industry patterns of cross-subsidization.

entreprises de construction étaient toujours récipiendaires nettes, presqu'autant d'entreprises de cette industrie (23%) n'avaient jamais été dans cette situation de 1986 à 1990. Ce constat est présent même dans les industries qui sont nettes contributrices. Par exemple, 22% des employeurs de l'administration publique sont récipiendaires nets. Cette proportion est comparable à celle que l'on trouve dans la construction, quoique les cotisations de l'industrie de l'administration publique dépassent de plus de 700 millions $ chaque année les bénéfices reçus.

Introduction

Comme tout programme d'assurance, le programme canadien d'assurance-chômage (a.-c.) redistribue des revenus entre les personnes qui subissent une perte et celles qui n'en subissent pas. Ce qui le caractérise cependant c'est que les cotisations à l'assurance-chômage ne sont pas basées sur le principe de l'utilisateur payeur qui voudrait se protéger des risques de devenir chômeur. Conséquemment, l'a.-c. comporte un aspect de redistribution.

On a fait l'argument, entre autres à l'OCDÉ (1991), que cette structure pourrait encourager la croissance des industries à chômage élevé aux dépens des industries plus stables. Les entreprises pourraient également être tentées de faire payer le public pour les coûts d'ajustement associés à la baisse des ventes en effectuant des mises à pied plutôt qu'en faisant appel à d'autres mécanismes comme la variation des heures de travail, des salaires, de la production ou des tâches. Il en résulterait une économie à chômage plus élevé.

Il convient de signaler que l'interfinancement entre les entreprises et entre les industries surviendra toujours à un instant précis: c'est la nature même de l'assurance. C'est la persistance dans le temps d'un profil d'interfinancement, et non son existence à un moment donné, qui laisse supposer une dérogation aux principes de l'assurance et met en évidence les facteurs incitant les entreprises à changer leur comportement. Il convient aussi de signaler que la société pourrait bien choisir de ne pas organiser l'assurance-chômage en fonction des principes d'une assurance et la concevoir de façon à financer certains types d'emplois. Ceci, soit parce que le chômage n'est pas un risque assurable ou soit qu'on juge de tels transferts désirables.

La présente communication a comme objectif d'analyser l'ampleur de l'interfinancement touchant l'assurance-chômage. On a longuement débattu si cet interfinancement est un résultat désiré ou une conséquence dont l'impact sur la capacité du marché du travail à s'ajuster au changement est négatif. Il serait heureux que nos résultats servent à éclairer cette question. Nous présentons les profils actuels des transferts survenant entre les grandes catégories industrielles et entre les provinces et les comparons avec celui qui existait il y a 15 à 20 ans, puis nous étendons notre analyse à une classification industrielle plus détaillée. Nous nous concentrons sur le ratio prestations-taxes (montant de prestations perçues par dollar de taxe versé) et sur les facteurs qui en déterminent le niveau. Enfin, nous effectuons une analyse à l'échelon des entreprises, en mettant l'accent sur l'évolution dans le temps de l'interfinancement des entreprises dans une industrie donnée.

An overview

The analysis is based upon data that offer universal coverage of firms, their workers, and UI beneficiaries. In particular we calculate firm level totals of UI taxes paid by employees and employers, firm level totals of UI benefits received by employees who became unemployed, and link them together. The data extend from 1986 to 1990 inclusive, and are measured in constant 1991 dollars. These years span the height of an expansion as well as the onset of a recession.

The UI account was roughly in balance over the period, having collected about $11.3 billion in contributions from firms and workers, and paid out an average of about $ 11.5 billion in benefits each year. The first panel of Table 1 presents the redistribution of these funds by industry and province. The entries in the table can be interpreted as the absolute annual net transfer (+) or surcharge (-) to each industry and province: total UI benefits received by the workers in that industry and province less total UI taxes paid.[1]

Canada-wide, the pattern is of a transfer of funds from services and manufacturing to the primary (that is natural resources) and especially construction industries. On average, construction received $1.2 billion more than it contributed annually (a total of more than $6 billion over these five years), while forestry and agriculture received annual amounts of $265 and $222 million. The most notable net contributors are the Community, Business, and Personal Services (CBPS) industry which paid a surcharge of $710 million annually, and Public Administration which paid $660 million. Transportation as well as Finance also paid substantial surcharges.

The general pattern at the provincial level is of a transfer of money from Ontario to points eastward. Almost $2.3 billion was taken out of the Ontario economy each year by the UI program, while about the same amount was put into the economies east of the Ottawa river. Quebec is the largest recipient. The prairie provinces, most notably Alberta, paid a surcharge, but British Columbia received a subsidy.

With the exception of mining, the primary sector in all the provinces received a positive transfer. This is also the case for construction, where Quebec (at $417 million) received the largest transfer of all. CBPS in Ontario paid the largest surcharge ($754 million),

1 *In actual fact the taxes paid are adjusted by the country wide benefit-tax ratio in order to account for the fact that the UI account was not exactly in balance over the period. The table entries are B_i-$T_i(B/T)$, where B represents benefits, and T taxes (a subscript indicates an industry/province, and the absence of one indicates a Canada wide total). Thus the table entries represent the distribution of subsidies and surcharges as they would appear during a year in which the aggregate UI fund was in balance.*

Vue d'ensemble

L'analyse se fonde entièrement sur des données qui offrent globalement une couverture universelle des entreprises, de leurs travailleurs et des bénéficiaires de l'assurance-chômage. Plus précisément, nous établissons au niveau d'une entreprise les taxes totales payées par l'employeur et les employés au titre de l'assurance-chômage et nous couplons ces données avec les bénéfices versés. Les données vont de 1986 à 1990 inclusivement, et sont mesurées en dollars constants de 1991. Ces données s'échelonnent du sommet d'une période d'expansion jusqu'au début d'une récession.

Pendant cette période, le compte de l'assurance chômage est demeuré essentiellement équilibré. Un total d'environ 11,3 milliards $ ont été versés chaque année au régime d'assurance-chômage sous forme de cotisations d'entreprises et de travailleurs, tandis qu'environ 11,5 milliards $ étaient versés en prestations. Le tableau 1 présente la redistribution de ces fonds par industrie et province. Les valeurs du tableau peuvent être interprétées comme le transfert net positif (+) ou négatif (-) annuel de chaque industrie, dans chaque province : total des prestations reçues par les travailleurs d'une industrie dans une province, moins total des taxes payées au titre de l'assurance-chômage.[1]

À l'échelle du pays, le profil montre un transfert de fonds des industries des services et des industries manufacturières vers les industries primaires (ressources naturelles) et plus spécialement la construction. En moyenne, la construction a reçu 1,2 milliard $ annuellement (un total de plus de 6 milliards $ au cours des cinq années examinées), tandis que les secteurs des forêts et de l'agriculture ont reçu des montants annuels de 265 millions $ et de 222 millions $. Les industries qui contribuent le plus sont les services socio-culturels, commerciaux et personnels (SSCP) et de l'administration publique, qui ont versé des surcroîts de cotisations respectifs d'au-delà de 710 millions $ et de 660 millions $ annuellement; les industries des transports et des finances ont également versé des surcroîts importants.

Le profil général au niveau des provinces est un transfert de fonds en direction est depuis l'Ontario. Près de 2,3 milliards $ ont été prélevés chaque année dans l'économie ontarienne par le régime d'assurance-chômage, tandis que les économies situées à l'est de la rivière des Outaouais en recevaient à peu près autant. Le Québec est le plus grand bénéficiaire. Les provinces des Prairies, plus particulièrement l'Alberta, sont contributrices, tandis que la Colombie-Britannique bénéficie d'une subvention.

Le secteur primaire de toutes les provinces est bénéficiaire du régime, à l'exception des mines. C'est aussi le cas de la construction, où le Québec reçoit le plus (417 millions $). Les SSCP en Ontario ont versé les surcroîts de cotisations les plus élevés (754 millions $), et sont suivis par

1 *En fait, les taxes payées sont redressées en fonction du ratio prestations-taxes pour l'ensemble du pays, pour tenir compte du léger déséquilibre du compte de l'assurance-chômage au cours de la période. Les valeurs du tableau sont données par B_i-$T_i(B/T)$, où B représente les prestations, T les taxes (un indice désigne la valeur d'une industrie/province, et l'absence d'un indice désigne la valeur pour l'ensemble du Canada). Ainsi, les valeurs du tableau repésentent la répartition des subventions et des contributions telles qu'elles figureraient pour une année où le fonds de l'assurance-chômage serait globalement équilibré.*

Table 1

UI income transfers between industries and provinces, annual average (1986-1990)

Tableau 1

Transferts des fonds de l'assurance-chômage par industrie et province, moyenne annuelle (1986-1990)

	Nfld T.-N.	PEI Î.-P.-É.	NS N.-É.	NB N.-B.	Quebec Québec	Ontario Ontario	Man Man.	Sask Sask.	Alberta Alberta	BC C.-B.	NWT T.N.-O.	Yukon Yukon	Canada Canada
A. UI Benefits Less UI Taxes (millions of 1991 dollars). – Prestations moins taxes, en millions de dollars de 1991.													
Agriculture – Agriculture	7.7	12.1	10.0	19.4	74.0	16.9	7.4	11.8	4.7	58.1	0.0	0.1	222.3
Forestry – Forêts	21.4	1.3	15.4	44.1	101.2	7.4	1.5	3.3	3.1	68.0	0.2	0.2	265.1
Fishing and Trapping – Chasse et pêche	13.1	15.7	20.5	28.7	13.7	3.2	0.7	-0.5	0.6	1.6	0.0	0.0	97.0
Mining – Mines	2.9	0.6	2.8	4.7	15.5	-28.9	-1.4	3.2	-21.0	5.2	-1.7	1.7	-16.7
Manufacturing – Industries manufacturières	209.6	26.1	59.2	88.9	106.6	-625.4	-10.0	-6.1	-15.7	34.3	-0.6	0.5	-132.9
Construction – Bâtiment et travaux publics	98.3	14.5	74.9	97.4	416.5	195.0	44.4	40.0	103.1	139.5	0.6	3.2	1,227.6
Transportation – Transports	22.4	2.7	-3.8	3.0	-92.1	-266.1	-30.4	-17.5	-47.8	-41.8	-1.2	-0.4	-473.2
Trade – Commerce	77.3	12.5	31.9	37.7	108.2	-336.0	-19.9	-13.6	-40.9	14.3	-1.2	0.5	-129.2
Finance – Finances	3.2	0.0	-5.3	0.6	-59.6	-283.3	-15.8	-11.5	-27.3	-28.2	-0.3	0.0	-427.7
Comm Bus & Per Serv – Serv. soc.-cult., comm. et pers.	85.3	11.2	19.4	29.3	40.4	-753.6	-42.5	-41.7	-88.4	26.8	-0.9	2.3	-712.8
Public Administration – Administration publique	46.0	9.0	-34.2	13.4	-100.2	-372.5	-30.9	-12.5	-89.7	-67.4	-6.2	-0.1	-665.7
Other (unclassified) – Autres (non classés)	78.7	8.0	36.4	28.0	242.1	137.7	18.8	14.7	53.8	104.6	1.7	1.4	726.0
All Industries – Toutes les industries	666.2	113.7	227.8	395.7	871.2	-2,297.3	-77.4	-29.4	-164.2	315.5	-9.5	9.5	0.0
B. Relative Benefit Tax Ratios* (dollars of UI benefits per dollar of UI contributions). – Ratios prestations-taxes relatifs (dollars de prestation d'a.-c. par dollar de cotisation à l'a.-c.).*													
Agriculture – Agriculture	15.72	9.32	4.60	9.75	5.80	1.52	2.88	3.33	1.48	5.55	3.65	10.48	3.58
Forestry – Forêts	18.15	18.13	8.05	8.79	9.87	2.01	5.40	5.41	2.98	4.20	6.13	7.37	6.17
Fishing and Trapping – Chasse et pêche	3.31	11.70	3.91	11.00	8.79	4.17	2.01	0.46	2.19	1.29	4.82	2.02	4.70
Mining – Mines	1.49	13.31	1.36	1.66	1.43	0.57	0.84	1.23	0.80	1.19	0.43	2.06	0.94
Manufacturing – Industries manufacturières	8.85	6.57	2.03	2.85	1.15	0.57	0.86	0.82	0.89	1.13	0.61	2.60	0.95
Construction – Bâtiment et travaux publics	11.81	6.38	4.71	7.40	3.91	1.69	3.37	3.38	2.47	3.13	1.27	4.72	2.90
Transportation – Transports	2.20	1.76	0.88	1.11	0.67	0.39	0.49	0.57	0.56	0.72	0.59	0.61	0.59
Trade – Commerce	4.01	3.11	1.63	1.98	1.24	0.55	0.74	0.76	0.77	1.07	0.63	1.27	0.93
Finance – Finances	1.46	0.99	0.73	1.05	0.69	0.33	0.48	0.52	0.60	0.71	0.80	0.98	0.51
Comm Bus & Per Serv – Serv. soc.-cult., comm. et pers.	2.90	1.88	1.20	1.40	1.04	0.49	0.69	0.67	0.76	1.06	0.86	2.00	0.81
Public Administration – Administration publique	1.86	1.73	0.62	1.24	0.70	0.33	0.61	0.76	0.50	0.62	0.55	0.99	0.59
All Industries – Toutes les industries	4.32	3.42	1.59	2.36	1.28	0.58	0.84	0.92	0.87	1.22	0.72	1.57	1.00

* *A value greater than one indicates a positive net transfer.*

* *une valeur supérieure à 1 signifie un transfert net positif.*

followed by manufacturing in Ontario ($625 million). Almost every industry in the Atlantic provinces receives a positive transfer through UI, with manufacturing in Newfoundland being the largest recipient ($210 million) due to fish processing. Most industries in Quebec also receive a positive transfer: the only exceptions were Public Administration, Transportation, and to a lesser extent Finance. In Western Canada, the pattern of transfers to the primary and construction industries paid for by surcharges on manufacturing and services holds up (with some exceptions in BC).

les industries manufacturières en Ontario (625 millions $). Presque chaque industrie des provinces de l'Atlantique bénéficie d'un transfert positif, le plus grand bénéficiaire étant les industries manufacturières de Terre-Neuve (210 millions $) à cause de la transformation du poisson. Au Québec également, la plupart des industries sont bénéficiaires du régime; l'administration publique, les transports et, dans une moindre mesure, les finances sont les seules exceptions. Dans l'Ouest du Canada, le profil observé dans l'ensemble du Canada, c.-à-d. des transferts vers les secteurs primaires et le bâtiment, financés par les surcroîts de cotisations des industries manufacturières et des services, demeure valable (sauf pour quelques exceptions en Colombie-Britannique).

The information in this table provides a sense of the magnitude and distribution of the cross-subsidies embodied in the operation of the UI program, but does not necessarily capture the economic incentives in place and does not correct for the fact that some provincial economies are simply bigger than others. An alternative indicator that accounts for these issues is the benefit-tax ratio, which is defined as the amount of benefits received for every dollar of contributions. A value greater than 1.0 indicates a positive net transfer, while a value below 1.0 indicates a net contribution. Strictly speaking, in what follows the relative benefit-tax ratio is used. This is defined as $RBT_i = (B_i/T_i)/(B/T)$, the ratio of benefits to taxes for industry *i* divided by the Canada wide ratio. Using this rather than simply the benefit-tax ratio corrects for the possibility that the overall program account may not be in balance.

The second panel of Table 1 presents the *RBT* by industry and province. The general patterns described above are evident: the primary sector and construction are subsidized at the expense of services. At the extremes, Forestry receives $6.17 in UI benefits for every dollar of contributions, while in Finance only $0.51 of benefits are received for each dollar of contributions (see Figure 1). Newfoundlanders receive $4.32 in benefits for every dollar contributed, while Ontarians receive only $0.58 per dollar contributed (see Figure 2).

Furthermore, these patterns have persisted through time. Table 2, which is drawn from Karagiannis (1986), shows the relative benefit-tax ratios by industry and region for the period 1975 to 1982. When a comparable regional breakdown is employed those industries that have been identified as receiving a positive transfer during the 1986-90 period were also receiving a transfer during 1975-82; while those that paid a surcharge during the most recent period also paid a surcharge then.[2] Only four of the 57 industry-regions changed status between these periods. Of the 32 industries receiving a net positive transfer in Karagiannis's study, 31 were still receiving a transfer in more recent times; of the 23 bearing a surcharge then, 20 continued to do so. Transportation in Quebec is the only industry to move from being a net recipient to being a net contributor in this interval of time (its *RBT* fell from 1.06 to 0.67). Public Administration in the Atlantic region moved in the opposite direction, as did Trade and CBPS in British Columbia. Over the last 20 years, it also appears that the primary industries have been

[2] *Karagiannis's calculations underestimate the premiums paid by the fishing industry. This implies the RBT for this industry (and overall for some of the Atlantic provinces) is overstated in Table 2. In comparing Tables 1 and 2 the conclusion should not be drawn that the fishing industry receives less of a subsidy now than it did during the 1970s and early 1980s, indeed just the opposite is likely the case. This bias, however, does not alter the conclusions drawn in the text.*

Les données de ce tableau donnent une idée de l'ampleur et de la répartition de l'interfinancement inhérent au régime d'assurance-chômage, mais ne rendent pas nécessairement compte des incitatifs économiques qui sont en jeu et ne tiennent pas compte du fait que certaines économies provinciales sont simplement plus grandes que d'autres. Il y a toutefois un indicateur qui répond à ces critères : le ratio prestations-taxes, c.-à-d. le montant de prestations reçu pour chaque dollar de cotisation. Une valeur supérieure à 1.0 indique un transfert net positif, tandis qu'une valeur inférieure à 1.0 indique une contribution nette. Plus précisément, dans la suite, nous utilisons le ratio prestations-taxes relatif, défini comme suit : $RBT_i = (B_i/T_i)/(B/T)$, le ratio prestations-taxes de l'industrie *i* divisé par le ratio pour l'ensemble du Canada. Le fait d'utiliser cette expression plutôt que seulement le ratio prestations-taxes permet de compenser un éventuel déséquilibre du régime dans son ensemble.

La deuxième section du tableau 1 présente le RBT par industrie et par province. Les profils généraux décrits ci-dessus sont manifestes : le secteur primaire et le bâtiment sont subventionnés aux dépens des services. Aux extrêmes, pour chaque dollar de cotisation à l'assurance-chômage dans le secteur des forêts, 6,17 $ sont reçus en prestations, tandis que seulement 0.51 $ de prestations sont reçues pour chaque dollar de cotisation dans le secteur des finances (voir le graphique 1). Les Terre-Neuviens reçoivent 4,32 $ en prestations pour chaque dollar de cotisation, tandis que les Ontariens reçoivent seulement 0.58 $ par dollar de cotisation (voir le graphique 2).

En outre, ces profils se sont révélés persistants au fil du temps. Le tableau 2, tiré de Karagiannis (1986), présente les ratios prestations-taxes par industrie et par région pour la période de 1975 à 1982. Les industries qui se sont révélées bénéficiaires du régime au cours de la période 1986-1990 étaient également subventionnées pendant les annés 1975 à 1982, tandis que celles qui apportaient un surcroît de cotisations au cours de la période plus récente le faisaient également à cette époque.[2] Seulement quatre des 57 valeurs par industrie et région ont vu leur situation changer entre ces périodes. Des 32 industries bénéficiant d'un transfert net positif dans l'étude de Karagiannis, 31 demeuraient bénéficiaires du régime au cours de la période récente, et des 23 entreprises qui apportaient une contribution positive au régime à cette époque, 20 le faisaient encore récemment. La seule industrie qui était à l'époque subventionnée et qui apporte maintenant un surcroît de cotisations est l'industrie québécoise des transports, qui a vu son *RBT* fléchir de 1,06 à 0,67. L'administration publique dans la région de l'Atlantique, tout comme le commerce et les SSCP en Colombie-Britannique, ont vu leur situation changer en sens inverse. Il semble par ailleurs qu'au cours des vingt dernières

[2] *Les calculs de Karagiannis sous-estiment les bénéfices versés pour l'industrie de la pêche. Ceci signifie que le RBT pour cette industrie est plus grand qu'il ne devrait l'être au tableau 2 (et pour l'ensemble de certaines provinces de l'Atlantique). Par conséquent, dans la comparaison des tableaux 1 et 2, il faut éviter de conclure que l'industrie de la pêche est moins subventionnée actuellement qu'elle ne l'était dans les années 1970 et au début des années 1980; en fait, c'est probablement l'inverse qui est vrai. Ce biais, toutefois, est sans effet sur les conclusions tirées du texte.*

Figure 1

Graphique 1

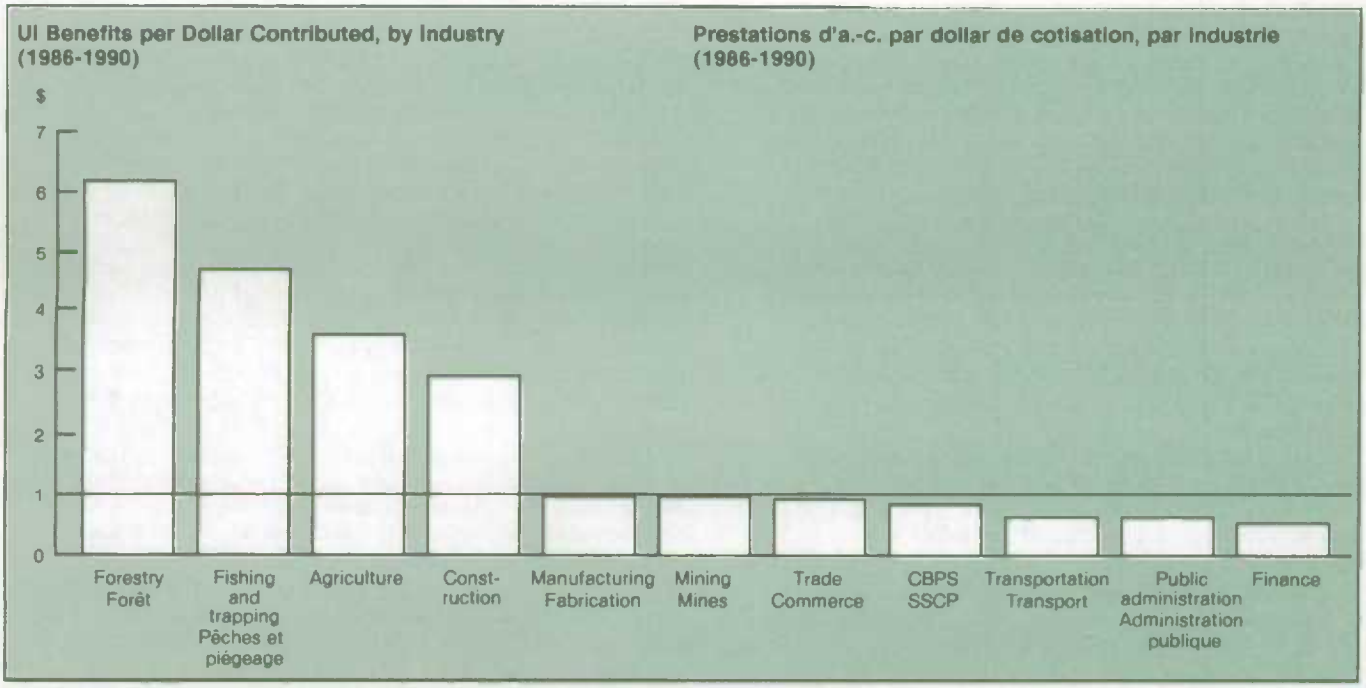
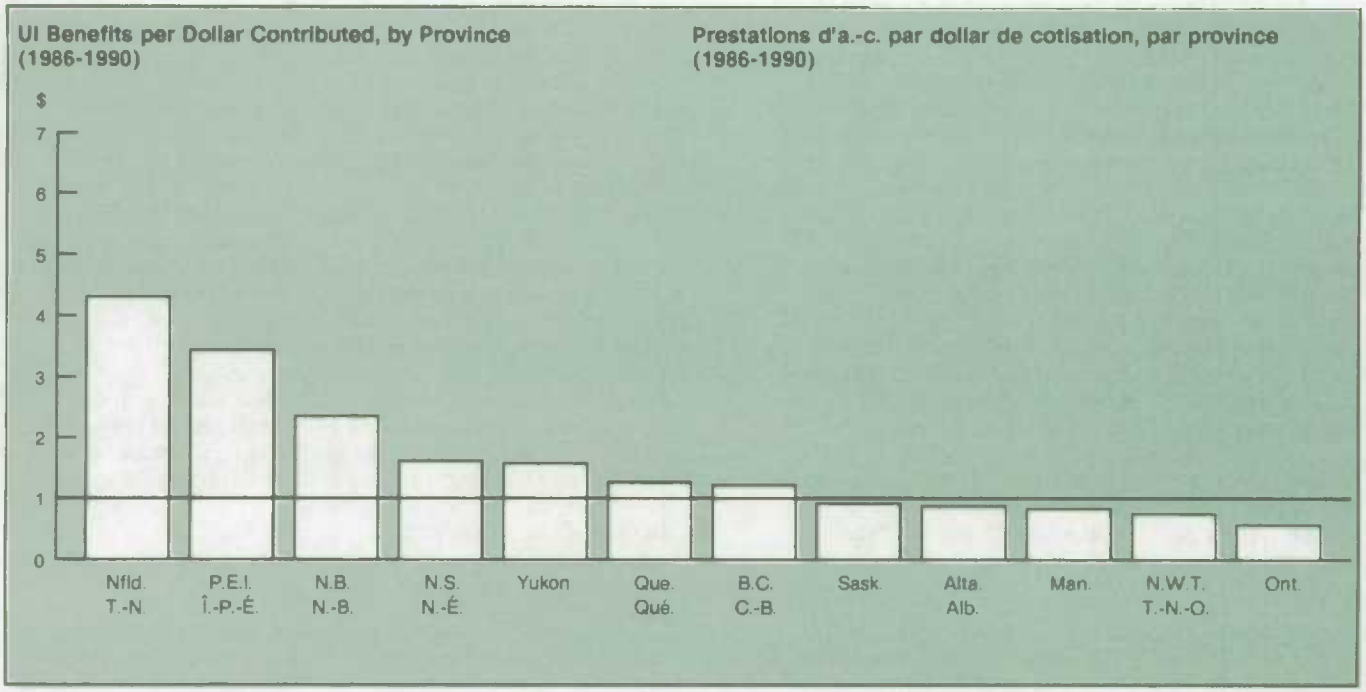


Figure 2

Graphique 2



receiving ever-larger transfers, while industries that paid a surcharge during the 1970s (particularly Transportation and Finance) were even larger net contributors during the 1980s.

années, les transferts vers le secteur primaire se soient accrus. Parallèlement, les industries qui étaient contributrices au cours des années 1970 étaient appelées à contribuer encore plus fortement dans les années 1980. C'est le cas en particulier des secteurs des transports et des finances.

Table 2

Relative Benefit – Tax Ratios by Industry and Region (1975-1982)
(Dollars of UI Benefits per Dollar of UI Contributions)

Tableau 2

Ratios prestations-taxes relatifs par industrie et région (1975-1982)
(Dollars de prestation d'a.-c. par dollar de cotisation à l'a.-c.)

	Atlantic Atlantique	Quebec Québec	Ontario Ontario	Prairies Prairies	BC C.-B.	Canada Canada
Agriculture – Agriculture	4.89	6.14	2.42	1.45	3.01	2.99
Forestry – Forêts	7.65	8.62	2.91	2.66	3.29	4.93
Fishing and Trapping – Chasse et pêche	6.76	16.74	2.69	11.42	4.28	6.90
Mining – Mines	2.14	1.47	0.80	0.44	1.03	0.88
Manufacturing – Industries manufacturières	2.46	1.50	0.85	0.70	1.22	1.12
Construction – Bâtiment et travaux publics	5.66	4.55	2.50	1.74	2.92	3.03
Transportation – Transports	1.67	1.06	0.60	0.51	0.79	0.80
Trade – Commerce	1.49	1.36	0.67	0.47	0.97	0.90
Finance – Finances	1.50	0.96	0.48	0.45	0.81	0.70
Comm Bus & Per Serv – Serv. soc.-cult., comm. et pers.	1.61	1.10	0.55	0.42	0.86	0.78
Public Administration – Administration publique	0.82	0.78	0.37	0.38	0.61	0.54
All Industries – Toutes les industries	1.87	1.38	0.74	0.59	1.08	1.00

Source: Karagiannis (1986, Table 4)

Source: Karagiannis (1986, tableau 4)

Transfers between Industry

More insight into these aggregate patterns can be obtained by using a finer industrial breakdown, and by decomposing *RBT* into a series of constituent components.[3]

The distribution of industries by *RBT* is highly skewed. The majority of industries (152 of 275, or 55%) have an *RBT* of less than one. Of the 123 industries with a value greater than one, 38 have a value greater than two, and 16 a value greater than three. Table 3 lists all industries with an *RBT* greater than two. The primary sector dominates this very heavily subsidized group, accounting for 10 of the 16 industries with an *RBT* greater than three. All construction industries also rank high in this table. The remaining industries are drawn from manufacturing and CBPS, which in the aggregate are net contributors.

What is it about an industry that causes it to have a high or low *RBT*? The amount of benefits received in a given industry *i* is the product of the number of UI claimants (n_i), the average duration of benefit receipt (d_i) of these individuals, and their average weekly benefit rate (b_i); the amount of UI premiums paid is the product of the marginal UI tax rate (t_i), and the average insurable weekly earnings (w_i). Thus, the benefit-tax ratio is given as $(n_i d_i b_i)/(t_i w_i)$, and the relative benefit-tax ratio can be expressed as:

$$(B_i/T_i)/(B/T) = (n_i/n)(d_i/d)(b_i/b)(t/t_i)(w/w_i)$$

[3] *The analysis excludes the Fishing industries, and (because of a change in the industrial classification of some of the underlying data) is restricted to the 1986-89 period.*

Transferts entre industries

Nous pouvons approfondir ces profils généraux en examinant une répartition plus détaillée des industries et en désagrégeant le *RBT* en une série de composantes sous-jacentes.[3]

La distribution des industries selon les *RBT* est fortement asymétrique. La majorité des industries (152 sur 275, ou 55%) ont un *RBT* inférieur à un. Des 123 industries qui ont un *RBT* plus grand que un, 38 ont une valeur supérieure à deux, et 16 ont une valeur supérieure à trois. Le tableau 3 donne la liste de toutes les industries ayant un *RBT* supérieur à deux. Le secteur primaire domine ce groupe fortement subventionné : dix des 16 industries ayant un *RBT* plus élevé que 3 viennent de ce secteur. Toutes les industries du secteur du bâtiment et des travaux publics se situent aux premiers rangs de ce tableau. Les autres industries proviennent de la fabrication et des SSCP, secteurs qui apportent dans l'ensemble une contribution nette au régime.

Qu'est-ce qui fait qu'une industrie affiche un *RBT* élevé ou faible? Le montant des prestations reçues dans une industrie donnée *i* est le produit du nombre de prestataires (n_i), de la durée moyenne des prestations (d_i) de ces personnes et de leur taux moyen de prestations hebdomadaires (b_i); le montant des cotisations d'assurance-chômage versé est le produit du taux marginal de la taxe d'assurance-chômage (t_i) et des gains hebdomadaires assurables moyens (w_i). Par conséquent, le ratio prestations-taxes peut s'écrire $(n_i d_i b_i)/(t_i w_i)$, et le ratio prestations-taxes relatif est alors donné par :

$$(B_i/T_i)/(B/T) = (n_i/n)(d_i/d)(b_i/b)(t/t_i)(w/w_i)$$

[3] *L'analyse, qui exclut le secteur de la pêche, est limitée à la période 1986-1989, à cause du changement de la classification industrielle à la base des données.*

Table 3

Relative Benefit Tax Ratios and Components for Highly Subsidized Industries (1986-89)

Tableau 3

Ratios prestations-taxes relatifs et composantes pour les industries fortement subventionnées, 1986-1989

Industry Code (SIC-1970) / Industrie (CTI de 1970)	Industry – Industrie	Relative Benefit Tax Ratio / Ratio prestations taxes relatif	Relative Number of Claims / Nombre relatif de recours	Relative Duration of Claims / Durée relative des recours	Relative Benefit Rate / Taux de prestations relatif	Relative Taxes Paid / Taux de taxes relatif	Contribution of Temporary Separations / Contribution des mises à pied temporaires	Contribution of Permanent Separations / Contribution des mises à pied permanentes
		(Bi/Ti)/(B/T)	(ni/n)	(di/d)	(bi/b)	(tw/tiwi)	(nti/n)	(npi/n)
102	Fish Product Industries – Transformation du poisson	13.04	5.45	1.27	1.09	1.73	3.22	2.24
047	Hunting and Trapping – Chasse et piégeage	9.08	4.38	1.18	1.08	1.63	1.62	2.76
039	Forestry Services – Services forestiers	8.56	1.77	1.31	1.28	2.87	0.98	0.79
072	Peat Extraction – Tourbières	7.58	3.65	1.27	1.22	1.34	2.96	0.69
031	Logging – Exploitation forestière	6.43	2.76	1.14	1.32	1.55	1.57	1.19
884	Camping Grounds and Trailer Parks – Terrains de camping et parcs à roulottes	6.32	1.49	1.24	0.97	3.52	0.86	0.63
606	Wholesalers of Coal and Coke – Grossistes en charbon et en coke	5.23	1.94	1.28	1.01	2.09	0.77	1.17
010	Farms (Excluding Experimental and Institutional) – Fermes (sauf expérimentales et d'institution)	4.41	1.52	1.17	0.90	2.75	0.79	0.73
406	Highway, Bridge, and Street Construction – Construction de ponts et de voies publiques	4.37	2.81	0.96	1.39	1.16	1.81	1.00
015	Fruit and Vegetable Farms – Fermes fruitières et maraîchères	4.22	3.00	1.08	0.93	1.40	2.52	0.48
096	Contract Drilling for Petroleum – Forage de puits de pétrole à forfait	3.97	1.99	1.05	1.34	1.41	1.00	0.99
151	Leaf Tobacco Processors – Traitement du tabac en feuilles	3.81	2.88	0.91	0.94	1.56	1.81	1.07
098	Other Contract Drilling – Autre forage à forfait	3.23	1.93	1.07	1.41	1.11	1.07	0.86
409	Other Construction – Autres travaux de construction	3.20	2.14	0.92	1.40	1.16	1.05	1.09
404	Building Construction – Bâtiment	2.98	1.74	1.00	1.23	1.39	0.76	0.98
844	Golf Clubs and Country Clubs – Clubs de golf et "country clubs"	2.71	1.56	0.98	0.90	1.96	1.03	0.53
246	Fur Goods Industries – Industries des articles en fourrure	2.69	1.95	1.16	1.08	1.11	0.96	0.99
017	Other Crop and Livestock Combination Farms – Autres fermes de culture et d'élevage mixtes	2.61	1.68	1.15	0.90	1.50	1.10	0.58
421	Special Trade Contractors – Entrepreneurs spécialisés	2.55	1.74	0.91	1.25	1.29	0.89	0.85
873	Private Households – Ménages	2.53	1.69	1.36	0.50	2.22	0.55	1.14
087	Sand Pits or Quarries – Sablières et gravières	2.37	2.21	0.84	1.31	0.97	1.49	0.72
020	Services Incidental to Agriculture – Services agricoles	2.29	1.22	1.12	0.98	1.71	0.57	0.65
899	Miscellaneous Services – Services divers	2.29	1.04	1.27	0.89	1.95	0.30	0.74
013	Field Crop and Field Crop Combination Farms – Fermes de grandes cultures spéc. et mixtes	2.26	1.41	0.92	0.93	1.87	0.97	0.44
845	Theatrical and Other Staged Entertainment Services – Services de théâtre et autres spectacles	2.21	1.04	1.05	1.03	1.98	0.52	0.52
328	Boatbuilding and Repair – Construction et réparation d'embarcations	2.21	1.94	0.98	1.06	1.10	0.90	1.04
883	Lodging Houses and Residential Clubs – Pensions de famille et hôtels privés	2.19	1.01	1.25	0.77	2.24	0.39	0.62
902	Defence Services – Défense nationale	2.18	0.39	1.07	0.97	5.35	0.31	0.08
896	Blacksmith and Welding Shops – Maréchalerie et soudure	2.16	1.32	0.96	1.15	1.49	0.53	0.80
871	Shoe Repair Shops – Cordonneries	2.15	1.37	1.20	0.79	1.65	0.50	0.87
843	Bowling Alleys and Billiard Parlours – Salles de quilles et de billard	2.12	1.22	0.97	0.70	2.54	0.66	0.56
083	Stone Quarries – Carrières	2.08	2.44	0.83	1.33	0.77	1.80	0.64
369	Miscellaneous Petroleum and Coal Products Industries – Fabr. de dérivés div. du pétrole et du charbon	2.08	2.00	0.90	1.35	0.85	1.38	0.62

Table 3

Relative Benefit Tax Ratios and Components for Highly Subsidized Industries (1986-89) – Concluded

Tableau 3

Ratios prestations-taxes relatifs et composantes pour les industries fortement subventionnées, 1986-1989 – fin

Industry Code (SIC-1970) / Industrie (CTI de 1970)	Industry – Industrie	Relative Benefit Tax Ratio / Ratio prestations taxes relatif	Relative Number of Claims / Nombre relatif de recours	Relative Duration of Claims / Durée relative des recours	Relative Benefit Rate / Taux de prestations relatif	Relative Taxes Paid / Taux de taxes relatif	Contribution of Temporary Separations / Contribution des mises à pied temporaires	Contribution of Permanent Separations / Contribution des mises à pied permanentes
		(Bi/Ti)/(B/T)	(ni/n)	(di/d)	(bi/b)	(tw/tiwi)	(nti/n)	(npi/n)
244	Women's Clothing Industries – Industrie des vêtements pour dames	2.07	1.97	0.98	0.79	1.36	1.08	0.89
327	Shipbuilding and Repair – Construction et réparation de navires	2.03	1.92	1.01	1.41	0.74	1.38	0.53
849	Miscellaneous Amusement and Recreation Services – Services divers de divertissement et de loisirs	2.01	0.91	1.04	0.87	2.42	0.47	0.44

(Bi/Ti)/(B/T) = (ni/n)(di/d)(bi/b)(tw/tiwi)
(ni/n) = (nti/n) + (npi/n)

(Bi/Ti)/(B/T) = (ni/n)(di/d)(bi/b)(tw/tiwi)
(ni/n) = (nti/n) + (npi/n)

When a term in this product is found to be greater than one the implication is that it is contributing to a transfer of money into that industry; when it is less than one, it is contributing to a transfer out of it. In this way the extent to which cross-subsidization is due to a greater than average number of claimants (or for the most part simply layoffs); longer than average benefit duration; higher than average benefit rates; or lower than average contributions is revealed.[4]

Generally, if an industry receives a net positive transfer through UI it is because of both higher than average claim rates *and* lower than average weekly earnings (and hence contributions). This is clearly the case for the most highly cross-subsidized industries listed in Table 3. Fully 32 of the 37 industries fall into this category. Four of the remaining six pay higher wages than average, but this is more than compensated for by higher claim rates. The characteristics of all cross-subsidized industries along these two dimensions is summarized in Table 4. The largest number (59 of 123, or 49%) have both a higher than average claim rates and lower than average earnings. Only 27 are high-wage, high-layoff industries, and 35 are low-wage, low-layoff industries. In a similar vein, it is rare that an industry is a net contributor if its claim rate is above average and its earnings below average. Only four of the 152 such industries fall into this category,

Si un terme de ce produit est supérieur à un, il contribue à procurer une subvention à l'industrie en cause, tandis que si un terme est inférieur à un, c'est l'inverse qui est vrai. On peut donc déterminer dans quelle mesure un profil observé d'interfinancement est attribuable à un nombre excessif de prestataires (ou surtout simplement par des mises à pied), à une durée de prestations supérieure à la moyenne, à des taux de prestations plus élevés que la moyenne ou à des gains assurés inférieurs à la moyenne.[4]

En général, si une industrie bénéficie d'une subvention du régime, c'est parce qu'elle affiche des taux de mises à pied plus élevés que la moyenne *et* une rémunération hebdomadaire (donc des cotisations) inférieure à la moyenne. Cette constatation est évidente dans le cas des industries les plus fortement subventionnées, dont le tableau 3 présente la liste. Au total, 32 des 37 industries tombent dans cette catégorie. Quatre des six industries restantes paient des salaires supérieurs à la moyenne, mais ce facteur est plus qu'annulé par des taux de mises à pied plus élevés. Le tableau 4 résume les caractéristiques de toutes les industries subventionnées selon ces deux dimensions. Le plus grand nombre d'industries (59 sur 123, ou 49 %) affichent à la fois un taux de mises à pied plus élevé que la moyenne et une rémunération inférieure à la moyenne. Seulement 27 industries présentent à la fois une rémunération élevée et des mises à pied élevées, et 35 sont des industries à faible rémunération effectuant peu de mises à pied. De la même

[4] *Since there is no experience rating in the Canadian UI program the term t/t_i is, by definition, equal to one. This obviates the need to calculate w_i separately, we need only derive the average total premiums paid by industry so that the last two terms of the above equation can be expressed simply as tw/tw_i. Any variations in this term between industries will be the result of differences in wages paid. If this term is greater than one it is contributing to the cross-subsidization of sector i by virtue of the fact that earnings, and hence UI contributions, are lower than average.*

[4] *Comme il n'existe pas de taux variant selon l'expérience dans le régime d'assurance-chômage du Canada, le terme t/t_i est, par définition, égal à un. Il n'est pas nécessaire, dans ce cas, de calculer w_i séparément; il suffit d'établir le total moyen de cotisations payées par l'industrie, de façon que les deux derniers termes de l'équation ci-dessus puissent être exprimés simplement sous la forme tw/tw_i Toute variation de ce terme entre les industries sera attribuable aux écarts de salaires. Si ce terme est supérieur à un, il contribue à procurer une subvention au secteur i, car la rémunération, et donc les cotisations à l'assurance-chômage, y sont inférieures à la moyenne.*

Table 4

Causes of UI Transfers between Industries (1986-89)*

	High Layoff Industries Beaucoup de mises à pied	Low Layoff Industries Peu de mises à pied
Net Recipients – Industries subventionnées		
High Wage Industries – Rémunération élevée	27	1
Low Wage Industries – Faible rémunération	59	35
Net Contributors – Industries contributrices		
High Wage Industries – Rémunération élevée	41	81
Low Wage Industries – Faible rémunération	4	26

* *Table entries are number of industries.*

Tableau 4

Causes des transferts de fonds entre industries (1986-1989)*

* *Les données représentent le nombre d'industries.*

and in all of these cases the two rates are only very slightly greater than one. The majority of industries paying a surcharge (81 or about 53%) are low-layoff, high-wage industries.

The claim rate can be broken into two parts: that due to permanent separations and that due to temporary separations.[5] A separation is temporary when the worker had employment earnings from the same firm in the year following the layoff, otherwise the separation is classified as permanent (Statistics Canada, 1992). The general observation is that when the claim rate is not contributing to the subsidization of the industry, the permanent separation rate tends to be slightly greater than the temporary separation rate; but when the claim rate does contribute to subsidization the opposite is the case. A very high degree of cross-subsidization is associated with a high temporary separation rate. This is substantiated further by the information in the last two columns of Table 3, which offer the temporary and permanent separation rates for the highly cross-subsidized industries. Of the 36 industries with *RBT* greater than two, only two have a relative claim rate less than one. In the remaining 34 cases, the temporary separation rate is greater than the permanent separation rate 21 times.

Finally, year-in and year-out it is the same industries that are either net recipients or net contributors. The patterns observed above do not result from an industry experiencing a particularly bad year requiring extensive reliance on UI. Instead it is the result of being a net recipient in each and every year. This at least is the case for the period 1986 through 1989. Table 5 offers the distribution of the 275 industries according to the number of years a positive net transfer is received. The distribution is bipolar: industries are either net recipients or net

5 *So that ni/n = (nti + npi)/n.*

façon, il est rare qu'une industrie soit contributrice nette si ses taux de mises à pied sont supérieurs à la moyenne et que les salaires versés sont en deçà de la moyenne. Seulement quatre des 152 industries visées tombent dans cette catégorie, et dans tous ces cas, les deux taux ne sont que très légèrement supérieurs à un. La majorité des industries qui versent un surcroît (81, ou 53 %) sont des industries effectuant peu de mises à pied et versant des salaires élevés.

Le taux de mises à pied peut être décomposé en deux éléments : la partie attribuable aux mises à pied permanentes et celle attribuable aux mises à pied temporaires.[5] Une mise à pied est considérée comme temporaire si le travailleur a eu des revenus d'emploi venant de la même entreprise dans l'année suivant la mise à pied; sinon, la mise à pied est considérée comme permanente (Statistique Canada, 1992). L'observation générale est la suivante : quand le taux de mises à pied ne contribue pas à un transfert positif vers l'industrie, le taux de mises à pied permanentes a tendance à dépasser légèrement le taux de mises à pied temporaires; mais quand le taux de mises à pied contribue à un transfert positif vers l'industrie, c'est l'inverse qui est vrai. Un très haut degré de subvention est associé à un taux élevé de mises à pied temporaires. Ces observations sont étayées par les données des deux dernières colonnes du tableau 3, qui donnent les taux de mises à pied temporaires et permanentes des industries bénéficiant d'une subvention élevée. Des 36 industries dont le *RBT* est plus grand que 2.0, seulement deux affichent un taux de mises à pied relatif inférieur à un. Pour les 34 qui restent, le taux de mises à pied temporaires est plus grand que le taux permanent dans 21 cas.

Finalement, d'une année à l'autre, ce sont les mêmes industries qui sont soit subventionnées, soit contributrices. Ces profils ne sont pas attribuables au fait qu'une industrie connaisse une année particulièrement mauvaise l'obligeant à recourir largement à l'assurance-chômage. Ils indiquent plutôt que les industries en question sont, d'une année à l'autre, systématiquement subventionnées. C'est le cas, du moins, de 1986 à 1989. Le tableau 5 présente la distribution des 275 industries selon le nombre d'années où elles ont reçu un transfert net positif. La distribution est bipolaire : les industries sont soit subventionnées, soit contributrices. Des

5 *De façon que ni/n = (nti + npi)/n.*

Table 5

UI Status of Industries Through Time (1986-89)

Tableau 5

Analyse longitudinale de la situation des industries face à l'A.-C., 1986-1989

Number of Years in which Benefits exceed Contributions Nombre d'années de subvention	Number of Industries Nombre d'industries	Percentage of All Industries Pourcentage de l'ensemble des industries	Percentage of All Jobs Pourcentage des emplois	Percentage of All UI Benefits Paid Pourcentage des prestations
0	123	44.7	51.8	39.2
1	22	8.0	3.1	3.1
2	16	5.8	5.0	3.8
3	13	4.7	1.3	1.5
4	101	36.7	38.9	52.4

contributors. Of the 275 industries, 123 (or 45%) never received a transfer while 101 (37%) received one in each year. Only 22 received a positive transfer in one year and just 16 in two of the four years. Every heavily cross-subsidized industry (those with a *RBT* greater than two) is among the 123 industries that are always net recipients; if an industry receives a net positive transfer in one year, it receives one in all years.

275 classes industrielles, 123 (c.-à-d. 45 %), n'ont jamais bénéficié d'un transfert, et 101 (c.-à-d. 37 %) en ont reçu un chaque année. Seulement 22 industries ont été subventionnées pour une année, et seulement 16 au cours de deux des quatre années. Toutes les industries fortement subventionnées (ont un RBT supérieur à 2.0) font partie des 123 industries qui sont toujours subventionnées. En général, si une industrie reçoit un transfert net positif une année, elle en reçoit un toutes les années.

Transfers between firms

This conclusion that certain industries are persistent recipients of subsidies also applies to firms. The distribution of firms by the number of years that they received a net positive transfer during this period is summarized in Table 6. Panel A of the table refers to firms that were in operation in all four years, while Panel B refers to those that operated for at least one year during the period. Focusing on the former set of relatively more stable firms, about 12% had a *RBT* greater than one in each of the four years. These "always subsidized" firms represent only 14% of total employment, but 38% of all UI benefits paid. On the other hand almost 42% of firms never receive a transfer, and while these "never subsidized" firms represent more than 56% of all jobs they account for only 31% of UI benefits. Cross-subsidization through the UI program is heavily concentrated among the small minority of firms that receive a positive transfer year-in, year-out.

Just 21 industries account for about 70% of these firms (see Table 7). A significant share (22%) are found in construction. Certain industries in CBPS also have an important presence: 6.3% of always subsidized firms are in the Restaurant group, 2.9% in Hotels and Motels, and a further 8.1% in related industrial groups. There are no manufacturing industries nor any from the financial sector in this

Transfert entre entreprises

La conclusion que des industries reçoivent des subventions tout le temps est aussi valable pour les entreprises. Le tableau 6 présente la distribution des entreprises selon le nombre d'années pendant lesquelles elles ont reçu un transfert net positif. La partie A du tableau porte sur les entreprises qui étaient en activité toutes les années de la période de quatre ans, tandis que la partie B porte sur celles qui étaient en exploitation au moins une année pendant la période. Nous centrons notre attention sur le premier ensemble d'entreprises, plus stables. De ces entreprises, environ 12 % avaient un RBT supérieur à 1.0 durant chacune de ces quatre années. Ces entreprises "toujours subventionnées" ne représentent que 14 % de l'emploi total, mais 38 % de toutes les prestations d'assurance-chômage versées. En revanche, près de 42 % des entreprises ne reçoivent jamais de transfert, et ces entreprises "jamais subventionnées", bien qu'elles représentent plus de 56 % des emplois, ne reçoivent que 31 % des prestations d'assurance-chômage. L'interfinancement du régime d'assurance-chômage est fortement concentré dans la faible minorité d'entreprises qui reçoivent systématiquement une subvention chaque année.

Seulement 21 industries englobent environ de 70 % de ces entreprises (tableau 7). On en trouve une proportion élevée dans les industries du construction : 22 % des entreprises toujours subventionnées appartiennent à cette industrie. Certaines industries du secteur des SSCP occupent également une place importante dans ce tableau : 6,3 % des entreprises toujours subventionnées appartiennent aux restaurants, 2,9 % aux hôtels et motels et 8,1 % aux autres

Table 6

UI Status of Firms through Time (1986-89)

Tableau 6

Analyse longitudinale de la situation des entreprises face à l'A.-C. 1986-1989

Number of Years in which Benefits exceed Contributions / Nombre d'années de subvention	Number of Firms / Nombre d'entreprises	Percentage of All Firms / Pourcentage des entreprises	Percentage of All Jobs / Pourcentage des emplois	Percentage of All UI Benefits Paid / Pourcentage des des prestations
A. Firms in operation during all four years – Entreprises en exploitation pendant l'ensemble des quatre années				
0	235,176	41.5	56.3	31.3
1	118,612	20.9	12.6	9.7
2	82,840	14.6	8.8	9.4
3	61,604	10.9	8.2	11.6
4	68,731	12.1	14.1	38.1
Total	566,963	100	100	100
B. Firms in operation for at least one year – Entreprises en exploitation pendant au moins une année				
0	697,788	53.1	54.2	27.3
1	319,869	24.3	14.9	14.1
2	147,558	11.2	10.2	13.1
3	80,802	6.1	8.4	13.2
4	68,731	5.2	12.3	32.2
Total	1,314,748	100	100	100

Table 7

Distribution of Always Subsidized Firms by Industry

Tableau 7

Distribution des entreprises toujours subventionnées par industrie

Industry Code (SIC-1970) / Code par industrie (CTI de 1970)	Industry – Industrie	Number of Firms / Nombre d'entreprises	Per Cent of All Always Subsidized Firms / Pourcentage de l'ensemble des entreprises toujours subventionnées
421	Special Trade Contractors – Entrepreneurs spécialisés	10,888	15.96
010	Farms (Excluding Experimental and Institutional) – Fermes (sauf expérimentales et d'institution)	6,631	9.72
886	Restaurants, Caterers and Taverns – Restaurants, traiteurs et tavernes	4,294	6.30
404	Building Construction – Bâtiment	3,995	5.86
031	Logging – Exploitation forestière	2,097	3.07
631	Food Stores – Magasins d'alimentation	2,030	2.98
881	Hotels and Motels – Hôtels et motels	1,996	2.93
507	Other Truck Transport – Autre camionnage	1,974	2.89
699	Retail Stores – Détaillants	1,394	2.04
406	Highway, Bridge and Street Construction – Construction de ponts et de voies publiques	1,251	1.83
849	Miscellaneous Amusement and Recreation Services – Services divers de divertissement et de loisirs	1,187	1.74
951	Local Administration – Administration locale	1,105	1.62
873	Private Households – Ménages	1,074	1.57
658	Motor Vehicle Repair Shops – Ateliers de réparation de véhicules automobiles	1,010	1.48
899	Miscellaneous Services – Services divers	948	1.39
828	Welfare Organizations – Organismes de Bien-Être	925	1.36
654	Gasoline Service Stations – Stations-service et postes d'essence	761	1.12
884	Camping Grounds and Trailer Parks – Terrains de camping et parcs à roulottes	733	1.07
409	Other Construction – Autres travaux de construction	680	1.00
898	Services to Buildings and Dwellings – Entretien de bâtiments et d'habitations	671	0.98
519	Other Transportation – Autres transports	644	0.94
	Total	**46,288**	**67.85**

category. A similar tabulation but of the never subsidized firms is offered in Table 8. These are spread a little more evenly with 28 industries accounting for almost 70% of the total number of firms. There are also no manufacturing industries in this table, and only one industry from the primary sector. In fact, about one-half (11) of the industries that appear in the always subsidized group also appear in this table.

This fact suggests that, in addition to factors between industries, factors within an industry are important in determining chronic cross-subsidization. The data in Table 9 more clearly illustrate this finding. This table offers the distribution of firms within each industry according to whether they were never subsidized (*RBT* less than 1.0 in all years), sometimes subsidized (*RBT* greater than 1.0 for one, two, or three years), or always subsidized (*RBT* greater than 1.0 in all years) over the 1986-89 period. At this level

industries reliées. Les industries manufacturières ne figurent pas dans cette catégorie, tout comme les finances. Le tableau 8 présente une information analogue, mais pour les entreprises jamais subventionnées. Celles-ci sont réparties un peu plus uniformément, 28 industries englobant près de 70 % du nombre total d'entreprises. Ce tableau ne comporte pas non plus d'industries manufacturières, et il comprend une seule industrie du secteur primaire. En fait, environ la moitié (11) des industries qui figurent dans la catégorie des entreprises toujours subventionnées apparaissent aussi dans ce tableau.

Cette observation porte à conclure qu'il existe des facteurs intra-industriels qui ont un effet important sur le financement chronique dont profitent certaines entreprises, outre les différences entre les industries. Les données du tableau 9 l'illustrent plus clairement. Ce tableau présente la distribution des entreprises à l'intérieur de chaque industrie selon qu'elles n'étaient jamais subventionnées (*RBT* moins que 1.0 pour toutes les années), qu'elles étaient parfois subventionnées (*RBT plus grand que 1.0* pour une, deux ou trois années), ou toujours subventionnées (*RBT plus grand*

Table 8

Distribution of Never Subsidized Firms by Industry

Tableau 8

Distribution des entreprises jamais subventionnées par industrie

Industry Code (SIC-1970) / Code par industrie (CTI de 1970)	Industry – Industrie	Number of Firms / Nombre d'entreprises	Per Cent of All Never Subsidized Firms / Pourcentage de l'ensemble des entreprises jamais subventionnées
010	Farms (Excluding Experimental and Institutional) – Fermes (sauf expérimentales et d'institution)	20,359	8.75
823	Offices of Physicians and Surgeons – Cabinets de médecins et chirurgiens	12,408	5.33
831	Religious Organizations – Organisations religieuses	10,953	4.71
421	Special Trade Contractors – Entrepreneurs spécialisés	10,159	4.37
737	Real Estate Operators – Exploitants immobiliers	8,939	3.84
707	Investment and Holding Companies – Sociétés d'invest. et sociétés de portefeuille	7,796	3.35
735	Insurance and Real Estate Agencies – Agents d'assurance et agents immobiliers	7,576	3.26
873	Private Households – Ménages	6,890	2.96
886	Restaurants, Caterers and Taverns – Restaurants, traiteurs et tavernes	5,469	2.35
867	Offices of Management and Business Consultants – Bureaux de conseil en gestion et organisation	5,315	2.28
631	Food Stores – Magasins d'alimentation	4,930	2.12
699	Retail Stores – Détaillants	4,848	2.08
507	Other Truck Transport – Autre camionnage	4,555	1.96
404	Building Construction – Bâtiment	4,512	1.94
866	Offices of Lawyers and Notaries – Études d'avocats et de notaires	4,491	1.93
658	Motor Vehicle Repair Shops – Ateliers de réparation de véhicules automobiles	4,034	1.73
864	Engineering and Scientific Services – Bureaux d'études et services scientifiques	3,814	1.64
869	Miscellaneous Services to Business Management – Services divers fournis aux entreprises	3,470	1.49
623	Wholesalers of Machinery and Equipment – Grossistes en machines et matériel	3,344	1.44
676	Household Furniture and Appliance Stores – Magasins de meubles et d'appareils ménagers	3,323	1.43
872	Barber and Beauty Shops – Salons de coiffure pour hommes et pour dames	3,190	1.37
825	Offices of Dentists – Cabinets de dentistes	3,026	1.30
861	Offices of Accountants – Bureaux de comptabilité	2,866	1.23
654	Gasoline Service Stations – Stations-service et postes d'essence	2,708	1.16
629	Wholesalers – Grossistes	2,687	1.15
891	Labour Organizations and Trade Associations – Syndicats ouvriers et assoc. professionnelles	2,621	1.13
899	Miscellaneous Services – Services divers	2,603	1.12
828	Welfare Organizations – Organismes de bien-être	2,196	0.94
	Total	**159,082**	**68.36**

Table 9

UI Status of Firms within Industries*

Tableau 9

Distribution des entreprises dans l'industrie selon leur situation*

Industry – Industrie	Never Subsidized Jamais subventionnées	Sometimes Subsidized Parfois subventionnées	Always Subsidized Toujours subventionnées	Total
	(Number of Firms) (Nombre d'entreprises)			
Agriculture	21,514	14,462	7,024	43,000
Forestry – Forêts	690	2,066	2,274	5,030
Fishing and Trapping – Pêche et piégeage	489	935	1,761	3,185
Mining – Mines	1,304	1,573	836	3,713
Manufacturing – Industries manufacturières	13,096	21,635	5,440	40,171
Construction – Bâtiment et travaux publics	15,148	33,270	16,814	65,232
Transportation – Transports	9,188	11,516	3,742	24,446
Trade – Commerce	50,424	69,134	10,420	129,978
Finance – Finances	27,002	11,927	863	39,792
Community, Business & Personal Services – Serv. soc.-cult., comm. et pers.	92,066	92,604	17,920	202,590
Public Administration – Administration publique	1,770	2,195	1,116	5,081
Total	**232,691**	**261,317**	**68,210**	**562,218**

* *For firms operating in each year from 1986 through 1989.*

* *Entreprises en exploitation chaque année de la période de 1986 à 1989.*

of aggregation there are clear differences in the distribution of always and never subsidized firms between industries. For example, as many as 45% of firms in Forestry are always subsidized, but only 2% in Finance. At the same time, however, there is a substantial fraction of both always subsidized firms and never subsidized firms in many of the industries. In Construction, fully 26% of firms always receive a subsidy, but almost as large a fraction, 23%, are never subsidized. In Mining (which pays a surcharge), 23% of firms are always subsidized, but 35% are never subsidized. Similarly, while as many as 15% of firms are always subsidized in Manufacturing and Transportation, more than twice as many (33 to 38%) are never subsidized. Even in Public Administration the proportion of always subsidized firms is 22%, a level comparable to construction, in spite of the fact that the *RBT* in the former is 0.59 while in the latter it is 2.90. These patterns continue to hold when a much finer industrial classification is examined.

Conclusion

The Canadian UI program is large and complex. It has several goals and many consequences for the way the labour market functions. This paper has documented the extent of the transfers implicitly embodied in the structure of contributions. The

que 1.0 pour toutes les années) au cours de la période 1986-1989. À ce niveau d'agrégation, la distribution des entreprises toujours subventionnées et jamais subventionnées est manifestement très variable entre les industries. Par exemple, dans le secteur des forêts, une proportion élevée de 45 % des entreprises sont toujours subventionnées, tandis que dans le secteur des finances, il n'y a que 2 % des entreprises dans la même situation. Toutefois, on observe en même temps que de nombreuses industries comprennent une proportion importante à la fois d'entreprises toujours subventionnées et d'entreprises jamais subventionnées. Dans la construction, 26 % des entreprises reçoivent toujours une subvention, mais une proportion presque aussi grande, 23 %, ne sont jamais subventionnées. Dans l'industrie des mines (qui verse un surcroît), 23 % des entreprises sont toujours subventionnées, mais 35 % ne le sont jamais. De même, tandis qu'une proportion aussi élevée que 15 % des entreprises sont toujours subventionnées dans les industries manufacturières et les transports, il y en a plus du double (33 % à 38 %), qui ne sont jamais subventionnées. Même dans l'administration publique, la proportion des entreprises toujours subventionnées est de 22 %, un niveau comparable à celui de la construction, en dépit du fait que le RBT est de 0,59 dans la première et 2,90 dans la seconde. Cette observation se repète à un niveau plus détaillé d'industries.

Conclusion

Le régime d'assurance-chômage canadien est étendu et complexe. Il sert plusieurs buts et est responsable de plusieurs aspects du fonctionnement du marché du travail. Dans la présente communication, nous avons analysé l'ampleur de l'interfinancement inhérent à la structure des

transfers to the primary and construction industries are particularly large, and are financed by a surcharge on many service industries. Large flows of money move from Ontario and some of the western provinces to regions east of the Ottawa river. Furthermore these transfers have been ongoing for at least the last 20 years. While there are important between-industry transfers occurring through UI, it is also notable that only a small minority of firms are persistent net recipients. The broad majority of firms are net contributors year-in and year-out. Within industry differences are also important as a significant proportion of the firms in most industries are always subsidized.

References

CORAK, Miles (1994a). "Unemployment Insurance, Work Disincentives, and the Canadian Labour Market: An Overview." In Christopher Green *et.al.*, *Unemployment Insurance: How to Make it Work*. The Social Policy Challenge Vol. 2. Toronto: C.D. Howe Institute.

Idem, (1994b). "Unemployment Insurance, Temporary Layoffs, and Recall Expectations," Business and Labour Market Analysis, Statistics Canada, unpublished mimeo, 71 pp. Abridged version published under the same title in *Canadian Economic Observer*. Statistics Canada Catalogue No. 11-010 (May), pp. 3.1-3.15

Idem, (1992). "Repeat Users of the UI program." *Canadian Economic Observer*. Statistics Canada Catalogue No. 11-010 (January), pp. 3.1-3.25

HAMERMESH, Daniel S. (1993). *Labor Demand*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

KARAGIANNIS, Elias (1986). *Experience Rating UI Premiums: An Assessment*. Employment and Immigration Canada, unpublished mimeo, 120 pp.

KESSELMAN, Jonathan R. (1983). *Financing Canadian Unemployment Insurance*. Canadian Tax Paper No. 73. Toronto: Canadian Tax Foundation.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (1991). *OECD Economic Surveys: Canada*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.

STATISTICS CANADA (1992). *Worker Turnover in the Canadian Economy: Separations and Hiring, 1978-1989*. Catalogue No. 71-539. Ottawa.

taxes et des prestations du régime d'assurance-chômage canadien. Les transferts vers les industries du secteur primaire et du bâtiment sont particulièrement élevés. Pour compenser, de nombreuses industries de services doivent apporter une contribution nette positive au régime. On observe aussi d'importants transferts de l'Ontario et de certaines provinces de l'Ouest vers les régions situées à l'est de la rivière des Outaouais. En outre, ces transferts subsistent depuis au moins vingt ans. Bien qu'il existe d'importants transferts entre les industries en vertu du régime d'assurance-chômage, il est intéressant de noter que seulement une faible minorité des entreprises sont subventionnées de façon persistante. La vaste majorité des entreprises sont systématiquement contributrices. Les différences à l'intérieur des industries sont aussi importantes. Dans la plupart des industries, une proportion importante des entreprises étant toujours subventionnées.

Références

CORAK, Miles (1994a). "Unemployment Insurance, Work Disincentives, and the Canadian Labour Market: An Overview." In Christopher Green *et.al.*, *Unemployment Insurance: How to Make it Work*. The Social Policy Challenge Vol. 2. Toronto: C.D. Howe Institute.

Idem, (1994b). "Unemployment Insurance, Temporary Layoffs, and Recall Expectations," Business and Labour Market Analysis, Statistics Canada, document de travail, 71 pp. Version abrégée publiée sous le même titre dans *L'Observateur Économique Canadien*. Statistique Canada, Catalogue No. 11-010 (Mai), p. 3.1-3.15

Idem, (1992). "Recours répétés à l'assurance-chômage." *L'Observateur Économique Canadien*. Statistique Canada, Catalogue No. 11-010 (Janvier), p. 3.1-3.25

HAMERMESH, Daniel S. (1993). *Labor Demand*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

KARAGIANNIS, Elias (1986). *Experience Rating UI Premiums: An Assessment*. Employment and Immigration Canada, document de travail, 120 pp.

KESSELMAN, Jonathan R. (1983). *Financing Canadian Unemployment Insurance*. Canadian Tax Paper No. 73. Toronto: Canadian Tax Foundation.

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES (1991). *OCDÉ ENQUÊTES ÉCONOMIQUES: Canada*. Paris: Organisation de coopération et de développement économiques.

STATISTIQUE CANADA (1992). *Les mouvements de la main-d'oeuvre dans l'économie canadienne: Embauches et cessations d'emploi, 1978-1989*. Catalogue No. 71-539. Ottawa.

Pick a topic... any topic

The ***1994 Statistics Canada Catalogue*** is your guide to the most complete collection of facts and figures on Canada's changing business, social and economic environment. No matter what you need to know, the ***Catalogue*** will point you in the right direction.

From the most popular topics of the day – like employment, income, trade, and education – to specific research studies – like mineral products shipped from Canadian ports and criminal victimization in urban areas – you'll find it all here.

... the *1994 Statistics Canada Catalogue* will help you get your bearings...

The ***Catalogue*** puts all this information at your fingertips. With the expanded index, you can search by subject, author or title – even periodical articles are indexed. There's also a separate index for all our electronic products.

The ***Catalogue*** has everything you need to access all Statistics Canada's products:

- descriptions of over 25 new titles, plus succinct abstracts of the over 650 titles and 7 map series already produced;
- a complete guide to finding and using statistics;
- electronic products in a variety of media, and advice on getting expert assistance on electronic products and on-line searches;
- tabs to each section -- so you can immediately flip to the information you need.

... time and time again

To make sure that the ***Catalogue*** stands up to frequent use, we used a specially coated cover to prevent broken spines, tattered edges and dog-eared corners.

Order today – you'll be lost without it.

1994 Statistics Canada Catalogue

Only $15 in Canada (US$18 in the U.S. and US$21 in other countries). Quote Cat. no. 11-2040XPE.

Write to:

Statistics Canada
Marketing Division
Sales and Service
120 Parkdale Avenue
Ottawa, Ontario K1A 0T6

Fax:
(613) 951-1584

Call toll-free:
1-800-267-6677

Or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

Choisissez un sujet... n'importe lequel

Le ***Catalogue de Statistique Canada 1994*** est votre guide pour la collection la plus complète de faits et de chiffres dans les domaines, en constante évolution, du commerce, de la société et de l'économie du Canada. Peu importe ce que vous voulez savoir, le ***Catalogue*** vous mettra sur la bonne piste.

Des sujets actuels les plus populaires – comme l'emploi, le revenu, le commerce et l'éducation – à des études de recherche spécialisées – comme les produits minéraux expédiés des ports canadiens et la victimisation dans les régions urbaines –vous trouverez tout dans ce document.

Le *Catalogue de Statistique Canada 1994* vous aidera à vous orienter...

Le ***Catalogue*** vous met tous ces renseignements sous la main. L'index augmenté vous permet de chercher par sujet, auteur ou titre – les articles de périodiques sont même indexés. On a aussi ajouté un index séparé pour tous nos produits électroniques.

Le ***Catalogue*** a tout ce qu'il vous faut pour vous procurer les produits de Statistique Canada :

- descriptions de plus de 25 nouveaux titres et courts résumés des 650 titres et plus et des 7 series de cartes déjà disponibles;
- guide complet pour obtenir et utiliser les données statistiques;
- produits électroniques sur supports divers et conseils sur l'obtention d'aide d'experts pour les produits électroniques et les recherches en direct;
- système d'onglets pour chaque section - pour que vous puissiez immédiatement repérer les renseignements qui vous intéressent.

...maintes et maintes fois

Pour garantir que le ***Catalogue*** puisse résister à une utilisation fréquente, nous avons utilisé une couverture avec un revêtement spécial conçue pour éviter les dos cassés, les bords abîmés et les coins de page pliés.

Commandez aujourd'hui – vous ne pourrez plus vous en passer.

Catalogue de Statistique Canada 1994

Seulement 15 $ au Canada (18 $ US aux Etats-Unis et 21 $ US dans les autres pays). Indiquez le n° au catalogue : 11-2040XPF.

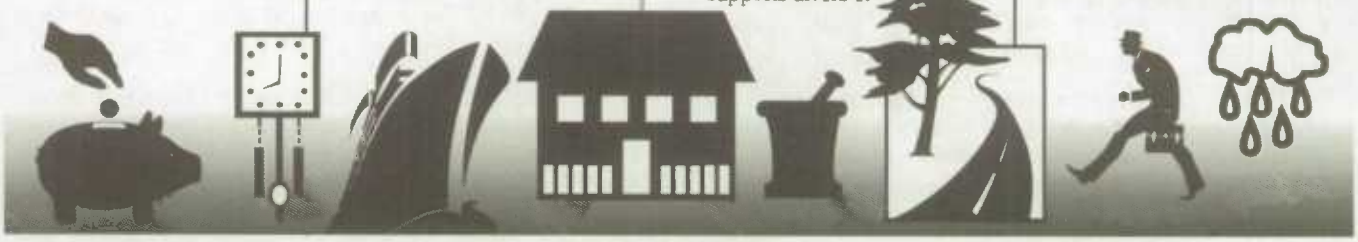
Écrivez à :

Statistique Canada
Division du marketing
Vente et service
120, avenue Parkdale
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

Télécopieur : (613) 951-1584

Appels sans frais :
1-800-267-6677

Ou contactez le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche (voir la liste figurant dans la présente publication).



Recent feature articles

January 1990: "Rates of Return on Trusteed Pension Funds".

February 1990:

1. "The Reliability of the Canadian National Accounts Estimates".
2. "A Guide to Using Statistics – Getting the Most Out of Them".

March 1990: "1989 Year-end Economic Review".

April 1990: "The Distribution of Wealth in Canada and the United States".

May 1990: "Real Gross Domestic Product: Sensitivity to the Choice of Base Year".

July 1990: "A New Look at Productivity of Canadian Industries".

August 1990: "Capital Investment Intentions and Realizations for Manufacturing Plants in Canada: 1979-1988".

September 1990: "The Labour Market: Mid-year Report".

October 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy".

November 1990: "Effective Tax Rates and Net Price Indexes".

December 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy - Part II".

January 1991: "Recent Trends in the Automotive Industry".

February 1991: "Year-end Review of Labour Markets".

March 1991: "Tracking Down Discretionary Income".

April 1991: "Industry Output in Recessions".

May 1991: "Government Subsidies to Industry".

Études spéciales récemment parues

Janvier 1990: "Le taux de rendement des caisses de retraite en fiducie".

Février 1990:

1. "La fiabilité des estimations des comptes nationaux du Canada".
2. "Un guide sur l'utilisation des statistiques – comment en tirer le maximum".

Mars 1990: "Revue économique de fin d'année, 1989".

Avril 1990: "La répartition de la richesse au Canada et aux États-Unis".

Mai 1990: "Produit intérieur brut en termes réels: sensibilité au choix de l'année de base".

Juillet 1990: "Nouvelle perspective sur la productivité des industries canadiennes".

Août 1990: "Investissements prévus et réalisés des usines du secteur de la fabrication au Canada: 1979-1988".

Septembre 1990: "Le marché du travail: Bilan de la mi-année".

Octobre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au Canada".

Novembre 1990: "Les taux de taxe actuels et les indices de prix net".

Décembre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au sein de l'économie canadienne - Partie II".

Janvier 1991: "Tendances récentes dans l'industrie automobile".

Février 1991: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Mars 1991: "Détermination du revenu discrétionnaire".

Avril 1991: "La production des industries durant les récessions".

Mai 1991: "Les subventions gouvernementales accordées aux industries".

Recent feature articles

June 1991:

1. "The Growth of the Federal Debt".
2. "Foreign Investment in the Canadian Bond Market, 1978 to 1990".

July 1991: "Big is Beautiful Too – Wages and Worker Characteristics in Large and Small Firms".

August 1991: "International Perspectives on the Economics of Aging".

September 1991: "Family Income Inequality in the 1980s".

October 1991: "The Regulated Consumer Price Index".

November 1991: "Recent Trends in Consumer and Industry Prices".

December 1991: "New Survey Estimates of Capacity Utilization".

January 1992: "Repeat Use of the Unemployment Insurance Program".

February 1992: "The Labour Market: Year-end Review".

March 1992: "Firm Size and Employment: Recent Canadian Trends".

April 1992: "Canada's Position in World Trade".

May 1992: "Mergers and Acquisitions and Foreign Control".

June 1992: "The Value of Household Work in Canada, 1986".

July 1992: "An Overview of Labour Turnover".

August 1992: "Characteristics of Importing Firms, 1978-86".

September 1992: "Output and Employment in High-tech Industries".

October 1992: "Discouraged Workers - Where have they gone?".

November 1992: "Recent Trends in the Construction Industry".

December 1992: "Cross-border Shopping - Trends and Measurement Issues".

Études spéciales récemment parues

Juin 1991:

1. "La croissance de la dette fédérale".
2. "Les placements étrangers sur le marché obligataire canadien, 1978-1990".

Juillet 1991: "Big is Beautiful Too – Les salaires et les autres caractéristiques des travailleurs dans les grandes et les petites entreprises".

Août 1991: "Perspectives internationales sur l'économie du vieillissement".

Septembre 1991: "Inégalité du revenu des familles dans les années 80".

Octobre 1991: "L'indice réglementé des prix à la consommation".

Novembre 1991: "Tendances récentes des prix à la consommation et industriels".

Décembre 1991: "Nouvelles estimations d'enquête sur le taux d'utilisation de la capacité".

Janvier 1992: "Recours répétés à l'assurance-chômage".

Février 1992: "Le marché du travail: bilan de fin d'année".

Mars 1992: "Évolution récente au Canada, du rapport entre la taille des entreprises et l'emploi".

Avril 1992: "La position du Canada au sein du commerce mondial".

Mai 1992: "Les fusions, les acquisitions et le contrôle étranger".

Juin 1992: "La valeur du travail, ménager au Canada, 1986".

Juillet 1992: "Le roulement de la main-d'oeuvre".

Août 1992: "Les caractéristiques des firmes importatrices, 1978-1986".

Septembre 1992: "La production et l'emploi des industries à haute technicité".

Octobre 1992: "Les travailleurs découragés - Que sont-ils devenus?".

Novembre 1992: "Tendances récentes dans l'industrie de la construction".

Décembre 1992: "Achats outre-frontière - Tendances et mesure".

Recent feature articles

January 1993: "Canada's Interprovincial Trade Flows of Goods, 1984-88".

February 1993: "The Labour Market: Year-End Review".

April 1993: "Globalisation and Canada's International Investment Position".

May 1993:

1. "RRSPs: A Growing Pool of Investment Capital".
2. "The Foreign Investment of Trusteed Pension Funds".

June 1993: "Investment Income of Canadians".

July 1993: "Productivity of Manufacturing Industries in Canada and the United States".

September 1993: "The Duration of Unemployment During Boom and Bust".

October 1993:

1. "The New Face of Automobile Transplants in Canada".
2. "Interprovincial Trade Flows of Goods and Services".

December 1993: "Recent Trends in Canadian Direct Investment Abroad – The Rise of Canadian Multinationals".

January 1994: "Unemployment and Unemployment Insurance: An Update".

February 1994:

1. "A Profile of Growing Small Firms".
2. "The Distribution of GDP by Sector".

March 1994: "Labour Markets and Layoffs During the Last Two Recessions".

April 1994: "The Value of Household Work in Canada, 1992".

May 1994:

1. "Unemployment Insurance, Temporary Layoffs, and Recall Expectations".
2. "Assessing the Size of the Underground Economy: The Statistics Canada Perspective".

June 1994: "A Profile of High Income Ontarians".

August 1994: "Innovation: The Key to Success in Small Firms".

Études spéciales récemment parues

Janvier 1993: "Flux du commerce interprovincial des biens au Canada 1984-88".

Février 1993: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Avril 1993: "La mondialisation et le bilan des investissements internationaux du Canada".

Mai 1993:

1. "Les REÉR : Des fonds de placement en croissance".
2. "Les placements étrangers des caisses de retraite en fiducie".

Juin 1993: "Le revenu de placements des canadiens".

Juillet 1993: "Productivité des industries manufacturières au Canada et aux États-Unis".

Septembre 1993: "La durée du chômage en période de prospérité et de récession".

Octobre 1993:

1. "Les sociétés transplantées au Canada dans le secteur de l'automobile: nouveau portrait".
2. "Les flux du commerce interprovincial des biens et des services".

Décembre 1993: "Tendances récentes des investissements directs canadiens à l'étranger – L'essor des multinationales canadiennes".

Janvier 1994: "Les chômeurs et l'assurance-chômage: une mise à jour".

Février 1994:

1. "Un profil des petites entreprises en croissance".
2. "La ventilation par secteur du PIB".

Mars 1994: "Les marchés du travail et les mises à pied au cours des deux dernières récessions".

Avril 1994: "La valeur du travail ménager au Canada, 1992".

Mai 1994:

1. "Assurance-chômage, mises à pied temporaires, et prévisions de rappel".
2. "Évaluation de la dimension de l'économie souterraine: Le point de vue de Statistique Canada".

Juin 1994: "Un profil des Ontariens à revenu élevé".

Août 1994: "L'innovation: La clé de la réussite des petites entreprises".

Recent feature articles

September 1994: "The hours people work".

October 1994: "Leaders and Laggards: Quality management in Canadian manufacturing".

November 1994: "Provincial GDP by industry, 1984-1993".

Études spéciales récemment parues

Septembre 1994: "Les heures consacrées au travail".

Octobre 1994: "Les chefs de file et les traînards: La gestion de la qualité dans le secteur canadien de la fabrication".

Novembre 1994: "PIB provincial par industrie, 1984-1993".

ORDER FORM

Statistics Canada

MAIL TO:

Marketing Division
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario
Canada K1A 0T6

(Please print)

PHONE: 1-800-267-6677

Charge to VISA or MasterCard. Outside Canada and the U.S. call (613) 951-7277. Please do not send confirmation.

FAX TO: (613) 951-1584

VISA, MasterCard and Purchase Orders only. Please do not send confirmation. A fax will be treated as an original order.

Company

Department

Attention Title

Address

City Province

Postal Code Phone ( ) Fax ( )

Please ensure that **all information** is completed.

METHOD OF PAYMENT:

(Check only one)

☐ **Please charge my:** ☐ VISA ☐ MasterCard

Card Number

Signature Expiry Date

☐ **Payment enclosed** $

Please make cheque or money order payable to the *Receiver General for Canada – Publications.*

☐ **Purchase Order Number**
(Please enclose)

Authorized Signature

Catalogue Number	Title	Date of Issue or Indicate an "S" for subscriptions	Annual Subscription or Book Price: Canada $	United States US$	Other Countries US$	Quantity	Total $

SUBTOTAL	
DISCOUNT (if applicable)	
GST (7%) (Canadian clients only)	
GRAND TOTAL	

- **Note: Catalogue prices for U.S. and other countries are shown in US dollars.**
- GST Registration # R121491807
- Cheque or money order should be made payable to the *Receiver General for Canada – Publications.*
- Canadian clients pay in Canadian funds and add 7% GST. Foreign clients pay total amount in US funds drawn on a US bank. Prices for US and foreign clients are shown in US dollars.

PF 093238

THANK YOU FOR YOUR ORDER!

Statistics Canada Statistique Canada

Canada

STATISTICS CANADA LIBRARY
BIBLIOTHEQUE STATISTIQUE CANADA
1010179493

BON DE COMMANDE

Canada

ENVOYEZ À:

Division du marketing
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0T6

COMPOSEZ: 1-800-267-6677

Faites débiter votre compte VISA ou MasterCard. De l'extérieur du Canada et des États-Unis, composez le (613) 951-7277. Veuillez ne pas envoyer de confirmation.

TÉLÉCOPIEZ AU: (613) 951-1584

VISA, MasterCard et bon de commande seulement. Veuillez ne pas envoyer de confirmation; le bon télécopié tient lieu de commande originale.

(Veuillez écrire en caractères d'imprimerie.)

Compagnie

Service

À l'attention de — Fonction

Adresse

Ville — Province

Code postal — Téléphone ( ) — Télécopieur ( )

Veuillez vous assurer de remplir le bon **au complet**.

MODALITÉS DE PAIEMENT:

(Cochez une seule case)

☐ **Veuillez débiter mon compte** ☐ VISA ☐ MasterCard

N° de carte

Signature — Date d'expiration

☐ **Paiement inclus** _____ $

Veuillez faire parvenir votre chèque ou mandat-poste à l'ordre du *Receveur général du Canada – Publications*.

☐ **N° du bon de commande** *(Veuillez joindre le bon)*

Signature de la personne autorisée

Numéro au catalogue	Titre	Édition demandée ou Inscrire "A" pour les abonnements	Abonnement annuel ou prix de la publication: Canada $	États-Unis $ US	Autres pays $ US	Quantité	Total $

▶ **Veuillez noter que les prix au catalogue pour les É.-U. et les autres pays sont donnés en dollars américains.**	TOTAL	
▶ TPS N° R121491807	**RÉDUCTION** (s'il y a lieu)	
▶ Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du *Receveur général du Canada – Publications*.	**TPS (7 %)** (Clients canadiens seulement)	
	TOTAL GÉNÉRAL	
▶ Les clients canadiens paient en dollars canadiens et ajoutent la TPS de 7 %. Les clients à l'étranger paient le montant total en dollars US tirés sur une banque américaine.	**PF 093238**	

MERCI DE VOTRE COMMANDE!

Statistique Canada — Statistics Canada

Canada

Don't let the changing world take you by surprise!

Ne soyez pas dépassé par les événements!

An aging population. Lone-parent families. A diverse labour force. Do you know how today's social changes will affect your future ... your organization ... and your family?

Keep pace with the dramatic shifts in Canada's evolving social fabric with Statistic Canada's best-selling quarterly, ***Canadian Social Trends***. With vast and varied reports on major changes in key social issues and trends, this periodical incorporates findings from over 50 national surveys.

Written by some of Canada's leading-edge social analysts, ***Canadian Social Trends*** combines painstaking research with dynamic prose on topics like **ethnic diversity, low-income families, time-crunch stress, violent crime** and much more — all in a colourful, easy-to-read, magazine format.

A lasting record of changing times!

Join the thousands of business and policy analysts, social-science professionals, and academics who trust ***Canadian Social Trends*** to demystify the causes and consequences of change in Canadian society. Don't miss a single issue — subscribe today.

Canadian Social Trends (catalogue number 11-0080XPE) is $34 annually in Canada, US$41 in the United States and US$48 in other countries.

Le vieillissement de la population. Les familles monoparentales. La diversification de la population active. Savez-vous comment les changements sociaux d'aujourd'hui vont se répercuter sur votre avenir, votre organisation, votre famille?

Suivez l'évolution spectaculaire de la société canadienne grâce à ***Tendances sociales canadiennes***, une publication trimestrielle de Statistique Canada. Avec des articles vastes et variés sur les principaux changements caractérisant les questions et les tendances sociales principales, cette publication intègre les résultats de plus de 50 enquêtes nationales.

Certains des analystes sociaux les plus reconnus du Canada rédigent des articles dans ***Tendances sociales canadiennes***. Ils présentent les résultats de recherches minutieuses dans un style attrayant pour des sujets tels que **la diversité ethnique, les familles à faible revenu, le stress dû au manque de temps, le crime** et bien d'autres encore dans une revue haute en couleur et de lecture aisée.

Un dossier permanent d'une époque en évolution!

Des milliers d'analystes des entreprises et des politiques, de professionnels des sciences sociales et d'universitaires lisent ***Tendances sociales canadiennes*** pour identifier les causes et les conséquences de l'évolution de la société canadienne. Ne manquez pas un numéro, abonnez-vous dès aujourd'hui.

L'abonnement annuel à ***Tendances sociales canadiennes*** (n° 11-0080XPF au catalogue) coûte 34 $ au Canada, 41 $ US aux États-Unis et 48 $ US dans les autres pays.

To order, write to Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Ave., Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

Pour passer votre commande, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou adressez-vous au centre de services-conseils de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication.

Vous pouvez aussi envoyer votre commande par télécopieur, au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et donner votre numéro de carte VISA ou MasterCard.

Are you getting your information on the Canadian economy "first-hand"?

Chances are, you spend hours reading several newspapers and a handful of magazines trying to get the whole economic picture – only to spend even more time weeding out fiction from fact! Wouldn't it be a great deal more convenient (and much more effective) to go straight to the source?

Join the thousands of successful Canadian decision-makers who turn to Statistic Canada's *Canadian Economic Observer* for their monthly briefing. Loaded with first-hand information, collectively published nowhere else, CEO is a quick, concise and panoramic overview of the Canadian economy. Its reliability and completeness are without equal.

A single source

Consultations with our many readers – financial analysts, planners, economists and business leaders – have contributed to CEO's present, widely-acclaimed, two-part format. The **Analysis Section** includes thought-provoking commentary on current economic conditions, issues, trends and developments. The **Statistical Summary** contains the complete range of hard numbers on critical economic indicators: markets, prices, trade, demographics, unemployment and more.

More practical, straightforward and user-friendly than ever before, the ***Canadian Economic Observer*** gives you more than 150 pages of in-depth information in one indispensable source.

Why purchase CEO?

As a subscriber, you'll be directly connected to Statistics Canada's economic analysts – names and phone numbers are listed with articles and features. You'll also receive a copy of CEO's annual **Historical Statistical Supplement** – at no additional cost.

So why wait for others to publish Statistics Canada's data second-hand when you can have it straight from the source? Order your subscription to the ***Canadian Economic Observer*** today.

The ***Canadian Economic Observer*** (catalogue no. 10-2300XPB) is $220 annually in Canada, US$260 in the United States and US$310 in other countries. Highlights of the ***Canadian Composite Leading Indicator*** (catalogue no. 11F0008XFE) are available by fax – the same day of release – for $70 annually in Canada and US$70 in the United States.

To order, write to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication. If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

Recevez-vous directement vos informations sur l'économie canadienne?

Il est probable que vous passez des heures à lire plusieurs journaux et un paquet de revues pour essayer d'avoir une vue complète de la situation économique, et ensuite passer encore plus de temps à séparer le réel de ce qui ne l'est pas. Ne serait-il pas plus pratique (et beaucoup plus efficace) de remonter directement à la source?

Joignez-vous aux milliers de décideurs canadiens gagnants qui lisent *L'Observateur économique canadien* pour leur séance de rapport mensuelle. Rempli de renseignements disponibles nulle part ailleurs, L'OEC permet d'avoir une vue générale rapide et concise de l'économie canadienne. Il est inégalé par sa fiabilité et son exhaustivité.

Une seule source

Les consultations que nous avons eues avec nos nombreux lecteurs, des analystes financiers, des planificateurs, des économistes et des chefs d'entreprise, nous ont permis de présenter L'OEC dans son format actuel en deux parties, qui a été bien accueilli. La **section de l'analyse** contient des commentaires qui donnent à réfléchir sur la conjoncture économique, ses problèmes, ses tendances et ses développements. L'**aperçu statistique** contient l'ensemble complet des chiffres réels pour les indicateurs économiques essentiels : les marchés, les prix, le commerce, la démographie, le chômage, et bien d'autres encore.

Plus pratique, plus simple, plus facile à utiliser qu'auparavant, ***L'Observateur économique canadien*** vous offre plus de 150 pages de renseignements poussés sous une seule couverture.

Pourquoi acheter L'OEC?

En tant qu'abonné à L'OEC, vous êtes directement relié aux analystes économiques de Statistique Canada : des noms et des numéros de téléphone sont cités dans les articles et les rubriques. Vous recevrez également un exemplaire du **Supplément statistique historique** annuel à titre gracieux.

Pourquoi devez-vous donc attendre que d'autres publient les données de Statistique Canada qu'ils ont reprises alors que vous pouvez les obtenir directement à la source? Abonnez-vous à ***L'Observateur économique canadien*** dès aujourd'hui.

Le prix de l'abonnement annuel à ***L'Observateur économique canadien*** (n° 10-2300XPB au catalogue) est de 220 $ au Canada, de 260 $ US aux États-Unis et de 310 $ US dans les autres pays. Les faits saillants de l'***Indicateur composite avancé*** (n° 11F0008XFF au catalogue) sont offerts par télécopieur – le jour même de leur parution – pour 70 $ par année au Canada et 70 $ US aux États-Unis.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication. Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télécopieur au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.