



Catalogue No. 63-016-XIB

Services Indicators

2th Quarter 1998

- ▶ Communications
- ▶ Finance, Insurance and Real Estate
- ▶ Business Services
- ▶ Traveler Accommodation and Food Services
- ▶ Leisure and Personal Services

Feature articles:

- ▶ "Can I help you?": The rise in household spending on services
- ▶ Are jobs less stable in the services sector?

N° 63-016-XIB au catalogue

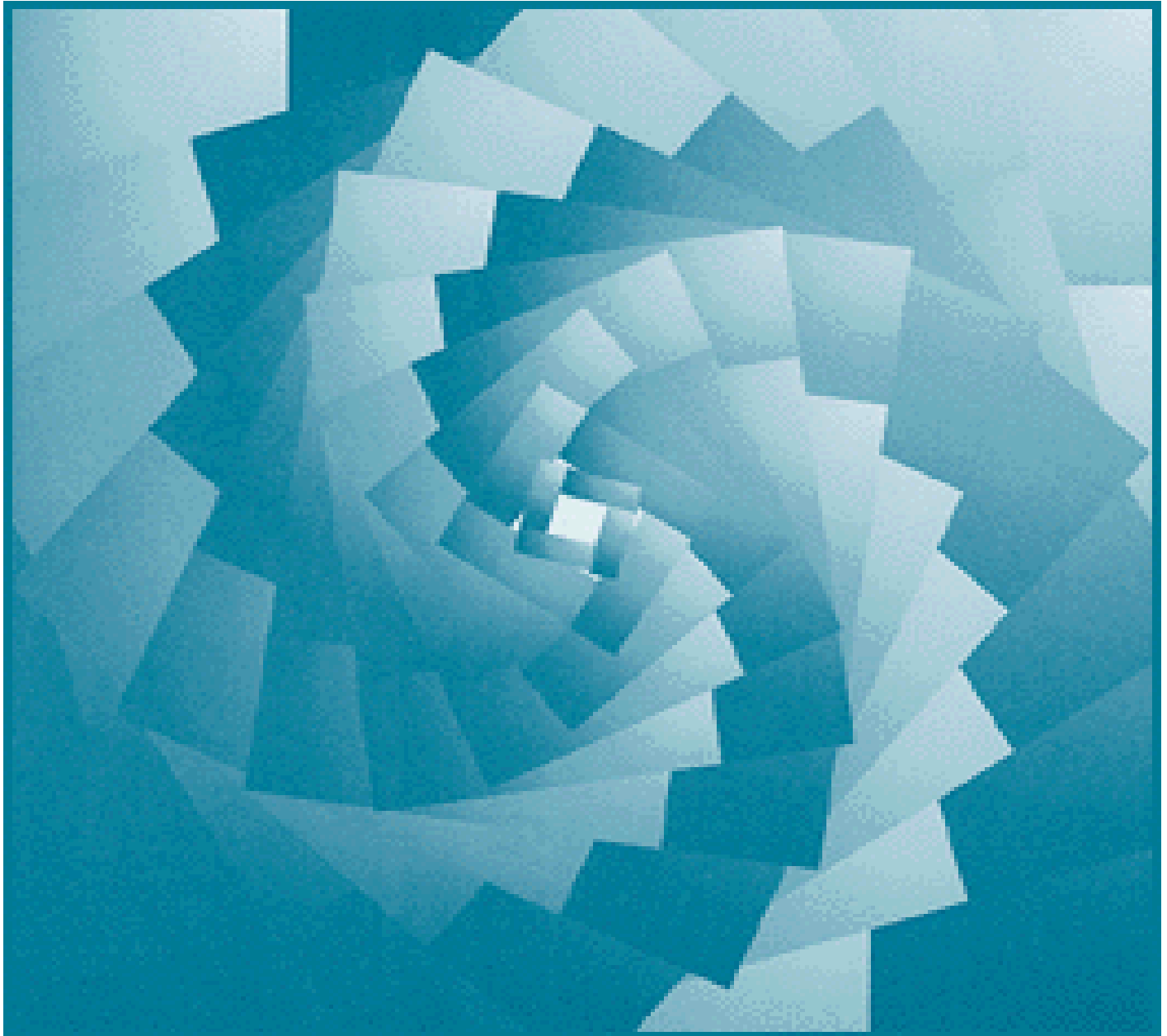
Indicateurs des services

2^e trimestre 1998

- ▶ Communications
- ▶ Finances, assurances et services immobiliers
- ▶ Services aux entreprises
- ▶ Services d'hébergement des voyageurs et de restauration
- ▶ Divertissements et services personnels

Études spéciales :

- ▶ «Puis-je vous aider?»: la hausse des dépenses des ménages pour les services
- ▶ Les emplois sont-ils moins stables dans le secteur tertiaire?



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

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 tapes. 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 product and related statistics or services should be directed to: Services, Indicators and Analysis, Services Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (telephone: (613) 951-6739) or to the Statistics Canada Regional Reference Centre in:

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

You can also visit our World Wide Web site:
<http://www.statcan.ca>

Toll-free access is provided, **for all users who reside outside the local dialling area** of any of the Regional Reference Centres.

National enquiries line	1-800-263-1136
National telecommunications device for the hearing impaired	1-800-363-7629
Order-only line (Canada and United States)	1-800-267-6677

Ordering/Subscription information

All prices exclude sales tax

Catalogue no. 63-016-XPB, is published quarterly as a standard paper product. The prices for delivery in Canada are \$35.00 per issue and \$116.00 for a one-year subscription, and outside Canada for US \$35.00 per issue and US \$116.00 for a one-year subscription. Please order by mail, at Statistics Canada, Dissemination Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6; by phone, at **(613) 951-7277** or **1 800 770-1033**; by fax, at **(613) 951-1584** or **1 800 889-9734**; or by Internet, at order@statcan.ca. For changes of address, please provide both old and new addresses. Statistics Canada products may also be purchased from authorized agents, bookstores and local Statistics Canada offices.

This product is also available on the Internet as Catalogue no. 63-016-XIB for CDN \$26.00 per issue or CDN \$87.00 for a one-year subscription. Users can obtain single issues or subscribe at <http://www.statcan.ca/cgi-bin/downpub/feepub.cgi>

Standards of Service to the Public

Statistics Canada is committed to serving its clients in a prompt, reliable and courteous manner and in the official language of their choice. To this end, the agency has developed standards of service which its employees observe in serving its clients. 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 ordiolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet du présent produit ou au sujet de statistiques ou de services connexes doit être adressée à : Indicateurs des services et analyse, Division des services, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone : (613) 951-6739) ou à l'un des centres de consultation régionaux de Statistique Canada :

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

Vous pouvez également visiter notre site sur le Web :
<http://www.statcan.ca>

Un service d'appel interurbain sans frais est offert à **tous les utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres de consultation régionaux.

Service national de renseignements	1-800-263-1136
Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

Renseignement sur les commandes et les abonnements

Les prix ne comprennent pas les taxes de vente

Le produit n° 63-016-XPB au catalogue paraît trimestriellement en version imprimée standard. Au Canada, un numéro coûte 35,00 \$ et un abonnement d'un an coûte 116,00 \$. À l'extérieur du Canada, un numéro coûte 35,00 \$US et un abonnement d'un an coûte 116,00 \$US. Veuillez commander par la poste, en écrivant à Statistique Canada, Division de la diffusion, Gestion de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6; par téléphone, en composant le **(613) 951-7277** ou le **1 800 770-1033**; par télécopieur, en composant le **(613) 951-1584** ou le **1 800 889-9734**; ou par Internet, en vous rendant à order@statcan.ca. Lorsque vous signalez un changement d'adresse, veuillez nous fournir l'ancienne et la nouvelle adresses. On peut aussi se procurer les produits de Statistique Canada auprès des agents autorisés, dans les librairies et dans les bureaux régionaux de Statistique Canada.

On peut aussi se procurer ce produit sur Internet (n° 63-016-XIB au catalogue). Un numéro coûte 26,00 \$CAN et un abonnement d'un an coûte 87,00 \$CAN. Pour obtenir un numéro de ce produit ou s'y abonner, les utilisateurs sont priés de se rendre à http://www.statcan.ca/cgi-bin/downpub/feepub_f.cgi.

Normes de service au public

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois et dans la langue officielle de leur choix. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle qui doivent être observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. 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.



Catalogue No. 63-016-XIB

Services Indicators

2nd Quarter 1998

- ▶ Communications
- ▶ Finance, Insurance and Real Estate
- ▶ Business Services
- ▶ Traveler Accommodation and Food Services
- ▶ Leisure and Personal Services

N° 63-016-XIB au catalogue

Indicateurs des services

2^e trimestre 1998

- ▶ Communications
- ▶ Finances, assurances et services immobiliers
- ▶ Services aux entreprises
- ▶ Services d'hébergement des voyageurs et de restauration
- ▶ Divertissements et services personnels

Feature articles:

- ▶ **“Can I help you?”: The rise in household spending on services**
- ▶ **Are jobs less stable in the services sector?**

Études spéciales :

- ▶ **«Puis-je vous aider?» : la hausse des dépenses des ménages pour les services**
- ▶ **Les emplois sont-ils moins stables dans le secteur tertiaire?**

Published by the authority of the Minister responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1998

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.

October 1998

Catalogue No. 63-016-XPB, Vol. 5, No. 2
ISSN 1195-5961

Catalogue No. 63-016-XIB, Vol. 5, No. 2
ISSN 1480-8382

Frequency: Quarterly

Ottawa

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1998

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.

Octobre 1998

N° 63-016-XPB au catalogue, Vol. 5, n° 2
ISSN 1195-5961

N° 63-016-XIB au catalogue, Vol. 5, n° 2
ISSN 1480-8382

Périodicité : trimestriel

Ottawa

Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

- .. figures not available.
- ... figures not appropriate or not applicable.
- nil or zero.
- amount too small to be expressed.
- ^p preliminary figures.
- ^e estimate.
- ^r revised figures.
- x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada :

- .. nombres indisponibles.
- ... n'ayant pas lieu de figurer.
- néant ou zéro.
- nombres infimes.
- ^p nombres provisoires.
- ^e estimation.
- ^r nombres rectifiés.
- x confidentiel en vertu des dispositions de la loi sur la statistique relatives au secret.

Note of appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing partnership between 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.

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.



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.

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.



Table of contents

	Page
Preface	5
Services overview	11
Feature articles:	
“Can I help you?": The rise in household spending on services	17
Are jobs less stable in the services sector?	35
Communications industries	53
Highlights	55
Analytical Indicators	57
Finance, insurance and real estate industries	65
Highlights	67
Analytical Indicators	69
Business services industries	83
Highlights	85
Analytical Indicators	87
Traveler accommodation and food services	97
Highlights	99
Analytical Indicators	100
Leisure and personal services	105
Highlights	107
Analytical Indicators	108
Definitions and concepts	113

Table des matières

	Page
Préface	5
Aperçu général des services	11
Études spéciales :	
«Puis-je vous aider?» : la hausse des dépenses des ménages pour les services	17
Les emplois sont-ils moins stables dans le secteur tertiaire?	35
Communications	53
Faits saillants	55
Indicateurs analytiques	57
Finances, assurances et services immobiliers	65
Faits saillants	67
Indicateurs analytiques	69
Services aux entreprises	83
Faits saillants	85
Indicateurs analytiques	87
Services d'hébergement des voyageurs et de restauration	97
Faits saillants	99
Indicateurs analytiques	100
Divertissements et services personnels	105
Faits saillants	107
Indicateurs analytiques	108
Définitions et concepts	113

Acknowledgments

This publication was prepared in Services Division under the direction of:

- **Janice McMechan**, Director, Services Division
- **Gord Baldwin**, Assistant Director, Services Division
- **Don Little**, Editor
- **Carmen Lacroix**, Production
- **Josée Sarrazin**, Marketing

Text and article reviewers:

- Gord Baldwin
- Roland Boudreau
- Nathalie Caron
- Cynthia Carter
- Philip Cross
- John Heimbecker
- Joe Kresovic
- Carmen Lacroix
- Jean Leduc
- Marc Lévesque
- Don Little
- Janice McMechan
- Hélène Meloche
- Gaston Mongeon
- Bob Moreau
- Bill Potter
- Daniel Salois

Major data-providing divisions:

- Industrial Organization and Finance Division
- Household Surveys Division
- Labour Division
- Industry Measures and Analysis Division

Remerciements

Cette publication a été rédigée dans la Division des services sous la direction de :

- **Janice McMechan**, Directrice, Division des services
- **Gord Baldwin**, Directeur adjoint, Division des services
- **Don Little**, Éditeur
- **Carmen Lacroix**, Production
- **Josée Sarrazin**, Marketing

Révision des textes et des articles :

- Gord Baldwin
- Roland Boudreau
- Nathalie Caron
- Cynthia Carter
- Philip Cross
- John Heimbecker
- Joe Kresovic
- Carmen Lacroix
- Jean Leduc
- Marc Lévesque
- Don Little
- Janice McMechan
- Hélène Meloche
- Gaston Mongeon
- Bob Moreau
- Bill Potter
- Daniel Salois

Principales divisions productrices de données :

- Division de l'organisation et des finances de l'industrie
- Division des enquêtes-ménages
- Division du travail
- Division de la mesure et de l'analyse des industries

Preface

Data on Key Service Industries

Service industries dominate the industrial economies and their importance is growing as a result of globalization and economic restructuring. This growing importance is especially true of the dynamic service industries which are the focus of this publication: communications; finance, insurance and real estate; and business services. These industries account for a significant proportion of GDP. Moreover, these are the industries that move information, organize finance and property and help businesses do business. As such, they are playing a pivotal role in shaping the future of the Canadian economy. The publication has also been expanded to cover the traveler accommodation and food services industries, as well as the leisure and personal services industries.

Service industries are not all the same and not all have the same dynamic impact on the economy. In total, they account for two-thirds of GDP. That total includes the services covered by this publication as well as government and institutional services, services related to the movement of goods, and services sold primarily to households. Most other service industries are covered by existing statistical programmes, while this publication fills a gap in the coverage by focusing more on services to business. To do this, it draws upon a number of sources and provides information at a level of detail never before produced.

This publication: Data and Analysis

The publication includes one or two feature articles per issue, and most issues include an “A Glance at...” section, which briefly describes notable developments in the services sector. These sections are followed by quarterly statistical indicators for five service industry groupings. The core material includes financial, employment, salary and GDP by industry data that facilitate the analysis of change in industrial performance. It also includes a services overview section.

Préface

Données sur les principales branches de services

Le secteur des services domine les économies industrielles et prend de plus en plus d'importance en raison de la globalisation et de la restructuration économique. C'est en particulier le cas des branches des services dynamiques qui font l'objet de la présente publication, à savoir les communications, les finances, assurance et affaires immobilières ainsi que les services aux entreprises. Ces branches d'activités représentent une partie appréciable du PIB, et, de plus elles sont celles qui s'occupent de la diffusion de l'information, de l'organisation des finances et de l'immobilier et de l'aide aux entreprises dans la pratique des affaires. Elles jouent par conséquent un rôle essentiel dans la définition de l'économie canadienne de demain. On a également ouvert la présente publication à la branche des services d'hébergement des voyageurs et de restauration ainsi qu'à celle des divertissements et services personnels.

Les branches de services ne sont pas toutes pareilles et toutes n'ont pas le même impact dynamique sur l'économie. Au total, elles comptent pour les deux tiers du PIB. Ce total recouvre les services examinés dans cette publication ainsi que les services gouvernementaux et institutionnels, les services reliés au mouvement des biens et les services vendus avant tout aux ménages. La plupart des autres branches de services sont couvertes par les programmes statistiques existants, tandis que la présente publication comble une lacune, puisqu'elle porte plus sur les services aux entreprises. Pour cela, elle exploite un certain nombre de sources de données et fournit des renseignements à un niveau de détail sans précédent.

Dans cette publication : Description des données et analyse

On y trouve un ou deux articles de fond par numéro, et la plupart des éditions incluent une section qui décrit brièvement les développements notables ayant lieu dans le secteur des services. Suivent des indicateurs statistiques trimestriels pour cinq groupes du secteur des services. Les données de la partie principale comprennent les données financières, de l'emploi, de la rémunération et du PIB par branche d'activité qui facilitent l'analyse de la variation de la performance industrielle. Elle contient également une section consacrée à une vue d'ensemble du secteur des services.

Data Sources

The financial data come from the Quarterly Survey of Financial Statements of the Industrial Organization and Finance Division (IOFD) and refer to non-government business enterprises. These data are classified according to the 1980 Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C). As other data sources use the 1980 Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E), care is taken to maximize comparability.

Employment data come from the monthly Labour Force Survey (LFS) of the Statistics Canada's Household Surveys Division. They are presented on a quarterly basis and are not seasonally adjusted. Salary data come from the monthly Survey of Employment, Payrolls and Hours (SEPH) of the Labour Division. They are presented in quarterly annualized series and are not seasonally adjusted. GDP by industry data are produced monthly at the Industry Measures and Analysis Division (IMAD). They are also presented as quarterly annualized series and are seasonally adjusted.

For the Services Overview section, data are published as produced at the sources. Data on consumer spending come from the National Accounts and Environment Division (NAED). They are annualized, seasonally adjusted series. Data on prices come from the monthly Consumer Price Index (CPI) of the Prices Division and are presented on a quarterly basis. Finally, data on international trade are compiled by the Balance of Payment Division (BOP) and are seasonally adjusted. Seasonally adjusted data are indicated by "s.a."

Data Revisions

Data revisions follow the revision cycles of the sources. Normally LFS and CPI data are not revised. IOFD data are revised only for the previous quarter, and once a year for the previous three years. SEPH data are revised for the previous month and they will affect only the last quarter. IMAD data are revised monthly for all the months of the calendar year. In addition, SEPH and IMAD data are revised annually for several quarters. NAED and BOP data are revised every quarter back to the first quarter of the calendar year and once a year for several quarters.*

Sources des données

Les données financières proviennent du relevé trimestriel des états financiers de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI) et recouvrent les entreprises commerciales non gouvernementales. Ces données sont classées selon la Classification type des industries pour compagnies et entreprises de 1980 (CTI-C). Comme d'autres sources de données utilisant la Classification type des industries pour établissements (CTI-E), on s'est efforcé de maximiser la comparabilité des données.

Les données de l'emploi proviennent de l'Enquête mensuelle sur la population active (EPA), que mène la Division des enquêtes-ménages. Elles sont présentées sous la forme de statistiques trimestrielles brutes. Les données de la rémunération proviennent de l'Enquête mensuelle sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH), que mène la Division du travail. Ces données sont publiées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et brutes. Les données du PIB selon la branche d'activité sont produites chaque mois par la Division des mesures et de l'analyse des industries (DMAI). Elles sont également présentées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et désaisonnalisées.

Dans la section consacrée au survol du secteur des services, les données sont publiées telles qu'elles sont produites à la source. Les données sur les dépenses de consommation proviennent de la Division des comptes nationaux et de l'environnement (DCNE). Ces données sont des séries annualisées et désaisonnalisées. Les données des prix proviennent de l'indice mensuel des prix à la consommation (IPC) de la Division des prix, et sont présentées sur une base trimestrielle. Enfin, les données du commerce international sont rassemblées par la Division de la balance des paiements (BDP), et les séries sont désaisonnalisées. Les données désaisonnalisées sont désignées par "dés."

Révision des données

La révision des données suit le cycle de révision des sources. En général, les données de l'EPA et de l'IPC ne sont pas révisées. Les données de la DOFI sont révisées seulement pour le trimestre précédent, et une fois par an pour les trois années précédentes. Les données de l'EERH sont révisées pour le mois précédent, et ceci ne devrait toucher que les statistiques pour le dernier trimestre. Les données de la DMAI sont révisées chaque mois pour tous les mois de l'année civile. Par ailleurs, les données de l'EERH et de la DMAI sont révisées tous les ans pour plusieurs trimestres. Enfin, les données de la DCNE et de la BDP sont révisées tous les trimestres rétrospectivement jusqu'au premier trimestre de l'année civile, et une fois par an pour plusieurs trimestres.*

To ensure clarity, selected analytical ratios, charts and descriptive and analytical notes are dispersed throughout the publication. Tables, charts and notes are complementary and combine to provide a complete picture.

Reader Participation

This publication provides a balanced information package. However, it cannot present all of the available data. Readers are encouraged to suggest additions or changes to the material presented. More specific and immediate data needs can be satisfied on an individual basis. In both cases readers are invited to contact Don Little (Telephone: 613-951-6739 or FAX: 613-951-6696).

Pour des considérations de clarté, des ratios analytiques, des graphiques, des descriptions et des notes analytiques sont dispersés dans toute la publication. Des tableaux, des graphiques et des notes viennent compléter la publication et se combinent pour donner une image complète.

Participation des lecteurs

Cette publication contient un ensemble d'informations bien équilibré. Cependant, elle ne peut présenter toutes les données existantes. Les lecteurs sont invités à proposer des ajouts ou des changements aux données présentées. On peut répondre individuellement aux lecteurs qui ont des besoins plus précis et immédiats en matière de données. Dans les deux cas, les lecteurs sont priés de communiquer avec Don Little (téléphone : 613-951-6739 ou télécopieur : 613-951-6696).

* For more information about the data sources, see "Quarterly financial statistics for enterprises," Catalogue number 61-008, "The Labour Force," Catalogue number 71-001, "Employment, Earnings and Hours," Catalogue number 72-002, "Gross Domestic Product by Industry," Catalogue number 15-001, "National Income and Expenditure Accounts," Catalogue number 13-001, "The Consumer Price Index," Catalogue number 62-001 and "Canada's Balance of International Payments," Catalogue number 67-001.

* Pour plus de renseignements sur les sources de données, consulter *Statistiques financières trimestrielles des entreprises*, (n° 61-008 au catalogue), *La population active*, (n° 71-001 au catalogue), *Emploi, gains et durée du travail*, (n° 72-002 au catalogue), *Produit intérieur brut par industrie*, (n° 15-001 au catalogue), *Comptes nationaux des revenus et dépenses* (n° 13-001 au catalogue), *L'indice des prix à la consommation* (n° 62-001 au catalogue) et *Balance des paiements internationaux du Canada* (n° 67-001 au catalogue).

Note to users

Thank you for the interest in this publication. Your constant support and feedback will help us to continually improve the quality and usefulness of this publication.

Avis aux utilisateurs

Merci à notre clientèle pour l'intérêt apporté à cette publication. Votre support constant et vos commentaires nous aideront à continuer d'améliorer la qualité et l'utilité de cette publication.

Recent Feature Articles

- **Business Services - Part 1: Evolution**
(2nd Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**
(3rd Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**
(4th Quarter 1994)
- **The Demand for Telecommunication Services**
(1st Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**
(2nd Quarter 1995)
- **The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business**
(3rd Quarter 1995)
- **Human Resources in Science and Technology in the Services Sector**
(4th Quarter 1995)
- **Access to the Information Highway**
(1st Quarter 1996)
- **Temporary Help Service Industry: Its Role, Structure and Growth**
(2nd Quarter 1996)
- **Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business**
(3rd Quarter 1996)
- **Research and Development in a Service Economy**
(4th Quarter 1996)
- **Access to the Information Highway: The Sequel**
(1st Quarter 1997)
- **Business Demographics, Volatility and Change in the Service Sector**
(2nd Quarter 1997)

Études spéciales récemment parues

- **Services aux entreprises - Partie 1 : Évolution**
(2^e trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2 : L'aspect humain**
(3^e trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**
(4^e trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**
(1^{er} trimestre 1995)
- **La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain**
(2^e trimestre 1995)
- **L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers**
(3^e trimestre 1995)
- **Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services**
(4^e trimestre 1995)
- **Accès à l'autoroute de l'information**
(1^{er} trimestre 1996)
- **Le secteur des services d'aide temporaire : rôle, structure et croissance**
(2^e trimestre 1996)
- **Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes**
(3^e trimestre 1996)
- **Recherche et développement dans une économie fondée sur les services**
(4^e trimestre 1996)
- **Accès à l'autoroute de l'information : La suite**
(1^{er} trimestre 1997)
- **Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services**
(2^e trimestre 1997)

- **How Resilient is the Services Sector to Recession?**
(3rd Quarter 1997)
- **Re-engineering Growth: A Profile of the Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services Industry**
(3rd Quarter 1997)
- **The Software Development and Computer Services Industry: An Overview of Developments in the 1990s**
(4th Quarter 1997)
- **The Emergence of Logistics Services: Measurement Issues**
(4th Quarter 1997)
- **Job Gains and Job Losses: A Study of the Service Sector**
(1st Quarter 1998)
- **Leasing Services Industries in the 1990s**
(1st Quarter 1998)
- **“Can I Help You?”: The Rise in Household Spending on Services**
(2nd Quarter 1998)
- **Are Jobs Less Stable in the Services Sector?**
(2nd Quarter 1998)
- **Dans quelle mesure le secteur des services résiste-t-il à la récession?**
(3^e trimestre 1997)
- **Repenser la croissance : Un profil du secteur des services d’architecture et de génie et des autres services techniques et scientifiques**
(3^e trimestre 1997)
- **L’industrie de la production de logiciels et des services informatiques : un aperçu de l’évolution dans les années 1990**
(4^e trimestre 1997)
- **L’émergence des services logistiques : questions de mesure**
(4^e trimestre 1997)
- **Gains et pertes d’emplois : une étude du secteur des services**
(1^{er} trimestre 1998)
- **Le secteur des services de location au cours des années 1990**
(1^{er} trimestre 1998)
- **«Puis-je vous aider?» : la hausse des dépenses des ménages pour les services**
(2^e trimestre 1998)
- **Les emplois sont-ils moins stables dans le secteur tertiaire?**
(2^e trimestre 1998)

Services Overview

Aperçu général des services

This section presents information that refers to the activity of the services industries. The industries covered under this aggregation, for employment and GDP purposes, are listed below.

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Transportation and Storage (45, 46, 47)

Communications (48)

Wholesale Trade (50-59)

Retail Trade (60-69)

Finance, Insurance and Real Estate (70-76)

Business Services (77)

Government Services (81-84)

Educational Services (85)

Health and Social Services (86)

Accommodation, Food and Beverage Services (91, 92)

Amusement and Recreation (96)

Personal and Household Services (97)

Other Services (98-99)

Information on consumer spending and prices refer to aggregations of service *commodities*. International trade in services comprises the following activities: travel, transportation, commercial services and government transactions and other services.

On présente ici l'activité de l'ensemble des branches de services. Les branches qui auront été agrégées ici pour les renseignements concernant l'emploi et le PIB sont les suivantes.

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Transport et entreposage (45, 46, 47)

Communications (48)

Commerce de gros (50-59)

Commerce de détail (60-69)

Finances, assurances et services immobiliers (70-76)

Services aux entreprises (77)

Services gouvernementaux (81-84)

Enseignement (85)

Soins de santé et services sociaux (86)

Hébergement et restauration (91, 92)

Services de divertissements et loisirs (96)

Services personnels et domestiques (97)

Autres services (98-99)

Les renseignements concernant les dépenses de consommation et les prix se rapportent aux agrégations des *produits* de services. Le commerce international des services comprend les services suivants : voyages, transports, services commerciaux, opérations gouvernementales, autres services.

Services overview

Highlights — 2nd Quarter 1998

Compared to the 1st quarter of 1998:

- Output in the service sector increased in real terms by 0.5% this quarter. This far exceeded the 0.1% growth rate for the goods-producing sector, which was adversely affected in the second quarter by a major auto sector strike in the United States. Within the service sector, the communications services industry's GDP grew at an especially rapid rate of 1.4%, and the finance, insurance and real estate industry's output rose 1.2%.
- Part of the service sector's GDP growth could be attributed to a 1.5% increase this quarter in consumer spending on services. Although this growth was rapid, it nevertheless trailed the 2.2% increase in consumer spending on goods. Among the service commodities, consumption grew most rapidly on financial and legal services (2.7%), purchased transportation (1.9%), recreational services (1.8%), and restaurants and accommodation services (1.4%).
- Canada's trade deficit in services fell from \$2.4 billion to \$2.1 billion this quarter. This improvement arose from a 2.3% increase in service exports in conjunction with a 0.3% decline in service imports. In comparison, Canada's surplus in merchandise trade fell from \$4.6 billion to \$4.1 billion this quarter.

Key Services Indicators

Variables	Growth since last quarter	Growth since same quarter last year
GDP	↑ 0.5%	↑ 3.1%
Cons. Spending	↑ 1.5%	↑ 4.6%
Prices	↑ 0.7%	↑ 1.7%
Exports	↑ 2.3%	↑ 5.4%
Imports	↓ 0.3%	↑ 3.3%
Employment	...	↑ 2.1%

Aperçu général des services

Faits saillants — 2^e trimestre 1998

Comparaison avec le 1^{er} trimestre de 1998 :

- Au deuxième trimestre, la production dans le secteur des services a augmenté de 0,5 %, en chiffres absolus. Ce taux de croissance est de loin supérieur au taux de 0,1 % enregistré dans le secteur des biens, dont la performance a souffert au deuxième trimestre de la grève dans un important secteur de l'automobile aux États-Unis. En ce qui concerne le secteur des services, le PIB du secteur des communications a progressé à un rythme particulièrement rapide (1,4 %) et une hausse de 1,2 % a été enregistrée dans le secteur des finances, des assurances et de l'immobilier.
- La croissance du PIB dans le secteur des services est attribuable notamment à l'augmentation de 1,5 % des dépenses des consommateurs pour des services. Bien qu'appréciable, cette croissance est cependant inférieure à la hausse de 2,2 % des dépenses à la consommation dans le secteur des biens. C'est dans les services financiers et juridiques (2,7 %), les transports (1,9 %), les loisirs (1,8 %) et les services de restauration et d'hébergement (1,4 %) que la consommation de services a le plus augmenté.
- Au deuxième trimestre, le déficit commercial du Canada au poste des services a diminué, passant de 2,4 à 2,1 milliards de dollars. Cette amélioration fait suite à la hausse de 2,3 % des exportations de services, combinée à une diminution de 0,3 % des importations. En revanche, l'excédent commercial du Canada au chapitre du commerce des marchandises a régressé, de 4,6 à 4,1 milliards de dollars.

Indicateurs clés des services

Variables	Croissance depuis le dernier trimestre	Croissance depuis le même trimestre l'année précédente
PIB	↑ 0,5 %	↑ 3,1 %
Dép. des consom.	↑ 1,5 %	↑ 4,6 %
Prix	↑ 0,7 %	↑ 1,7 %
Exportations	↑ 2,3 %	↑ 5,4 %
Importations	↓ 0,3 %	↑ 3,3 %
Emploi	...	↑ 2,1 %

Highlights — 2nd Quarter 1998

Compared to the 2nd quarter of 1997:

- The service sector's GDP was 3.1% higher this quarter in real terms than it was in the second quarter of 1997. Meanwhile, the goods-producing sector's output growth rate was a less rapid 2.5% in the same period. Much of the output growth in services came from the business services and communications services industries, which grew by 8.7% and 5.7%, respectively, compared to last year.
- Compared to the second quarter of last year, Canada's international trade deficit in services improved from \$2.2 billion to \$2.1 billion. Canada's exports of services were \$555 million higher in this year's second quarter, while the value of services imported increased by \$412 million.
- Service sector employment rose by 2.1% from 10.2 million in the second quarter of 1997 to 10.4 million this quarter. Employment soared by 14.8% in the communications services industry and by 12.8% in business services. Offsetting this somewhat was a 1.7% employment decline in leisure and personal services and a 2.4% shrinkage in the finance, insurance and real estate sector's workforce.
- Of the service sector's 211,000 added jobs since the second quarter of 1997, 169,000 were full-time positions while another 43,000 offered part-time hours. This translated to a 2.1% increase in full-time service sector employment compared to four quarters ago. As a result, 77.1% of the service sector's jobs are now full-time, little changed from the proportion recorded one year ago. By comparison, 92.9% of jobs in the goods-producing sector are full-time.
- The finance and insurance industries continue to be highly profitable, posting a profit margin of 18.0% this quarter, well above the economy-wide average of 6.8%. The 9.3% profit margin of the communications sector lies well below the 16.6% recorded in the second quarter of last year. Meanwhile, although slightly lower than the economy-wide average, the 6.3% profit margin of the business services sector is higher than the 5.3% figure it posted four quarters ago.

Faits saillants — 2^e trimestre 1998

Comparaison avec le 2^e trimestre de 1997 :

- Au deuxième trimestre de 1998, le PIB du secteur des services a augmenté de 3,1 % par rapport au même trimestre de 1997. Durant cette même période, la croissance a été moins rapide dans le secteur des biens, s'établissant à 2,5 %. Dans le secteur des services, la croissance est attribuable en grande partie à la solide performance des secteurs des services aux entreprises et des services de communications, dont la production a augmenté respectivement de 8,7 % et 5,7 % au cours de la dernière année.
- Depuis le deuxième trimestre de l'an dernier, le déficit commercial international du Canada au poste des services a diminué de 2,2 à 2,1 milliards de dollars. Cette meilleure performance s'explique du fait que la valeur des exportations de services par le Canada, au deuxième trimestre de 1998 (555 millions de dollars), a été supérieure à la valeur des importations (412 millions).
- Depuis le deuxième trimestre de 1997, l'emploi dans le secteur des services s'est accru de 2,1 %, passant de 10,2 à 10,4 millions au deuxième trimestre de 1998. Durant cette période, l'emploi a fait un bond de 14,8 % dans le secteur des communications et de 12,8 % dans celui des services aux entreprises. Ces gains ont été quelque peu neutralisés par les réductions de 1,7 % des effectifs dans le secteur des divertissements et des services personnels et de 2,4 % dans le secteur des finances, des assurances et de l'immobilier.
- Sur les 211 000 emplois créés dans le secteur des services depuis le deuxième trimestre de 1997, 169 000 sont des emplois à temps plein et 43 000, des emplois à temps partiel. Par comparaison à l'an dernier, les emplois à temps plein ont augmenté de 2,1 % et ils représentent aujourd'hui 77,1 % des emplois dans le secteur des services, un pourcentage qui diffère peu de la proportion enregistrée à la même période, l'an dernier. À titre de comparaison, 92,9 % des emplois dans le secteur des biens sont à temps plein.
- Le secteur des finances et des assurances demeure très rentable, avec une marge bénéficiaire de 18,0 % au deuxième trimestre; il s'agit d'un taux nettement supérieur à la moyenne pour l'ensemble de l'économie (6,8 %). Par contre, dans le secteur des communications, la marge bénéficiaire de 9,3 % est bien en deçà des 16,6 % enregistrés au deuxième trimestre de 1997. Enfin, bien que légèrement inférieure à la moyenne pour l'ensemble de l'économie, la marge bénéficiaire de 6,3 % réalisée par le secteur des services aux entreprises marque une augmentation par rapport au deuxième trimestre de 1997 (5,3 %).

Services sector overview

Aperçu général dans le secteur des services

Chart 1. Services employment

Graphique 1. Emploi dans le secteur des services

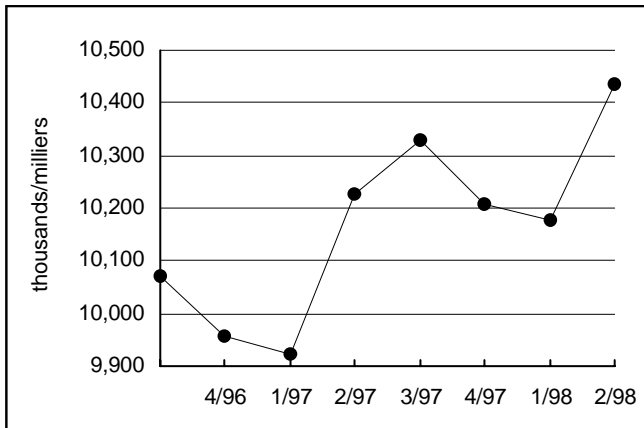


Chart 2. Services GDP

Graphique 2. PIB dans le secteur des services

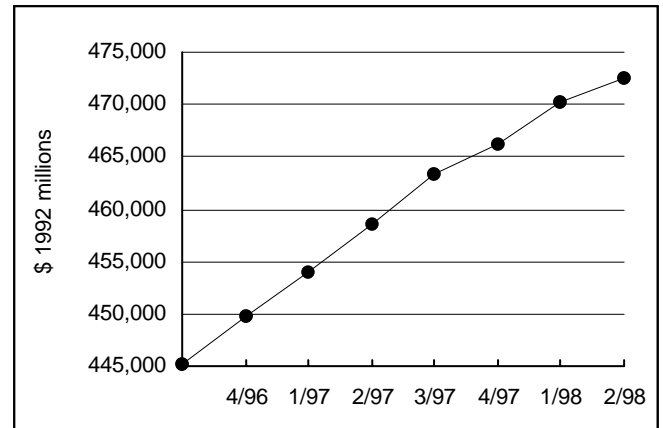


Chart 3. Consumer spending on services

Graphique 3. Dépenses de consommation dans le secteur des services

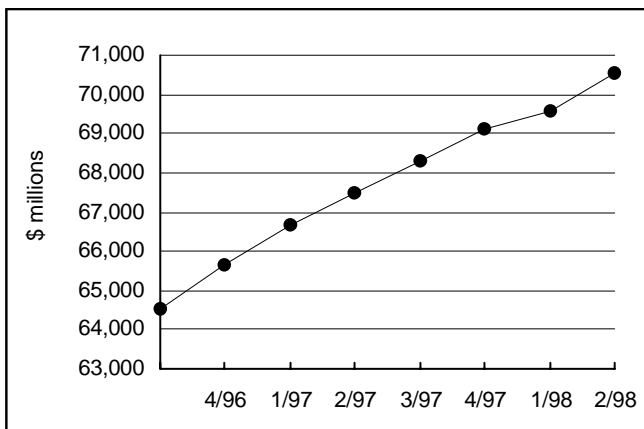


Chart 4. Price index for services commodities

Graphique 4. Index des prix dans le secteur des services

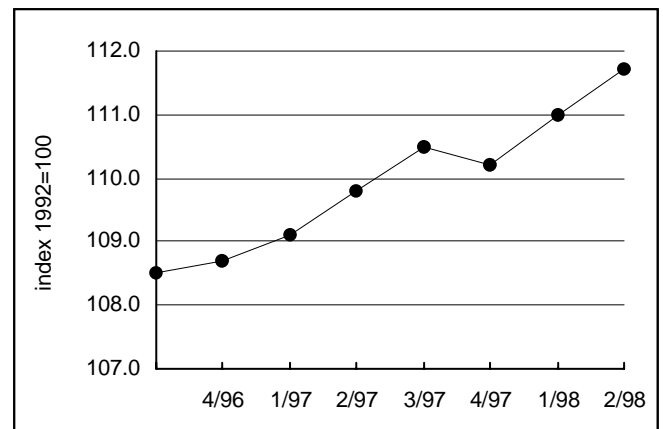


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations dans le secteur des services

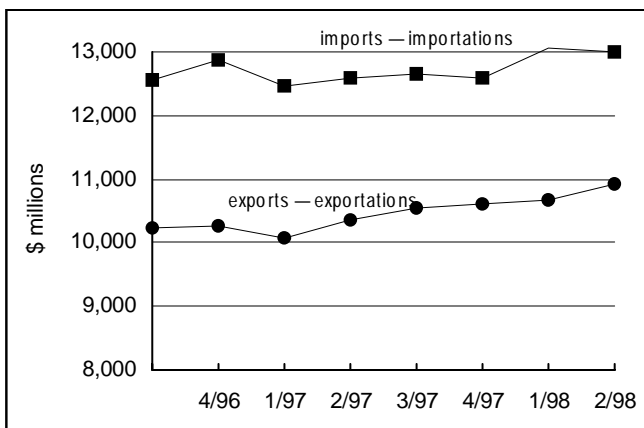


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international dans le secteur des services

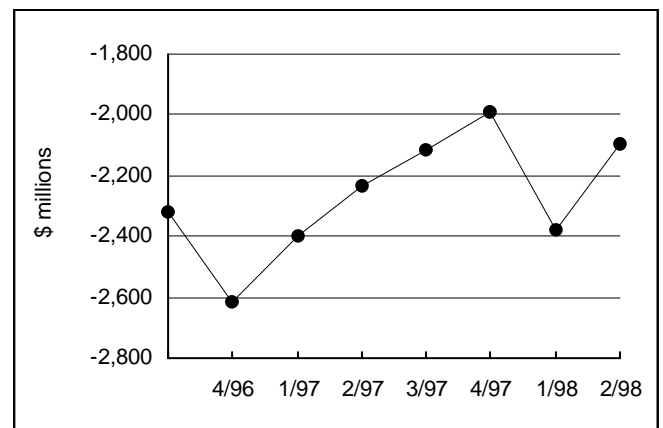


Table 1. Services sector overview

Tableau 1. Aperçu général dans le secteur des services

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
Employment	thousands — milliers								Emploi
Overall economy	14,014	13,692	13,402	13,979	14,350	14,032	13,799	14,352	Économie globale
Services	10,071	9,958	9,922	10,225	10,331	10,209	10,177	10,436	Services
Full-time	7,992	7,551	7,461	7,879	8,128	7,766	7,719	8,048	Plein temps
Part-time	2,079	2,407	2,461	2,346	2,204	2,444	2,459	2,389	Temps partiel
Self-employment*	1,513	1,576	1,665	1,744	1,745	1,694	1,702	1,729	Travail autonome*
GDP (s.a. and annualized)	millions of 1992 dollars — millions de dollars de 1992								PIB (dés. et annualisé)
All industries	667,797	674,120	680,496	688,878	696,904	701,355	705,960	708,620	Toutes les industries
Services	445,109	449,682	453,958	458,507	463,309	466,277	470,258	472,582	Services
Consumer spending (s.a.)	millions of current dollars — millions de dollars courants								Dépenses de consommation (dés.)
Overall economy	119,458	122,027	123,971	125,654	127,417	128,854	129,020	131,343	Économie globale
Services	64,514	65,633	66,693	67,465	68,275	69,103	69,553	70,564	Services
Prices	CPI 1992=100 — IPC 1992=100								Prix
All items	106.0	106.6	107.2	107.5	107.8	107.7	108.3	108.6	Ensemble
Services	108.5	108.7	109.1	109.8	110.5	110.2	111.0	111.7	Services
International Trade (s.a.)	millions of current dollars — millions de dollars courants								Commerce international (dés.)
Merchandise									Marchandises
Exports	72,103	70,088	73,956	73,748	75,732	77,665	77,570	78,223	Exportations
Imports	60,491	61,268	65,691	66,915	70,544	73,697	72,969	74,093	Importations
Balance	11,612	8,820	8,265	6,833	5,188	3,968	4,601	4,130	Solde
Services									Services
Exports	10,223	10,271	10,070	10,361	10,537	10,604	10,673	10,916	Exportations
Imports	12,545	12,885	12,467	12,597	12,655	12,597	13,050	13,009	Importations
Balance	-2,322	-2,614	-2,397	-2,236	-2,118	-1,993	-2,377	-2,093	Solde

Analytical table — Tableau analytique

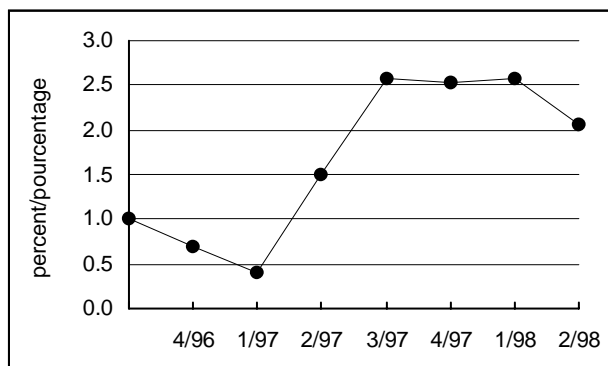
Services	from same quarter last year — par rapport au même trimestre l'an dernier						Services		
Rates of change (%)							Taux de variation (%)		
Employment	1.0	0.7	0.4	1.5	2.6	2.5	2.6	2.1	Emploi
Full-time	0.5	-0.2	-0.4	1.3	1.7	2.8	3.5	2.1	Plein temps
Part-time	2.8	3.6	2.9	2.4	6.0	1.5	-0.1	1.8	Temps partiel
Self-employment*	5.8	6.8	10.9	15.5	15.3	7.5	2.2	-0.9	Travail autonome*
Services	from last quarter — par rapport au dernier trimestre						Services		
Rates of change (%)							Taux de variation (%)		
GDP (real)	0.6	1.0	1.0	1.0	1.0	0.6	0.9	0.5	PIB (réel)
Consumer spending	1.1	1.7	1.6	1.2	1.2	1.2	0.7	1.5	Dépenses de consommation
Prices	0.7	0.2	0.4	0.6	0.6	-0.3	0.7	0.7	Prix
Exports	4.0	0.5	-2.0	2.9	1.7	0.6	0.7	2.3	Exportations
Imports	5.2	2.7	-3.2	1.0	0.5	-0.5	3.6	-0.3	Importations

* The self-employed are also included in the part-time and full-time categories.

* Le travail autonome est aussi inclus dans les catégories plein temps et temps partiel.

Chart 7. Services employment growth rate¹

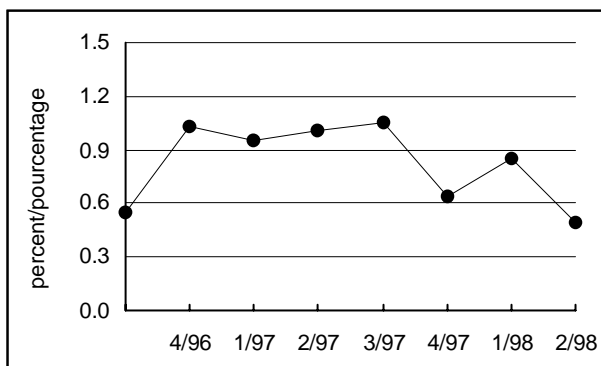
Graphique 7. Taux de croissance de l'emploi¹



¹ Growth from same quarter last year.
Croissance pour le même trimestre l'année précédente.

Chart 8. Services real GDP growth rate

Graphique 8. Taux de croissance réel du PIB





Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Article

Étude spéciale

“Can I help you?”: The rise in household spending on services

by Don Little and Renée Béland¹
 Services Division
 Statistics Canada
 Telephone: (613) 951-6739
 Fax: (613) 951-6696
 E-mail: littdon@statcan.ca

Introduction

Consumer expenditures by households are increasingly a driving force behind economic growth — not only for many individual industries, but also for the overall economy. In 1996, personal expenditures amounted to 58.3% of Canada's nominal gross domestic product (GDP), up from 56.6% in 1986.² Aggregate consumer spending patterns are affected by several factors. Consumer tastes can shift over time, as new commodities are introduced and others become outdated. As well, changes in the demographic, economic and social characteristics of consumers can affect consumer decisions, as can shifts in the relative prices, utilities and quality levels of different goods and services.

Based on Family Expenditure (FAMEX) survey data from both 1986 and 1996,³ this article examines broad changes over the past decade in how households have opted to allocate their consumption expenditures. It initially investigates changes in households' consumption of

¹ The authors wish to thank Ulysses Nevraumont, Gord Baldwin and other reviewers for their comments.

² In 1996, the remainder of the GDP was comprised of government expenditures (20.6%), investment (17.2%) and Canada's trade surplus (3.8%). If examined separately, exports would comprise 39.1% of GDP while imports would equal 35.3%. Source: *Canadian Economic Observer* (1998), Table 1.

³ Although 1992 FAMEX data are available, a base year of 1986 was selected because changes in consumption patterns are more apparent if a 10-year period is examined. In addition, both 1986 and 1996 fell in expansionary phases of the business cycle; by contrast, in 1992 the economy was in a recession. As well, this article relies on FAMEX data for full-year households — those in which at least one household member lived there for all 52 weeks of the reference year.

«Puis-je vous aider?» : la hausse des dépenses des ménages pour les services

par Don Little et Renée Béland¹
 Division des services
 Statistique Canada
 Téléphone : (613) 951-6739
 Télécopieur : (613) 951-6696
 Courriel électronique: littdon@statcan.ca

Introduction

Les dépenses de consommation des ménages deviennent de plus en plus un élément moteur de la croissance économique, non seulement pour un grand nombre de branches en particulier, mais aussi pour l'ensemble de l'économie. En 1986, les dépenses personnelles représentaient 56,6 % du produit intérieur brut nominal du Canada, tandis qu'en 1996, cette proportion était passée à 58,3 % du produit intérieur brut (PIB)². Les habitudes de dépense de l'ensemble des consommateurs sont influencées par différents facteurs. Les goûts des consommateurs se modifient avec le temps, à mesure que de nouveaux produits et services apparaissent et que d'autres se démodent. De plus, les changements dans les caractéristiques démographiques, économiques et sociales des consommateurs peuvent avoir un effet sur leurs décisions, tout comme les changements dans les prix relatifs, l'utilité et le degré de qualité des différents biens et services.

Basé sur les données de l'Enquête sur les dépenses des familles (EDFAM) de 1986 et de 1996³, le présent article examine les grands changements survenus au cours de cette décennie dans la répartition des dépenses de consommation des ménages. On y examine tout d'abord les changements dans la consommation

¹ Les auteurs désirent remercier Ulysses Nevraumont, Gord Baldwin et les autres réviseurs pour leurs commentaires.

² En 1996, le reste du PIB comprenait les dépenses des administrations publiques (20,6 %), l'investissement (17,2 %) et l'excédent commercial du Canada (3,8 %). Examinées séparément, les exportations constituaient 39,1 % du PIB, tandis que les importations équivalaient à 35,3 %. Source : *L'observateur économique canadien*, 1998, tableau 1.

³ Bien que les données de l'EDFAM de 1992 soient disponibles, on a choisi 1996 comme année de référence, car les changements dans les habitudes de consommation sont plus apparents si on examine une période de dix ans. De plus, 1986 et 1996 tombaient dans une phase d'expansion du cycle économique, tandis qu'en 1992, l'économie était en récession. En outre, cet article est basé sur les données de l'EDFAM portant sur les ménages pour une année entière — les ménages dont un membre au moins était le même pendant les 52 semaines de l'année de référence.

services commodities vis-à-vis their consumption of goods. The focus then turns to household consumption of specific commodities supplied by some individual services industries. The article also looks at the potential effects that changes in household consumption preferences have had on output and employment in these services industries. Also offered are insights into why household spending on specific services commodities changed from 1986 to 1996.

To facilitate comparisons, unless otherwise indicated all figures are presented in constant 1996 dollars, following adjustments based on historical movements in the all-items consumer price index (CPI). Moreover, the analysis frequently presents 1986-96 *real* growth rates for various indicators. Since all dollar amounts are converted into constant 1996 dollars, real after-inflation growth rates can be calculated from them.

On average, households are increasingly allocating their spending towards services

In 1996, the consumption of goods and services by Canadian households totalled \$338.2 billion, a real increase of 16% from 1986. During that 10-year period, there was a sizeable shift towards spending on services. While household consumption of goods rose by 6%, the consumption of services soared by 34% (Table 1).

de services par rapport à la consommation de biens. L'attention se porte ensuite sur la consommation de services fournis par des branches de services particulières. On examine aussi les effets possibles des changements dans les préférences de consommation des ménages sur la production et l'emploi dans ces branches de services. On propose enfin certaines raisons expliquant pourquoi les dépenses pour des services particuliers ont changé entre 1986 et 1996.

Pour faciliter les comparaisons, à moins d'indication contraire, tous les chiffres sont présentés en dollars constants de 1996, suivant les ajustements basés sur les variations historiques de l'indice d'ensemble des prix à la consommation (IPC). De plus, l'analyse présente les taux de croissance réelle de 1986 à 1996 pour divers indicateurs. Comme tous les montants sont convertis en dollars constants de 1996, on peut sur cette base calculer les taux de croissance réelle après inflation.

En moyenne, les dépenses des ménages sont de plus en plus affectées à la consommation de services

En 1996, la consommation de biens et services par les ménages canadiens s'élevait à 338,2 milliards de dollars, soit une augmentation réelle de 16 % depuis 1986. Au cours de cette période de dix ans, il y a eu un déplacement important des dépenses vers les services. Alors que la consommation de biens par les ménages augmentait de 6 %, la consommation de services grimpeait de 34 % (tableau 1).

Table 1. Household expenditures are rising more rapidly for services than for goods*

	Services	Goods — Biens	Total	
1986 total consumption (\$ billions)	\$103.9	\$187.9	\$291.8	1986 : consommation totale (milliards \$)
<u>1996 total consumption (\$ billions)</u>	<u>\$138.8</u>	<u>\$199.4</u>	<u>\$338.2</u>	<u>1996 : consommation totale (milliards \$)</u>
1986-96 real growth rate	33.6%	6.1%	15.9%	1986-1996 : taux de croissance réelle
1986 consumption per household	\$11,741	\$21,233	\$32,974	1986 : consommation par ménage
<u>1996 consumption per household</u>	<u>\$12,735</u>	<u>\$18,292</u>	<u>\$31,027</u>	<u>1996 : consommation par ménage</u>
1986-96 real growth rate	8.5%	-13.9%	-5.9%	1986-1996 : taux de croissance réelle
1986 allocation of household spending	35.6%	64.4%	100.0%	1986 : affectation des dépenses des ménages
1996 allocation of household spending	41.0%	59.0%	100.0%	1996 : affectation des dépenses des ménages

* All dollar amounts are expressed in 1996 constant dollars. — Tous les montants sont représentés en dollars constants de 1996.

Part of this differential may have been due to relatively higher price inflation for services commodities. From 1986 to 1996, services prices rose 6% faster than the all-items CPI, while goods prices rose 5% *less* rapidly than the CPI.⁴

Although overall consumption growth was robust during the 1986-96 period, this was due to population growth rather than increased consumption by the average *individual* household. The 16% rise in overall consumption closely resembled the 14% increase in Canada's population.⁵ This population growth, along with socio-economic changes, sharply increased the number of households. From 1986 to 1996, the estimated number of households in Canada rose from 8.8 million to 10.9 million, an increase of 23%.⁶

With the number of households rising more rapidly than overall household consumption, per-household spending has declined. In real terms, average per-household consumption fell 5.9% since 1986 to \$31,027 in 1996.⁷

Over the past decade household preferences, on average, shifted away from goods commodities in favour of more services. While the average per-household consumption of goods dropped by 13.9% in the period, spending on services rose by 8.5%. Because average per-household spending on goods has declined while rising for services, households are allocating larger *proportions* of their spending towards services than they used to. On average, households directed 41.0 % of their 1996 spending towards the consumption of services commodities, up from 35.6% in 1986.

Services related to living accommodations comprise particularly large portions of overall household consumption. In 1996, households on average allocated 7.4% of their consumption towards paying rent, and another 5.5% to paying interest on home mortgages. Other services commodities taking large proportions of the average budget included restaurant food services (4.7%) and telephone

Une partie de cet écart peut être attribuable à un taux d'inflation relativement plus élevé pour les services. De 1986 à 1996, les prix des services ont augmenté à un rythme de 6 % supérieur à l'indice d'ensemble des prix à la consommation, tandis que les prix des biens ont augmenté à un rythme de 5 % *inférieur* à l'IPC⁴.

Bien qu'on ait constaté une croissance vigoureuse de la consommation globale au cours de la période de 1986 à 1996, cette croissance était due à la croissance de la population plutôt qu'à une augmentation de la consommation par le ménage moyen. L'augmentation de 16 % de la consommation totale est très semblable à l'augmentation de 14 % de la population du Canada⁵. Cette croissance de la population, associée aux changements socio-économiques, a eu pour effet d'augmenter de façon marquée le nombre de ménages. De 1986 à 1996, le nombre estimé de ménages au Canada est passé de 8,8 millions à 10,9 millions, soit une augmentation de 23%⁶.

Le nombre de ménages ayant augmenté plus rapidement que la consommation globale des ménages, les dépenses par ménage ont diminué. En dollars constants, la consommation moyenne par ménage a diminué de 5,9 % depuis 1986, ce qui représente une somme de 31 027 \$ en 1996⁷.

Au cours de cette décennie, les préférences des ménages ont évolué, en moyenne, vers une consommation plus importante de services au détriment des biens. Ainsi, la consommation moyenne de biens par ménage a diminué de 13,9 % pendant cette période, tandis les dépenses en services ont augmenté de 8,5 %. Comme la consommation moyenne de biens par ménage a diminué et que celle des services a augmenté, les ménages affectent une plus grande *proportion* de leurs dépenses aux services qu'ils ne le faisaient auparavant. En 1996, les ménages affectaient en moyenne 41,0 % de leurs dépenses à la consommation de services, tandis qu'en 1986, cette proportion était de 35,6 %.

Les services liés au logement constituent une part particulièrement importante de la consommation totale des ménages. En 1996, le paiement du loyer représentait 7,4 % de la consommation moyenne des ménages et l'intérêt sur l'hypothèque de la maison représentait 5,5 %. D'autres services qui représentent une forte proportion du budget moyen sont les services de restauration (4,7 %) et les services téléphoniques (2,3 %). Les changements

⁴ All of the CPI growth rates employed in this article for various commodities are taken from Statistics Canada's CANSIM matrix 9957.

⁵ Canada's population rose from 26,204,000 in 1986 to 29,969,000 in 1996. Source: *Canadian Economic Observer* (1998), Table 6.

⁶ In the 1996 FAMEX survey, the concept of "households" was used. In 1986, however, "spending units" were surveyed. Comparisons between 1986 and 1996 results are nevertheless possible because the difference between the two concepts is very slight.

⁷ In 1996, on average, households spent \$18,292 on goods and \$12,735 on services.

⁴ Tous les taux de croissance de l'IPC employés dans cet article pour divers biens et services sont tirés de la matrice CANSIM 9957 de Statistique Canada.

⁵ La population du Canada est passée de 26 204 000 en 1986 à 29 969 000 en 1996. Source : *L'observateur économique canadien*, 1998, tableau 6.

⁶ Dans l'EDF de 1996, on utilisait le concept de «ménage». En 1986, cependant, on utilisait le concept d'«unité de dépense». Les comparaisons entre les résultats de 1986 et de 1996 sont néanmoins possibles, car la différence entre les deux concepts est très minime.

⁷ En 1996, les ménages dépensaient en moyenne 18 292 \$ en biens et 12 735 \$ en services.

services (2.3%). Shifts in the consumption of these commodities, and others, are examined in more detail in the following sections.

Changes in household consumption patterns for various services commodities

The remainder of this article looks at several things. First, it examines real 1986-96 growth rates of *aggregate* consumer demand for various services commodities, and briefly looks at whether these changes in overall consumption may have affected the industries providing these services. The focus here is on commodities supplied by the following six services industries: communications services (SIC 48); finance and real estate services (SICs 70, 75 and 76); food and beverage services (SIC 92); traveller accommodation services (SIC 91); amusement and recreation services (SIC 96); and personal and household services (SIC 97).

Of these six industries, household spending is highest on finance and real estate commodities. As well, the food and beverage and communications industries also benefit from sizeable consumption by households (Chart 1).⁸

dans la consommation de ces services et de certains autres sont examinés plus en détail dans les parties qui suivent.

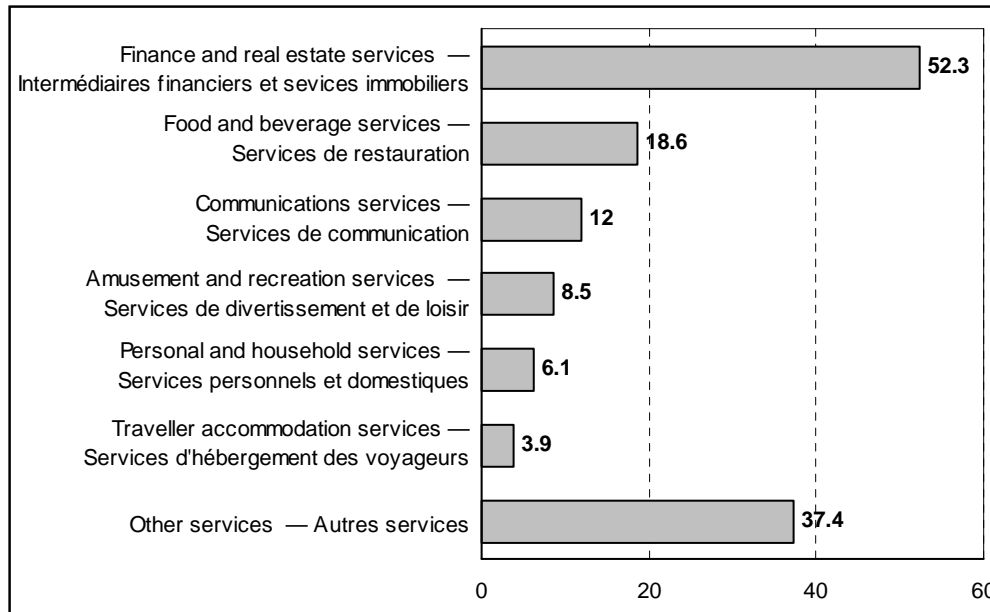
Changements dans les habitudes de consommation des ménages pour divers services

La suite de cet article porte sur plusieurs points. D’abord, on y examine le taux de croissance réelle entre 1986 et 1996 de la demande globale des consommateurs pour divers services et on se demande si ces changements dans la consommation globale ont eu un effet sur les branches qui fournissent ces services. On s’attache ici tout particulièrement à certains services fournis par les branches de services suivantes : communications (CTI 48); intermédiaires financiers et services immobiliers (CTI 70, 75 et 76); restauration (CTI 92); hébergement des voyageurs (CTI 91); divertissements et loisirs (CTI 96); et services personnels et domestiques (CTI 97).

Parmi ces six branches, les dépenses les plus élevées des ménages portent sur la branche des intermédiaires financiers et services immobiliers. Les branches de la restauration et des communications tiennent également un part considérable dans la consommation des ménages (graphique 1)⁸.

Chart 1. Total 1996 household expenditures on various services (billions of dollars)

Graphique 1. Total des dépenses des ménages pour divers services – 1996 (milliards de dollars)



⁸ The “other services” category encompasses items such as dental and medical services, transportation, education and child care services. These services will not be analyzed in more detail in this article.

⁸ La catégorie «autres services» comprend des services tels que les soins dentaires et médicaux, le transport, l’éducation et les services de garde d’enfants. Ces services ne seront pas analysés plus en détail dans cet article.

For these same six industries, the analysis also examines the *average expenditures per household* allocated to the commodities that the six industries supply; these figures are useful because they demonstrate the extent to which households' consumption preferences have shifted over the past decade. As well, some possible explanations are offered regarding why these spending shifts occurred.

Finance and real estate services

In 1996, household consumption of finance and real estate services totalled \$52.3 billion. More specifically, households spent \$25.0 billion on rent for their living accommodations, \$18.7 billion paying interest on their home mortgages, and another \$4.7 billion paying interest on personal loans.

In real terms, total household spending on finance and real estate services in 1996 was 34% higher than in 1986. This probably contributed to expansion in the finance and real estate services industry, where output rose by 23% from 1986 to 1996, and the industry's workforce grew by 16%. Part of the 34% growth in total spending on these services was sparked by the aforementioned 23% increase in the number of households from 1986 to 1996. Yet after standardizing for household growth, the *average* household spent \$4,799 on finance and real estate services, up 9% from 1986.

Rent payments comprised \$2,295 of this amount,⁹ virtually unchanged in real terms from 1986 (Chart 2). One reason that rent payments failed to rise significantly is that households were less likely to be renting in 1996. The proportion of households paying rent for their living accommodations declined from 42% to 37% according to FAMEX survey results. As well, those households that were renting in 1996 paid less rent in real terms than they would have in 1986, as the price index for rented accommodations rose 1.6% less rapidly than the all-items CPI during that period.

On average, mortgage interest expenses cost households \$1,716, up 18% in real terms from 1986. This increase occurred despite a drop in interest rates for mortgages, as the conventional five-year mortgage rate fell from 11.2% in 1986 to 7.9% in 1996.¹⁰ Regardless of the fall in interest rates, average per-household mortgage costs are higher now because, compared to the 1980s, more homes are

⁹ This figure represents the average rent for all households, including those that did not live in rented accommodations. As such, it is lower than it would be if it were calculated for renters only.

¹⁰ Moreover, in 1986 some households were carrying mortgages set in the early 1980s when interest rates were much higher than they would be in the early 1990s.

L'analyse portera également sur les *dépenses moyennes par ménage* pour les services fournis par ces six branches. Ces chiffres sont utiles, car ils démontrent dans quelle mesure les préférences des ménages se sont modifiées au cours de ces dix années. De plus, certaines explications sont proposées concernant les raisons de ces changements dans les dépenses.

Intermédiaires financiers et services immobiliers

En 1996, les dépenses des ménages pour ces deux services s'élevaient à 52,3 milliards de dollars. Plus précisément, les ménages dépensaient 25 milliards en loyer pour leur logement, 18,7 milliards en intérêt sur l'hypothèque de leur maison et 4,7 milliards en intérêt sur des prêts personnels.

En dollars constants, les dépenses totales des ménages pour les intermédiaires financiers et les services immobiliers en 1996 était de 34 % plus élevées qu'en 1986. Cette augmentation a probablement contribué à l'expansion de cette branche, où la production a augmenté de 23 % et la main-d'œuvre, de 16 % de 1986 à 1996. Une part de cette augmentation de 34 % des dépenses totales pour ces services est attribuable à l'augmentation susmentionnée de 23 % du nombre de ménages entre 1986 et 1996. Cependant, après normalisation pour l'augmentation des ménages, le ménage *moyen* dépensait 4 799 \$ pour les intermédiaires financiers et les services immobiliers, soit une augmentation de 9 % par rapport à 1986.

Les loyers représentaient 2 295 \$ de cette somme⁹, et ils n'ont pratiquement pas changé en dollars constants depuis 1986 (graphique 2). L'une des raisons pour lesquelles les sommes payées en loyer n'ont pas augmenté beaucoup est que les ménages étaient moins susceptibles d'être locataires en 1996. Selon les résultats de l'EDFAM, la proportion de ménages payant un loyer est passée de 42 % à 37 %. De plus, les ménages qui étaient locataires en 1996 payaient un loyer moins élevé en dollars constants qu'il ne l'aurait été en 1986, car l'indice des prix des logements loués a augmenté à un rythme de 1,6 % inférieur à celui de l'IPC d'ensemble pendant cette période.

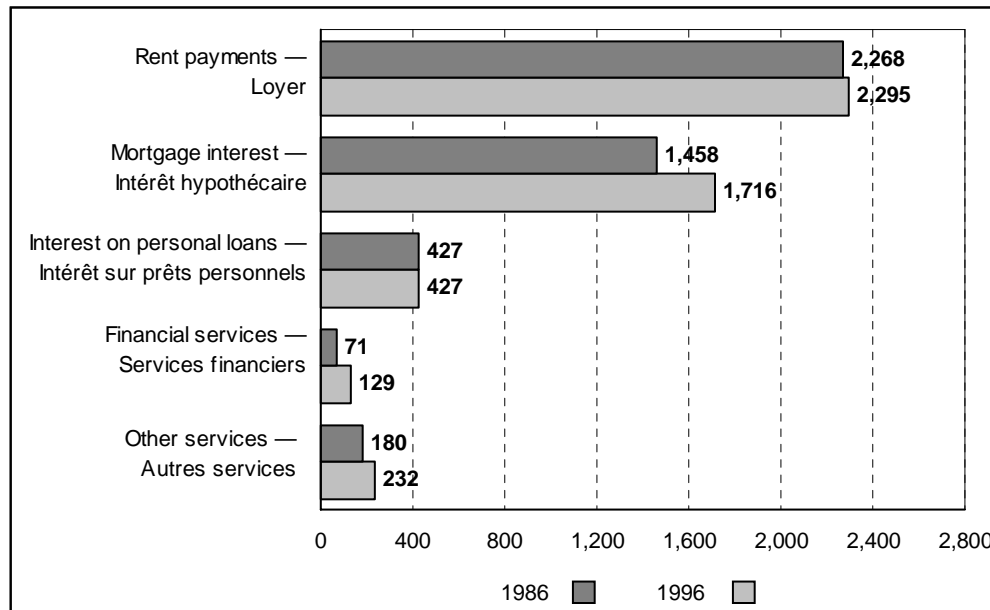
Les dépenses moyennes des ménages en intérêts hypothécaires étaient de 1 716 \$, ce qui représente une augmentation de 18 % en dollars constants par rapport à 1986. Cette augmentation s'est produite malgré une baisse des taux d'intérêt hypothécaire, car le taux d'intérêt habituel de 5 ans est passé de 11,2 % en 1986 à 7,9 % en 1996¹⁰. Malgré la baisse des taux d'intérêt, les coûts moyens de l'hypothèque par ménage sont plus élevés maintenant,

⁹ Ce chiffre représente le loyer moyen pour tous les ménages, y compris pour ceux qui n'habitent pas des logements loués. Il est donc inférieur à ce qu'il serait s'il était calculé uniquement pour les locataires.

¹⁰ De plus, en 1986, certains ménages payaient une hypothèque dont le taux avait été fixé au début des années 80, alors que les taux étaient beaucoup plus élevés qu'au début des années 90.

Chart 2. Average per-household expenditures on finance and real estate services (in constant 1996 dollars)

Graphique 2. Dépenses moyennes des ménages pour les intermédiaires financiers et les services immobiliers (en dollars constants de 1996)



being purchased. For example, in 1996 the number of residential properties sold was 28% higher than in 1986. As a result, a higher proportion of households now carries a mortgage: 33% in 1996 versus 31% in 1986. For mortgage loans, the number of loans approved averaged 460,000 per year from 1980 to 1986. In contrast, the annual average for the 1990-96 period was 840,000, an 83% increase over the 1980-86 average. Also boosting mortgage interest expenses were higher real estate prices for residential properties. The average selling price for residential properties increased 62% from 1986 to 1996,¹¹ far more rapidly than the all-items CPI which rose 36% in the same period.

car les ménages achètent plus de maisons que dans les années 80. En 1996, par exemple, le nombre de maisons vendues était de 28 % plus élevé qu'en 1986. Par conséquent, une proportion plus élevée de ménages paient une hypothèque : 33 % en 1996 contre 31 % en 1986. En ce qui concerne les prêts hypothécaires, le nombre de prêts approuvés s'établissait en moyenne à 460 000 par année entre 1980 et 1986. Par contre, la moyenne annuelle entre 1990 et 1996 était de 840 000, ce qui représente une augmentation de 83 % par rapport à la moyenne de 1980-1986. Ce qui fait aussi monter les dépenses en intérêts hypothécaires, c'est que les prix des propriétés résidentielles sont plus élevés. Le prix moyen de vente des résidences a augmenté de 62 % entre 1986 et 1996¹¹, augmentation beaucoup plus rapide que pour l'IPC d'ensemble, qui a augmenté de 36 % pendant la même période.

Of all the various finance and real estate services, the most rapid consumption growth occurred for financial services.¹² From 1986 to 1996, average per-household spending on financial services nearly doubled in real terms. Changes to the Bank Act in 1987 and 1992 gave households newfound access to mutual funds through their banks and

Parmi les intermédiaires financiers et les services immobiliers, ce sont les intermédiaires financiers qui ont connu la croissance de consommation la plus rapide¹². De 1986 à 1996, les dépenses moyennes par ménage en intermédiaires financiers ont presque doublé en dollars constants. Les modifications à la *Loi sur les banques* en 1987 et en 1992 ont permis aux ménages d'avoir

¹¹ From 1986 to 1996, the average selling price for residential properties rose from \$93,105 to \$150,833, while the number of residences sold rose from 251,961 to 321,904. Source: The Canadian Real Estate Association.

¹¹ De 1986 à 1996, le prix moyen de vente des habitations résidentielles est passé de 93 105 \$ à 150 833 \$, tandis que le nombre de résidences vendues est passé de 251 961 à 321 904. Source : L'Association canadienne de l'immeuble.

¹² Spending on financial services generally comprises fees, and excludes the value of actual investments.

¹² Les dépenses au titre des services financiers comprennent généralement les frais pour ces services et excluent la valeur de l'investissement.

insurance companies, as financial reforms reduced many of the barriers separating the activities of banks, insurance companies, trust companies and investment dealers. With banks and insurance companies now offering mutual funds, households have more convenient access to a wider selection of investment vehicles. As well, household demand for mutual funds and other investment vehicles has concurrently risen as baby-boomers, in particular, increasingly plan ahead for their retirements. FAMEX data indicate that the percentage of households investing in Registered Retirement Savings Plans rose from 26% in 1986 to 39% in 1996. Meanwhile, the proportion of households that purchased financial services rose from 56% to 64% over the same period.

For some transactions, households pay commissions to financial service providers, either as fixed amounts or as a percentage of the value of the trade brokered by an investment dealer. With the value of shares traded on the Montreal and Toronto stock exchanges soaring (in nominal terms) from \$80 billion to \$352 billion in the 1986-96 period,¹³ higher spending on commissions likely prompted some of the increase in the average per-household spending on financial services.

Food and beverage services

Overall household consumption of food and beverage services amounted to \$18.6 billion in 1996, up 7% in real terms over 1986 levels. Within this category, households spent \$16.5 billion on food from restaurants and another \$2.1 billion purchasing alcoholic beverages served in licensed premises.

The 7% increase in household spending on food and beverage services from 1986 to 1996 was lacklustre given that Canada's population rose by 14% during that period. This contributed to relatively slow growth for the food and beverage services industry from 1986 to 1996. The GDP for this industry rose in real terms by only 4% over the entire 10-year period, far below the 12% growth rate recorded for the entire economy. Although the industry's employment levels rose by one-third during the period, nearly half of the industry's additional jobs were part-time.¹⁴

accès aux fonds communs de placement par l'intermédiaire de leurs banques et de leurs compagnies d'assurance, et les réformes financières ont réduit bien des barrières séparant les activités des banques, des compagnies d'assurance, des compagnies de fiducie et des courtiers en valeurs mobilières. Comme les banques et les compagnies d'assurance offrent maintenant des fonds communs de placement, les ménages ont plus facilement accès à un choix plus large de moyens d'investissement. De plus, la demande des ménages pour les fonds communs de placement et autres formes d'investissement a augmenté parallèlement, car la génération du baby-boom en particulier planifie de plus en plus en vue de la retraite. Les données de l'EDFAM indiquent que le pourcentage de ménages investissant dans des régimes enregistrés d'épargne retraite est passé de 26 % en 1986 à 39 % en 1996. Pendant la même période, la proportion de ménages ayant acheté des services financiers est passée de 56 % à 64 %.

Pour certaines transactions, les ménages paient une commission aux fournisseurs de services financiers, sous forme de somme fixe ou de pourcentage de la valeur du marché réalisé par le courtier. Comme la valeur des actions (valeur nominale) échangées à la bourse de Montréal et de Toronto est passée de 80 milliards de dollars à 352 milliards de dollars entre 1986 et 1996¹³, les dépenses plus élevées en commissions ont probablement contribué à une partie de la hausse des dépenses moyennes par ménage en intermédiaires financiers.

Services de restauration

La consommation totale des ménages en services de restauration s'élevait à 18,6 milliards de dollars en 1996, ce qui représente une augmentation de 7 % en dollars constants par rapport à 1986. Dans cette catégorie, les ménages ont dépensé 16,5 milliards de dollars en repas dans les restaurants et 2,1 milliards de dollars en consommations dans les débits de boisson.

L'augmentation de 7 % des dépenses des ménages en services de restauration de 1986 à 1996 est plutôt maigre, car la population du Canada a augmenté de 14 % pendant cette période. Ceci a contribué à une croissance relativement lente des branches de la restauration de 1986 à 1996. Leur PIB en dollars constants a augmenté de seulement 4 % au cours de toute cette période de dix ans, ce qui est bien inférieur au taux de croissance de 12 % enregistré pour l'ensemble de l'économie. Bien que l'emploi dans ces branches ait augmenté d'un tiers, près de la moitié des emplois additionnels étaient à temps partiel¹⁴.

¹³ Source: *Canadian Economic Observer* (1998), Table 33.

¹³ Source : *L'Observateur économique canadien*, 1998, tableau 33.

¹⁴ From 1986 to 1996, the food and beverage services industry added 711,700 jobs, of which 317,500 were part-time. Source: *Labour Force survey special tabulation*.

¹⁴ De 1986 à 1996, les industries de la restauration ont créé 711 700 emplois, dont 317 500 étaient des emplois à temps partiel. Source : *totalisation spéciale de l'Enquête sur la population active*.

Food services accounted for \$1,513 of average per-household spending, down 10% from 1986 levels (Chart 3). Because of price changes, people may have reduced their restaurant visits, opting instead to purchase groceries for meals at home. While the prices of food in restaurants grew 6.4% more rapidly than the all-items CPI from 1986 to 1996, the prices of food sold in (typically, grocery) stores rose 10% less rapidly than the all-items CPI.

As well, one of the appealing features of restaurants is that they offer convenience, by preparing meals for their customers. However, over the past decade grocery stores have increasingly offered pre-prepared food items, many of which can be heated quickly in microwave ovens. As a result, some of the households that frequent restaurants for reasons of convenience may be reducing their restaurant visits, opting instead to purchase ready-to-eat food from their grocery stores. Compared to 10 years earlier, more households in 1996 were able to readily cook such products: in 1996, 85% of households owned microwave ovens, up sharply from 34% in 1986.¹⁵

Over the same 1986-96 period, average per-household spending on alcoholic beverages served in licensed premises plummeted by one-third, largely due to reduced

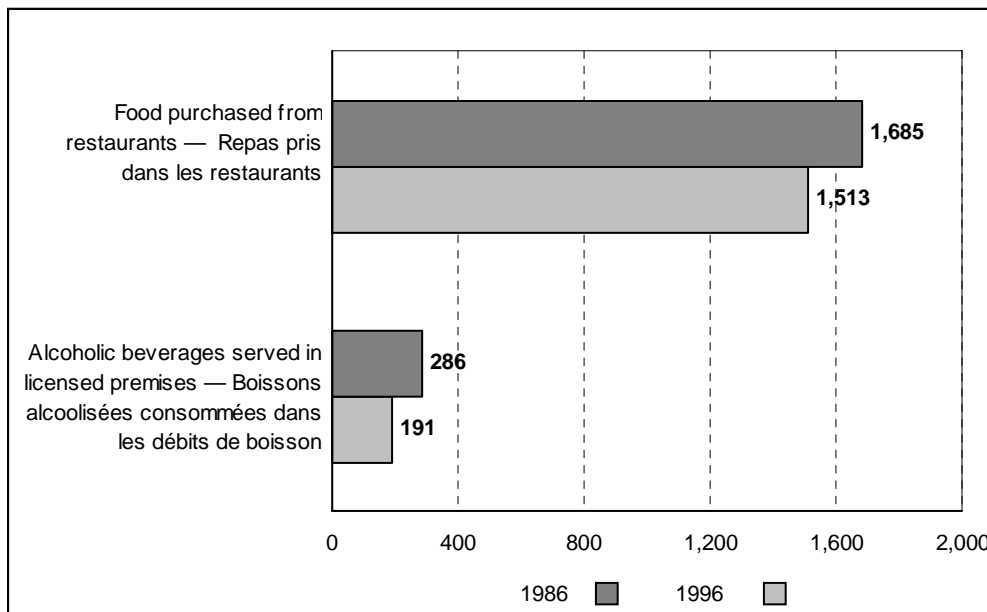
En 1996, les dépenses moyennes par ménage pour les services de restauration étaient de 1 513 \$, ce qui représente une baisse de 10 % par rapport à 1986 (graphique 3). En raison de la hausse des prix, les gens peuvent avoir réduit le nombre de repas au restaurant et choisi d'acheter la nourriture pour manger à la maison. En effet, de 1986 à 1996, les prix des repas au restaurant ont augmenté à un rythme de 6,4 % supérieur à celui de l'IPC d'ensemble, tandis que les prix des aliments vendus dans les épiceries ont augmenté à un rythme de 10 % inférieur à celui de l'IPC d'ensemble.

De plus, un des attraits des restaurants, c'est qu'ils préparent les repas pour leurs clients. Cependant, les épiceries offrent de plus en plus de plats précuisinés à leur clientèle, dont un grand nombre qui peuvent se réchauffer rapidement au four à micro-ondes. Par conséquent, certains des ménages qui fréquentaient les restaurants pour des raisons de commodité peuvent réduire leurs repas au restaurant et opter plutôt pour l'achat de repas prêts à servir à l'épicerie. Par rapport à il y a dix ans, plus de ménages peuvent facilement faire cuire ces produits. En 1996, 85 % des ménages avaient un four à micro-ondes, tandis que cette proportion n'était que de 34 % en 1986¹⁵.

Pour la même période, les dépenses moyennes par ménage pour les boissons alcoolisées servies dans les débits de boisson ont chuté d'un tiers, en grande partie à cause de la réduction des

Chart 3. Average per-household expenditures on food and beverage services (in constant 1996 dollars)

Graphique 3. Dépenses moyennes des ménages pour les services de restauration (en dollars constants de 1996)



¹⁵ Results were obtained from the *Household Facilities and Equipment* surveys of 1986 and 1996.

¹⁵ Données provenant de l'*Enquête sur l'équipement ménager* de 1986 et de 1996.

spending on wine and liquor. There are several possible explanations for the overall reduction in spending on alcohol served in licensed premises. One might be stronger legislation and educational campaigns aimed at deterring people from drinking and driving. The rate at which households reduced their spending on alcoholic beverages served in licensed premises is comparable to the 39% drop in the number of people accused of impaired driving from 1986 to 1996,¹⁶ which may be more than a coincidence. Another potential factor could be the growing popularity of home brewing and "brew your own" retail establishments. As well, there is the aging of Canada's population, which, in general, frequents bars, taverns and nightclubs less often than it used to. In 1996, 49% of all households reported that, in that year, a household member had purchased an alcoholic beverage served in licensed premises — this was down from 58% in 1986. Interestingly, prices for served alcoholic beverages rose 11% more rapidly than the all-items CPI from 1986 to 1996. This boost in prices may have further dampened spending on drinks in restaurants, bars, taverns and nightclubs.

Communications services

Household spending on communications services totalled \$12.0 billion in 1996. Of the various communications services, consumer demand from households was highest for telephone services (\$7.7 billion) and cablevision services (\$2.8 billion).

Total household consumption of communications services was, in real terms, 72% higher in 1996 than in 1986. This increase contributed to the communications sector's rapid output expansion. The GDP of the communications industry rose in real terms by 62% during the 1986-96 period, while the sector's workforce grew 10%.

On average, households spent \$1,099 on communications services in 1996, up 40% in real terms from 1986 levels. Several factors contributed to this sharp growth. Among them, average per-household expenditures on telephone services rose 19% from 1986 to reach \$707 in 1996 (Chart 4). This increase was due to high demand for a number of new telephone services, such as: automated answering services, call screen services, call forwarding services, touch-tone access, call waiting and call display

¹⁶ The number of people accused of impaired driving fell from 129,000 in 1986 to 79,000 in 1996. Source: Tremblay (1997), Table 1.

dépenses en vin et en spiritueux. Il y a plusieurs explications possibles à la réduction totale des dépenses en alcool dans les débits de boisson. Elle peut être due au fait que la loi est plus sévère et aux campagnes de sensibilisation destinées à dissuader les gens de boire et de prendre le volant. Le taux de réduction des dépenses des ménages en boissons alcoolisées servies dans les débits de boisson est très semblable à la baisse de 39 % du nombre de personnes accusées de conduite avec facultés affaiblies de 1986 à 1996¹⁶, ce qui n'est sans doute pas une coïncidence. Un autre facteur possible pourrait être la popularité croissante des boissons alcoolisées de fabrication domestique et des établissements de détail qui vendent des nécessaires de fabrication. Il y a aussi le fait que la population vieillit et qu'elle fréquente moins les bars, les tavernes et les boîtes de nuit qu'elle ne le faisait. En 1986, 58 % des ménages ont déclaré qu'un de leurs membres avait pris une consommation dans un débit de boisson, tandis que cette proportion est passée à 49 % en 1996. Il est intéressant de noter que de 1986 à 1996, les prix des boissons alcoolisées servies dans ces établissements ont augmenté à un rythme de 11 % supérieur à celui de l'IPC d'ensemble. Cette hausse des prix peut avoir réduit encore davantage les dépenses en boissons alcoolisées dans les restaurants, les bars, les tavernes et les boîtes de nuit.

Services de communication

Les dépenses des ménages pour les services de communication s'élevaient à 12 milliards de dollars en 1996. C'est pour les services téléphoniques (7,7 milliards \$) et les services de câblodistribution (2,8 milliards \$) que la demande des ménages était la plus forte.

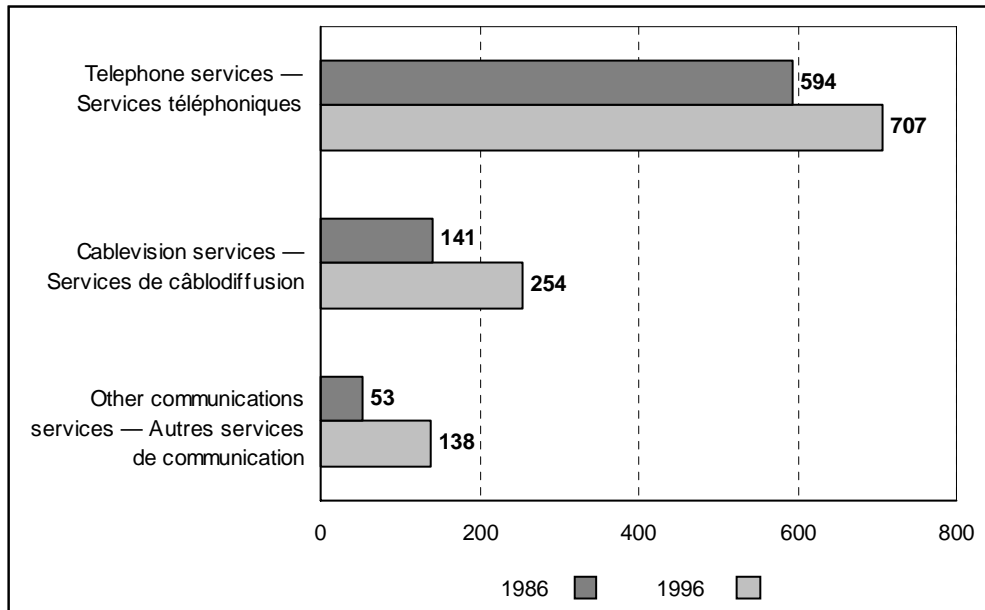
La consommation totale des ménages en services de communication était de 72 % plus élevée en 1996 qu'en 1986 en dollars constants. Cette augmentation a contribué à l'expansion rapide de la production dans le secteur des communications. Le PIB des branches des communications a augmenté en dollars constants de 62 % au cours de cette période, et la main-d'œuvre dans ce secteur a augmenté de 10 %.

En moyenne, les ménages ont dépensé 1 099 \$ en services de communication en 1996, ce qui représente une augmentation de 40 % en dollars constants par rapport à 1986. Plusieurs facteurs ont contribué à cette forte hausse. Entre autres, les dépenses moyennes par ménage pour les services téléphoniques ont augmenté de 19 % pour atteindre 707 \$ en 1996 (graphique 4). Cette augmentation est due à la demande élevée pour un certain nombre de nouveaux services : service de réponse automatique, de filtrage d'appels, de renvoi d'appels, service Touch-Tone, appel

¹⁶ Le nombre de personnes accusées de conduite avec facultés affaiblies est passé de 129 000 en 1986 à 79 000 en 1996. Source : Tremblay, 1997, tableau 1.

Chart 4. Average per-household expenditures on communications services (in constant 1996 dollars)

Graphique 4. Dépenses moyennes des ménages pour les services de communication (en dollars constants de 1996)



services. In addition, basic telephone service charges rise whenever households opt to have more than one telephone line, and this is an option that more households are choosing.¹⁷

Another reason for soaring expenditures on communications services is that, in 1996, the average per-household expenditure of \$254 on cablevision services was nearly twice as high in real terms as in 1986. This was due to the strong demand for, and availability of, an array of additional cable, specialty and pay-TV television channels. FAMEX survey results indicate that 68% of Canada's households paid to rent cablevision services in 1996, up from 57% in 1986.¹⁸ Households also own more televisions than they used to,¹⁹ likely further driving up the demand for cable services. As well, price increases have pushed cable expenditures upwards, with cable television prices rising 23% more rapidly than the all-items CPI from 1986 to 1996.

en attente et afficheur. De plus, les frais de base augmentent quand les ménages décident d'avoir plus d'une ligne téléphonique, et le nombre de ménages qui font ce choix augmente¹⁷.

Une autre raison de la montée en flèche des dépenses en services de communication est qu'en 1996, les dépenses moyennes par ménage (254 \$) pour les services de câblodistribution étaient presque deux fois plus élevées en dollars constants qu'en 1986. Ceci est dû à la forte demande et à l'offre d'une série de chaînes additionnelles, spécialisées et payantes. Les résultats de l'EDFAM indiquent que 68 % des ménages canadiens payaient pour louer des services de câblodistribution en 1996, tandis que cette proportion était de 57 % en 1986¹⁸. Il y a aussi le fait que les ménages possèdent plus de téléviseurs¹⁹, ce qui fait probablement grimper la demande de services de câblodistribution. De plus, la hausse des prix a également fait monter les dépenses, car les prix des services de câblodistribution ont augmenté à un rythme de 23 % supérieur à celui de l'IPC d'ensemble entre 1986 et 1996.

¹⁷ According to Statistics Canada's *Telephone Statistics* survey, the number of residential telephone lines increased by 25% from 1986 to 1996 (from 9.7 million to 12.2 million), at a time when the number of households rose by 23%. Sources: Statistics Canada, Cat. Nos. 56-203 and 56-203-XPB (Text Table II for 1986 data; Table 9a for 1996 figures).

¹⁸ These figures exclude households that received cable services, but whose cable charges were included in their rent.

¹⁹ Results from the *Household Facilities and Equipment* surveys indicate that 52% of households owned two or more colour televisions in 1996, up from 24% in 1986.

¹⁷ Selon l'*Enquête sur la statistique du téléphone* de Statistique Canada, le nombre de lignes téléphoniques résidentielles a augmenté de 25 % de 1986 à 1996 (de 9,7 millions à 12,2 millions), en même temps que le nombre de ménages augmentait de 23 %. Source : N° 56-203 au catalogue de Statistique Canada (tableau explicatif II pour les données de 1986; tableau 9a pour les chiffres de 1996).

¹⁸ Ces chiffres excluent les ménages qui bénéficiaient de services de câblodistribution compris dans le coût du loyer.

¹⁹ Les résultats de l'*Enquête sur l'équipement ménager* indiquent que 52 % des ménages possédaient deux téléviseurs en couleur ou plus en 1996. Cette proportion était de 24 % en 1986.

Also contributing to the 40% increase in average per-household spending on communications services is the growing popularity of cellular telephones and the Internet. The availability of these new commodities prompted households, on average, to spend another \$80 per year on communications services. Whereas these services were virtually unknown in 1986, the 1996 household penetration rate for cellular telephones was 14%. Meanwhile, by 1996, 7% of all households had Internet access at home.²⁰

Amusement and recreation services

Household spending on amusement and recreation services totalled \$8.5 billion in 1996. Of this total, the largest amounts were spent on games of chance (\$3.8 billion) and membership fees and dues for clubs (\$1.3 billion).

From 1986 to 1996, household spending on amusement and recreation services grew in real terms by 47%. This increase helped the amusement and recreation services industry to grow nearly twice as rapidly as the overall economy.²¹ As well, during the 1986-96 period, the workforce of this industry grew by 44%.

Average per-household expenditures on amusement and recreation services totalled \$780 in 1996, up 19% in real terms from 1986. Spending on games of chance rose especially rapidly as government-regulated gambling operations became increasingly commonplace and popular. Spending on games of chance soared in real terms by 56% to reach \$344 per household in 1996²² (Chart 5). This growth was primarily due to the introduction and growing popularity of casinos and video-lottery terminals, especially in the 1990s. Until 1991, most revenues from government-run gambling operations came from lotteries.²³

Average per-household spending on attendance at live staged performances grew in real terms by 15%. This can be partly attributed to the continued popularity of concerts, an increase in the number of performing arts companies and the growing popularity of commercial theatre performances. In 1996, Canada's commercial theatre

²⁰ See Dickinson and Sciadas (1997).

²¹ From 1986 to 1996, the GDP of the amusement and recreation services industry grew by 22%, while that for the overall economy rose by 12%.

²² The \$344 spent on games of chance can be sub-categorized as follows: government-run pool and lottery tickets (\$176); casino and slot machines (\$60); bingo (\$82); and non-government lottery and raffle tickets (\$27).

²³ See Marshall (1996) and Carter (1998).

Ce qui a également contribué à la hausse moyenne de 40 % des dépenses des ménages en services de communication, c'est la popularité croissante des téléphones cellulaires et du réseau Internet. La disponibilité de ces nouveaux produits a incité les ménages à dépenser en moyenne 80 \$ de plus par année en services de communication. Alors qu'en 1986, ces services étaient pratiquement inconnus, le taux de pénétration des téléphones cellulaires chez les ménages était de 14 % en 1996, et 7 % d'entre eux avaient accès à Internet à la maison²⁰.

Services de divertissements et de loisirs

Les dépenses des ménages en services de divertissements et de loisirs s'élevaient à 8,5 milliards de dollars en 1996. De ce total, les sommes les plus élevées étaient consacrées aux jeux de hasard (3,8 milliards \$) et aux frais d'adhésion à des clubs (1,3 milliard \$).

De 1986 à 1996, les dépenses des ménages en services de divertissements et de loisirs ont augmenté en dollars constants de 47 %. Cette augmentation a contribué au fait que ces branches ont connu une croissance près de deux fois plus rapide que l'ensemble de l'économie²¹. De plus, pendant la période de 1986 à 1996, la main-d'œuvre de ces branches a augmenté de 44 %.

En 1996, les dépenses moyennes par ménage en services de divertissements et de loisirs s'élevaient à 780 \$, ce qui représente une augmentation de 19 % en dollars constants par rapport à 1986. Les dépenses pour les jeux de hasard ont augmenté particulièrement rapidement par suite de la réglementation par le gouvernement des jeux de hasard, qui sont devenus de plus en plus accessibles et populaires. Les dépenses pour les jeux de hasard ont grimpé de 56 % en dollars constants pour atteindre 344 \$ par ménage en 1996²² (graphique 5). Cette augmentation est due principalement à l'instauration et à la popularité croissante des casinos et des appareils de loterie vidéo, surtout dans les années 90. Jusqu'en 1991, la plupart des recettes des opérations de jeu gérées par le gouvernement provenaient des loteries²³.

Les dépenses moyennes par ménage pour assister à des spectacles en direct ont augmenté de 15 % en dollars constants. Cette augmentation peut être attribuée en partie à la popularité constante des concerts, à l'augmentation du nombre de troupes d'art d'interprétation et à la popularité croissante des grandes productions commerciales. En 1996, le monde du spectacle au

²⁰ Voir Dickinson et Sciadas (1997).

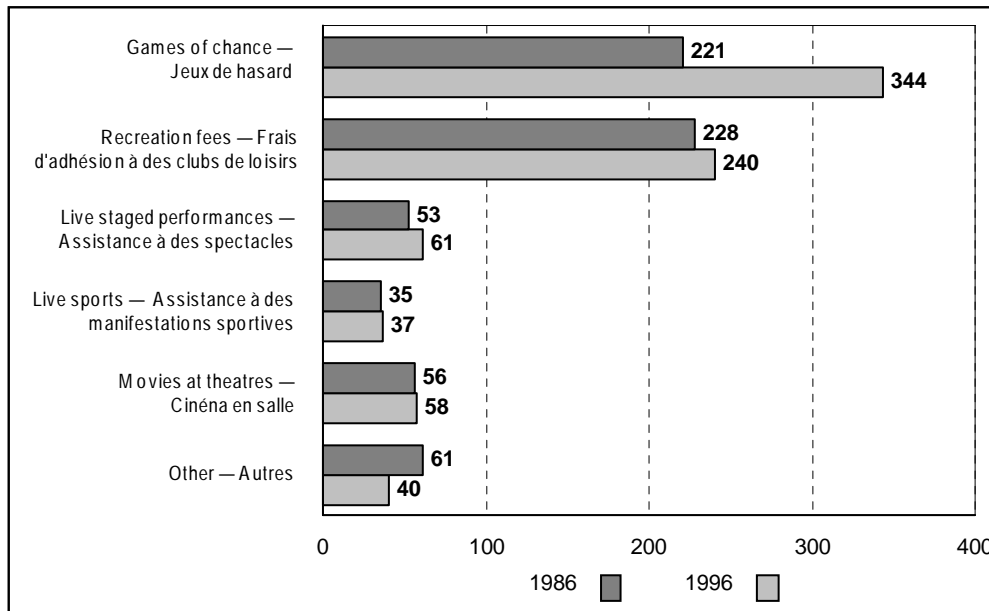
²¹ De 1986 à 1996, le PIB des branches de services de divertissements et de loisirs a augmenté de 22 %, tandis que celui de l'ensemble de l'économie a augmenté de 12 %.

²² Les 344 \$ dépensés en jeux de hasard peuvent se répartir selon les catégories suivantes : paris et loteries gérés par le gouvernement (176 \$); casinos et machines à sous (60 \$); bingos (82 \$); et loteries et tombolas non gérées par le gouvernement (27 \$).

²³ Voir Marshall (1996) et Carter (1998).

Chart 5. Average per-household expenditures on amusement and recreation services (in constant 1996 dollars)

Graphique 5. Dépenses moyennes des ménages pour les services de divertissements et de loisirs (en dollars constants de 1996)



industry benefited from strong runs by such productions as *Phantom of the Opera*, *Beauty and the Beast* and *Ragtime*. Because elaborate productions such as these have relatively high admission prices, expenditures by households on live staged performances increased.²⁴ Moreover, well-attended dance, jazz, comedy and fringe festivals were more commonplace in 1996 than they were in the mid-1980s.

Canada a tiré profit de productions telles que *Phantom of the Opera*, *Beauty and the Beast* et *Ragtime*, qui ont tenu l'affiche longtemps. Étant donné que les prix d'entrée pour des productions de cette envergure sont relativement élevés, les dépenses des ménages pour ces spectacles ont augmenté²⁴. De plus, les festivals de danse, de jazz, de comédie et autres festivals qui attirent les foules étaient plus fréquents en 1996 qu'ils ne l'étaient au milieu des années 80.

Meanwhile, spending on live sports events rose 5% in real terms from 1986 to 1996, despite the departure from Canada of National Hockey League teams previously based in Quebec and Winnipeg. However, the attendance drops from the loss of these franchises were at least partly offset by attendance gains from the births of the Ottawa Senators and professional basketball clubs in Toronto and Vancouver. Unfortunately, no specific price index for live sports events is available. Overall, however, the proportion of households spending money to watch live sports fell from 27% in 1986 to 22% in 1996, suggesting that overall attendance may have fallen. If attendance has indeed declined, then spending on sports events has likely risen because of higher ticket prices.

Par ailleurs, les dépenses pour assister à des événements sportifs ont augmenté de 5 % en dollars constants de 1986 à 1996, malgré le départ du Canada des équipes de la ligue nationale de hockey de Québec et de Winnipeg. Cependant, la baisse d'assistance due à la perte de ces équipes est partiellement compensée par l'arrivée des Sénateurs d'Ottawa et des clubs de basket-ball professionnels de Toronto et de Vancouver. Il n'existe malheureusement aucun indice de prix d'entrée pour les événements sportifs. Dans l'ensemble, cependant, la proportion des ménages qui dépensent de l'argent pour assister à des manifestations sportives est passée de 27 % en 1986 à 22 % en 1996, ce qui semble indiquer que l'assistance dans l'ensemble a diminué. Et si l'assistance a effectivement diminué, les dépenses pour les événements sportifs ont augmenté, probablement dû aux prix des billets plus élevés.

²⁴ Unfortunately, no price index for live staged performances is available. However, the proportion of households attending such performances declined (from 39% to 36%) even though average per-household spending on these performances rose. A possible explanation is that admission prices increased. As well, perhaps those households that attend live staged performances are increasingly opting to see higher-priced performances.

²⁴ Malheureusement, il n'existe pas d'indice de prix pour les spectacles sur scène en direct. Cependant, la proportion de ménages assistant à ces spectacles a diminué (de 39 % à 36 %), même si les dépenses moyennes par ménage pour ces spectacles ont augmenté. Une explication possible est que les prix d'entrée ont augmenté. De plus, il se peut que les ménages qui assistent à ces spectacles choisissent de plus en plus des spectacles à prix plus élevés.

Personal and household services

Overall household consumption of personal and household services amounted to \$6.1 billion in 1996, up in real terms by 29% from 1986 levels. Within this category, households spent \$3.4 billion on hair-grooming (washing, cutting and styling) services, and another \$1.7 billion on clothing services. Despite higher consumer demand for its services, the personal and household services industry experienced contraction in its real GDP from 1986 to 1996, and only a marginal increase in its workforce.

On average, households spent \$560 on personal and household services in 1996, a 5% real increase from 1986 (Chart 6). This was partly due to higher average spending by households on hair-grooming services. These expenditures rose in real terms by 31% from 1986. A possible explanation is that prices for personal care services (in which hair-grooming is included) rose 15% more rapidly than the all-items CPI from 1986 to 1996. As well, females' expenditures on hair-grooming services increased sharply; such expenditures rose by 53% for women and girls, while falling by 2% for men and boys. This discrepancy may have arisen due to higher labour-force participation rates for women, while men's participation rates declined.

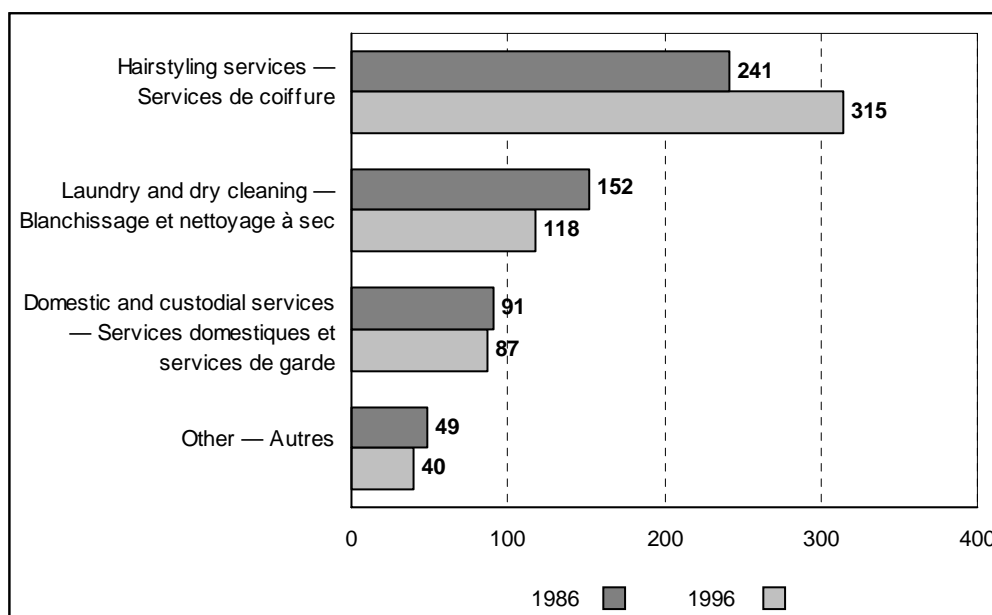
Services personnels et domestiques

La consommation totale des ménages en matière de services personnels et domestiques s'élevait à 6,1 milliards de dollars en 1996, ce qui représente une augmentation en dollars constants de 29 % par rapport à 1986. Dans cette catégorie, les ménages ont dépensé 3,4 milliards de dollars en soins des cheveux (lavage, coupe et mise en plis) et un autre 1,7 milliard en entretien des vêtements. Malgré une demande accrue pour les services personnels et domestiques, cette branche a connu une diminution de son PIB réel et une augmentation minime de sa main-d'œuvre de 1986 à 1996.

En moyenne, les ménages ont dépensé 560 \$ en services personnels et domestiques en 1996, soit une augmentation réelle de 5 % par rapport à 1986 (graphique 6). Ceci est dû en partie à des dépenses moyennes plus élevées par ménage pour les services de coiffure. Ces dépenses ont augmenté de 31 % en dollars constants depuis 1986. Une explication possible est que les prix des services d'hygiène et de beauté (comprenant la coiffure) ont augmenté de 15 % plus rapidement que l'IPC d'ensemble de 1986 à 1996. De plus, les dépenses des femmes pour les services de coiffure ont augmenté de façon particulièrement marquée; ces dépenses ont augmenté de 53 % pour les femmes et les filles, tandis qu'elles ont diminué de 2 % pour les hommes et les garçons. Cet écart peut être attribuable au taux plus élevé de participation des femmes à la population active, alors que le taux de participation des hommes a diminué.

Chart 6. Average per-household expenditures on personal and household services (in constant 1996 dollars)

Graphique 6. Dépenses moyennes des ménages pour les services personnels et domestiques (en dollars constants de 1996)



In contrast to spending on hairstyling services, average per-household expenditures on laundry and dry-cleaning services fell by 22% in real terms from 1986 to 1996. This is probably because far more households own washing machines and clothes dryers than was the case in 1986.²⁵ It was not due to lower prices for these services. Although the prices of laundry services rose 7% less rapidly than the all-items CPI from 1986 to 1996, the prices of dry-cleaning services rose 15% more rapidly.

Contrairement aux dépenses liées à la coiffure, les dépenses moyennes par ménage pour les services de blanchissage et de nettoyage à sec ont chuté de 22 % en dollars constants de 1986 à 1996. C'est probablement parce que beaucoup plus de ménages possèdent une machine à laver et une sècheuse que ce n'était le cas en 1986²⁵. Cette baisse n'est pas due à des prix inférieurs pour ces services. De 1986 à 1996, bien que les prix des services de blanchissage aient connu une hausse de 7 % moins rapide que l'IPC d'ensemble, les prix des services de nettoyage à sec ont connu une hausse de 15 % plus rapide.

Traveller accommodation services

In 1996, households spent \$3.9 billion on traveller accommodation services. Of this total, the largest amounts were spent on hotels (\$1.4 billion) and motels (\$567 million). Compared to 1986, total consumption of traveller accommodation services was 27% higher in real terms in 1996. This growth probably contributed to expansion in the traveller accommodation services industry, where the GDP rose in real terms by 13% and employment edged up 5%.

Services d'hébergement des voyageurs

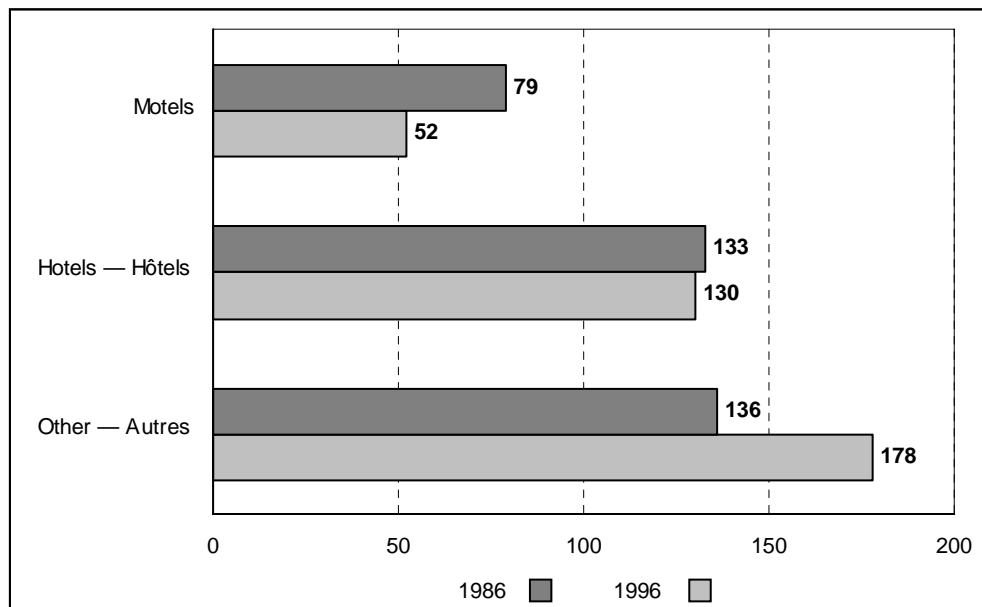
En 1996, les ménages ont dépensé 3,9 milliards de dollars en services d'hébergement des voyageurs. Les sommes les plus élevées ont été dépensées pour les hôtels (1,4 milliard \$) et les motels (567 millions \$). Par rapport à 1986, la consommation totale a été de 27 % plus élevée en 1996 en dollars constants. Cette hausse a sans doute contribué à l'expansion des branches de l'hébergement, dont le PIB a augmenté en dollars constants de 13 % et l'emploi, de 5 %.

Average per-household spending on traveller accommodation services rose in real terms by 3% from 1986, to \$360 per household in 1996 (Chart 7). This

Les dépenses moyennes des ménages en services d'hébergement ont augmenté de 3 % en dollars constants depuis 1986 et représentaient une somme de 360 \$ par ménage en 1996

Chart 7. Average per-household expenditures on traveller accommodation services (in constant 1996 dollars)

Graphique 7. Dépenses moyennes des ménages pour les services d'hébergement (en dollars constants de 1996)



²⁵ Results from the *Household Facilities and Equipment* surveys indicate that 78% of households owned an automatic washing machine in 1996, up from 70% in 1986. For clothes dryers, the proportion was 77% in 1996, up from 68% in 1986.

²⁵ Les résultats de l'Enquête sur l'équipement ménager indiquent que 78 % des ménages avaient une machine à laver en 1996 contre 70 % en 1986. Pour ce qui est de la sècheuse, la proportion était de 77 % en 1996 contre 68 % en 1986.

negligible increase was partly due to the relatively flat prices of traveller accommodation services, which rose just 1% more rapidly than the all-items CPI from 1986 to 1996. More importantly, there seemed to be little change in the number of Canadians travelling.

A reasonable predictor of Canadians' consumer demand for traveller accommodation services, such as those provided by hotels and motels, is the number of person-trips taken by Canadians that last one or more nights. From 1986, this rose by just 3% to reach 90,558 overnight trips in 1996.²⁶ The destinations of these trips may have been affected by a slight strengthening of the Canadian dollar from 1986 to 1996,²⁷ which, if all else were equal, would make foreign traveller accommodation services less expensive to Canadians travelling abroad. Indeed, of the overnight trips taken by Canadians, the proportion whose destinations were abroad rose from 15% in 1986 to 21% in 1996. Since the increase in Canadians' international travel was nearly offset by a drop in their domestic travel, the overall increase was negligible. The resultant lack of additional demand for traveller accommodation services, in conjunction with relatively flat prices for these services, likely explains why, on average, household spending on traveller accommodation services changed little from 1986 to 1996.

Although average per-household spending on hotels remained virtually unchanged in real terms from 1986 levels, spending on motels dropped by one-third, largely because of lower demand. The proportion of households making expenditures on motel services declined from 17% in 1986 to 12% in 1996. Other spending on traveller accommodation services rose from \$136 in 1986 to \$178 in 1996. These expenditures included household spending on campgrounds, children's camps and rented vacation homes.

Conclusion

Consumer spending patterns tend to shift over time as new commodities are introduced and others become obsolete. Demographic, legislative and socio-economic changes also influence consumer trends, as do shifts in the prices and characteristics of different goods and services.

²⁶ Sources: Statistics Canada, Cat. Nos. 66-201 and 87-504.

²⁷ Whereas the cost of a U.S. dollar averaged 1.389 Canadian dollars in 1986, this fell by 1.8% to 1.364 in 1996. For the same period, the Canadian dollar also strengthened slightly against the G-10 index of currencies. Source: *Canadian Economic Observer* (1998), Table 32.

(graphique 7). Cette hausse négligeable est due en partie aux prix relativement stables des services d'hébergement, qui n'ont augmenté que de 1 % plus rapidement que l'IPC d'ensemble de 1986 à 1996. Facteur plus important encore, il semble que le nombre de Canadiens qui voyagent ait peu varié.

Un indicateur valable de la demande pour les services d'hébergement des voyageurs, tels que ceux qui sont fournis par les hôtels et les motels, est le nombre de voyages-personnes d'une durée d'une nuit ou plus faits par les Canadiens. Depuis 1986, ce nombre a augmenté de seulement 3 % et représentait 90 558 voyages d'une nuit ou plus en 1996²⁶. Les destinations de ces voyages peuvent avoir été influencées par un léger raffermissement du dollar canadien de 1986 à 1996²⁷, ce qui, toutes autres choses étant égales, rendait les services d'hébergement moins coûteux pour les Canadiens voyageant à l'étranger. En fait, pour l'ensemble des voyages d'une nuit ou plus faits par les Canadiens, la proportion de destinations vers l'étranger est passée de 15 % en 1986 à 21 % en 1996. Mais comme l'augmentation des voyages à l'étranger a été pratiquement annulée par la baisse des voyages au Canada, l'augmentation globale a été négligeable. Par conséquent, la faible augmentation de la demande conjuguée aux prix relativement stables des services expliquent probablement pourquoi les dépenses moyennes des ménages en services d'hébergement ont peu varié de 1986 à 1996.

Alors que les dépenses moyennes par ménage pour les hôtels sont demeurées pratiquement inchangées en dollars constants par rapport à 1986, les dépenses pour les motels ont chuté du tiers, en grande partie à cause de la demande plus faible. La proportion des dépenses des ménages pour les motels est passée de 17 % en 1986 à 12 % en 1996. Les autres dépenses en services d'hébergement sont passées de 136 \$ en 1986 à 178 \$ en 1996. Ces dépenses portent sur les terrains de camping, les colonies de vacances et les maisons de villégiature louées.

Conclusion

Les habitudes de dépense des consommateurs ont tendance à changer avec le temps, à mesure que de nouveaux produits et services apparaissent et que d'autres se démodent. Les changements démographiques, législatifs et socio-économiques influencent également les tendances de la consommation, tout comme les changements dans les prix et les caractéristiques des divers biens et services.

²⁶ Sources : Nos 66-201 et 87-504 au catalogue de Statistique Canada.

²⁷ Le coût du dollar américain était en moyenne de 1,389 dollar canadien en 1986. Il est passé à 1,364 en 1996, une baisse de 1,8 %. Pendant la même période, le dollar canadien s'est aussi raffermi légèrement par rapport à l'indice des monnaies du G-10. Source : *L'observateur économique canadien*, 1998, tableau 32.

This past decade was no exception. In 1996, after adjusting for inflation, the average Canadian household spent less than it did in 1986, especially on goods. Despite this, on average households spend more on services than they used to.

In particular, household spending on communications services is significantly higher, largely because of high consumer demand for an expanded number of available communications services. Spending on finance and real estate services has also risen, as an aging population has increasingly moved towards home ownership and retirement planning. As well, spending on amusement and recreation services has increased, largely because gambling operations have become more commonplace.

But the services sector is far from homogeneous. As such, some services industries did not benefit from significantly higher household consumption. Little change was found in household spending on traveller accommodation services or in the consumption of personal and household services. Indeed, the average per-household consumption of food and beverage services declined in real terms.

As well, there appeared to be a link between changes in household spending on various services and the performance of the industries providing those services. The services industries benefiting from higher household spending tended to be the same industries enjoying higher output and employment growth.

The future will bring more shifts in consumer spending on services, along with benefits and costs to those industries that are affected. Many scenarios are possible. For example, if households increasingly opt to use Internet e-mail and/or Internet audio communications as a substitute for long-distance telephone calls, Internet service providers could benefit to the possible detriment of telecommunications carriers. Or, a slump in stock markets might dampen the enthusiasm of investors, who could subsequently reduce their spending on financial services. Just as it is impossible to predict, with any certainty, which new services will be introduced and which products might become obsolete, it is also difficult to foresee what legislative and socio-economic changes will occur in society, and what effects these changes will have on consumer behaviour. One can assume, however, that consumer spending patterns will indeed continue to shift, just as they always have.

Cette dernière décennie n'a pas fait exception à la règle. En 1996, après correction de l'inflation, le ménage canadien moyen dépensait moins qu'il ne le faisait en 1986, en particulier pour les biens. Par ailleurs, il dépensait davantage pour les services qu'il ne le faisait en 1986.

Ainsi, les dépenses des ménages en services de communication sont sensiblement plus élevées, en grande partie à cause de la forte demande pour un nombre accru de services offerts. Les dépenses en matière d'intermédiaires financiers et de services immobiliers ont également augmenté, car dans une population vieillissante, les ménages ont de plus en plus tendance à devenir propriétaires de leur maison et à planifier leur retraite. De même, les dépenses pour les services de divertissements et de loisirs ont augmenté en grande partie parce que les jeux de hasard sont devenus une pratique plus courante, et sont de plus en plus accessibles.

Mais le secteur des services est loin d'être homogène. Ainsi, certains services n'ont pas profité de la consommation sensiblement plus élevée des ménages. On a constaté peu de changement dans les dépenses des ménages pour les services d'hébergement ou pour les services personnels et domestiques. De plus, la consommation moyenne par ménage dans le domaine des services de restauration a diminué en dollars constants.

Il semble qu'il y ait un lien entre les changements dans les dépenses des ménages pour divers services et la performance des branches qui fournissent ces services. Les branches de services qui ont profité des dépenses plus élevées des ménages sont généralement les mêmes que celles qui ont connu une croissance de la production et de l'emploi.

L'avenir apportera d'autres changements dans les dépenses de consommation pour les services, en même temps que des coûts et des bénéfices pour les branches qui fournissent les services. Il y a bien des scénarios possibles. Par exemple, si les ménages utilisent de plus en plus le courrier électronique ou les communications vocales par Internet pour remplacer les appels interurbains, les fournisseurs de services Internet pourraient être avantagés au détriment des entreprises de télécommunications. Ou par exemple, un affaissement sur le marché boursier pourrait refroidir l'enthousiasme des investisseurs, qui décideraient ensuite de réduire leurs dépenses en services financiers. Tout comme il est impossible de prédire avec une quelconque certitude quels nouveaux services seront introduits et quels produits deviendront démodés, il est également difficile de prévoir quels changements législatifs et socio-économiques se produiront dans la société et quels effets ils auront sur le comportement des consommateurs. On peut cependant supposer que les habitudes de dépense des consommateurs continueront effectivement de changer comme elles l'ont toujours fait.

References

Canadian Economic Observer (1998), Historical Statistical Supplement 1996/97, Statistics Canada, Cat. No. 11-210-XPB, January, Ottawa.

Carter, C. (1998), "The Amusement and Recreation Services Industries: Developments Over the Past Five Years," *Services Indicators*, 4th Quarter, Statistics Canada, Cat. No. 63-016, Ottawa.

Dickinson, P. and Sciadas, G. (1997), "Access to the Information Highway: The Sequel," *Services Indicators*, 1st Quarter, Statistics Canada, Cat. No. 63-016, Ottawa.

Marshall, K. (1996), "A Sure Bet Industry," *Perspectives*, Statistics Canada, Cat. No. 75-001-XPE, Autumn, Ottawa.

Statistics Canada (1986), *Family Expenditure in Canada*, Cat. No. 62-555.

Statistics Canada (1986), *Household Facilities and Equipment*, Cat. No. 64-202.

Statistics Canada (1986), *Telephone Statistics*, Cat. No. 56-203.

Statistics Canada (1995), *Domestic Travel*, Cat. No. 87-504-XPB.

Statistics Canada (1995), *International Travel*, Cat. No. 66-201-XPB.

Statistics Canada (1996), *Family Expenditure in Canada*, Cat. No. 62-555-XPB.

Statistics Canada (1996), *Household Facilities and Equipment*, Cat. No. 64-202-XPB.

Statistics Canada (1996), *Telephone Statistics*, Cat. No. 56-203-XPB.

Tremblay, S. (1997), "Impaired Driving in Canada, 1996," *Juristat* 17 (12), Statistics Canada, Cat. No. 85-002.

Références

L'Observateur économique canadien (1998), supplément statistique historique 1996/97, Statistique Canada, n° 11-210-XPB au catalogue, janvier, Ottawa.

Carter, C. (1998), «Les industries de services de divertissements et de loisirs : évolution au cours des cinq dernières années», *Indicateur des services*, 4^e trimestre, Statistique Canada, n° 63-016 au catalogue, Ottawa.

Dickinson, P. et Sciadas, G. (1997), «Accès à l'autoroute de l'information : la suite», *Indicateurs des services*, 1^{er} trimestre, Statistique Canada, n° 63-016 au catalogue, Ottawa.

Marshall, K. (1996), «Faites vos jeux», *L'emploi et le revenu en perspectives*, Statistique Canada, n° 75-001-XPE au catalogue, automne, Ottawa.

Statistique Canada (1986), *Dépenses des familles au Canada*, n° 62-555 au catalogue.

Statistique Canada (1986), *L'équipement ménager*, n° 64-202 au catalogue.

Statistique Canada (1986), *Statistique du téléphone*, n° 56-203 au catalogue.

Statistique Canada (1995), *Voyages intérieurs*, n° 87-504-XPB au catalogue.

Statistique Canada (1995), *Voyages internationaux*, n° 66-201-XPB au catalogue.

Statistique Canada (1996), *Dépenses des familles au Canada*, n° 62-555-XPB au catalogue.

Statistique Canada (1996), *L'équipement ménager*, n° 64-202-XPB au catalogue.

Statistique Canada (1996), *Statistique du téléphone*, n° 56-203-XPB au catalogue.

Tremblay, S. (1997), «La Conduite avec facultés affaiblies au Canada, 1996», *Juristat* 17 (12), Statistique Canada, n° 85-002 au catalogue.



Custom Totalisations Tabulations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Article

Étude spéciale

Are jobs less stable in the services sector?

by Andrew Heisz and Sylvain Côté*
Economists

Business and Labour Market Analysis

Telephone: (613) 951-3748

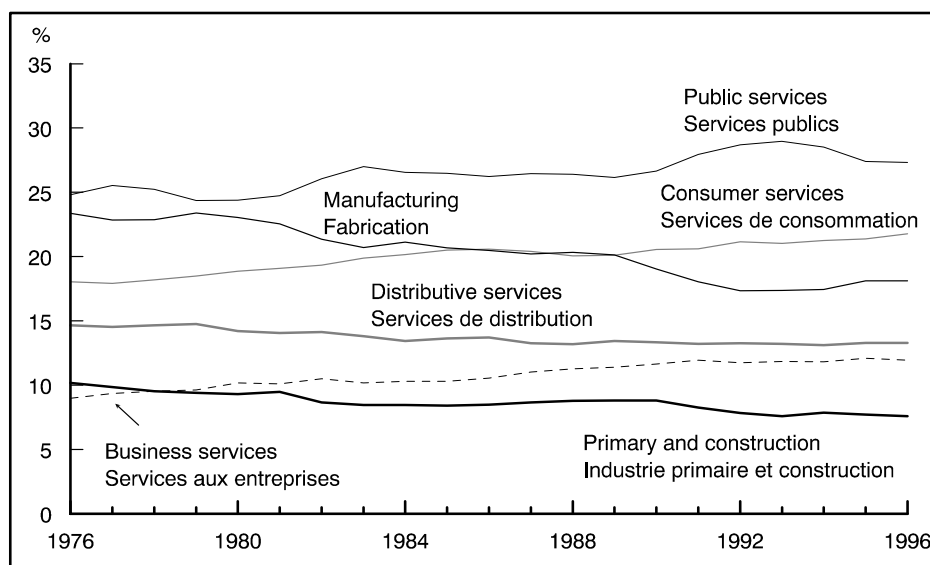
E-mail: heisand@statcan.ca or cotesyl@statcan.ca

Introduction

It is common knowledge that the services sector has over the past few decades become the largest employer in Canada. From 1976 to 1996, the services industries have grown from 67% to 75% of employment, with most of this growth taking place in consumer and business services (see Chart 1).

The rising importance of the services sector as an employer has engendered much concern due to a tendency to equate it as the main producer of non-standard (part-time, contingent, short-term, and unstable) jobs. On the other side of the coin, as the composition of Canadian industry shifts away from its manufacturing base, many believe that there has been a corresponding disappearance of traditional long-term, stable employment.

Chart 1. Share of employment by industry, 1976-1996



* Adapted from *Canadian Economic Observer*, Catalogue No. 11-010-XPB, March 1998.

Les emplois sont-ils moins stables dans le secteur tertiaire?

par Andrew Heisz et Sylvain Côté*
Économistes

Analyse des entreprises et du marché du travail

Téléphone : (613) 951-3748

Courrier électronique : heisand@statcan.ca ou cotesyl@statcan.ca

Introduction

On sait que le secteur tertiaire est devenu le premier employeur au Canada ces dernières décennies. De 1976 à 1996, la proportion des emplois se trouvant dans les services a progressé de 67 % à 75 % de l'emploi total, le gros de cette croissance ayant eu lieu dans les services aux personnes et aux entreprises (voir le graphique 1).

L'importance croissante de l'industrie tertiaire en tant qu'employeur a suscité maintes inquiétudes, vu la tendance à voir dans ce secteur la principale source de nouvelles formes d'emploi (emplois à temps partiel, occasionnels, à court terme et instables). Le corollaire est que, comme l'industrie canadienne s'éloigne dans sa composition de ses bases manufacturières, beaucoup croient qu'il y a eu une disparition correspondante des formes «classiques» d'emplois stables à long terme.

Graphique 1. Part de l'emploi par industrie, 1976-1996

* Adapté de *L'Observateur économique canadien*, n° 11-010-XPB au catalogue, mars 1998.

Empirical work has shown that the rise in service sector employment is at best a partial explanation for growth in non-standard jobs. The Economic Council of Canada (1991) found that non-standard employment increased through the 1970s and 1980s in virtually all segments of the labour market. Furthermore, the same study noted that the polarization of the workforce into “good jobs” held by highly skilled workers and “bad jobs” held by low skilled workers has been the result of changes in both goods- and services-producing industries. This conclusion is reinforced by Schellenberg and Clark (1996), who argue that the gain in temporary employment is related to an increased demand for workforce flexibility that affects all industries.

Likewise, one would expect a corresponding decline in aggregate job stability as employment shifts toward less stable services employment. In fact, recent research (Picot and Lin (1997), Heisz (1996a, 1996b), Green and Riddell (1995)) has shown that aggregate job stability was as high in the early 1990s as in any comparable economic period in the past 20 years. The same applies to recent U.S. studies (Farber (1995), Diebold, Newmark, and Polsky (1996)). Further, Picot and Lin studied the permanent layoff rate from 1978 to 1993 and found that this is actually lower in services than in manufacturing. Unfortunately, none of these studies employed data more recent than 1994.

This paper uses more up-to-date data from the Labour Force Survey (LFS) to examine job stability in services. Our principal objective is to answer two questions: Are jobs less stable in the services sector, and has the ongoing shift in employment toward services changed aggregate job stability in Canada?

Our findings

Job stability varies widely both between the services and goods sectors and within services. For example, jobs are equally as stable in the business services, distributive services and manufacturing industries, but less stable in the consumer services and primary and construction industries. Not surprisingly, job stability is highest in the public sector.

The shift towards services employment (particularly consumer services) has not had a noticeable impact on aggregate job stability in Canada. Factors like a rise in job stability in consumer services and relatively high stability

Des études empiriques démontrent que la montée de l'emploi dans les services donne au mieux une explication partielle de la progression des nouvelles formes d'emploi. Au Conseil économique du Canada (1991), on constate que ces dernières se sont multipliées dans les années 1970 et 1980 dans presque tous les secteurs du marché du travail. Dans cette même étude, on note également que la polarisation de la main-d'œuvre entre les «bons emplois» appartenant aux travailleurs hautement spécialisés et les «mauvais emplois» occupés par les travailleurs peu spécialisés découle de changements qui se sont produits dans les industries tant de biens que de services. Cette conclusion est corroborée par Schellenberg et Clark (1996), qui soutiennent que la progression de l'emploi temporaire est liée à un accroissement des exigences de souplesse de la main-d'œuvre qui touche toutes les industries.

De même, on pourrait s'attendre à une «déstabilisation» correspondante des emplois dans l'ensemble au fur et à mesure que les emplois moins stables dans les services gagnent en importance. En fait, de récentes recherches (Picot et Lin (1997), Heisz (1996a, 1996b) et Green et Riddell (1995)) indiquent que l'emploi a globalement été aussi stable dans les premières années de la décennie 1990 que dans toute période économique comparable des 20 dernières années. C'est également ce que disent des études américaines récentes (Farber (1995) et de Diebold, Newmark et Polsky (1996)). Ajoutons que Picot et Lin ont étudié le taux de licenciement permanent de 1978 à 1993 pour découvrir que celui-ci était en réalité moindre dans les services que dans la fabrication. On peut cependant déplorer qu'aucune de ces études n'ait exploité de données postérieures à 1994.

Dans le présent article, nous utilisons des données plus à jour tirées de l'Enquête sur la population active (EPA) pour examiner la stabilité des emplois dans les services. Notre propos est de répondre à deux questions : les emplois sont-ils moins stables dans le secteur tertiaire? Et l'infléchissement actuel de l'emploi en faveur des services est-il venu changer la stabilité générale des emplois au Canada?

Constatations

La stabilité des emplois varie amplement tant selon les secteurs des services et des biens qu'à l'intérieur même des services. Ainsi, les emplois sont d'une stabilité égale dans les services aux entreprises, les services de distribution et la fabrication mais ils sont d'une stabilité moindre dans les services de consommation, l'industrie primaire et la construction. On ne s'étonnera pas que les emplois soient les plus stables dans le secteur public.

Le mouvement de concentration de l'emploi dans les services (et plus particulièrement dans les services de consommation) n'a pas eu d'effets appréciables sur la stabilité générale des emplois au Canada. Des facteurs tels qu'une hausse de la stabilité de l'emploi

in business and personal services underlie the robust job stability figures.

Job stability in the services industries tends to vary less with business cycles, and it recovers more quickly from recession than job stability in the goods-producing industries. Contrary to popular perception, we find that job stability in most industries is presently as high or higher now than at any time since 1981.

This last finding motivates us to look closer into the factors that underlie changes in job stability: specifically, changes in permanent layoff rates and quit rates. The recent rise in job stability was caused partly by a drop in the quit rate. Since a rising quit rate is characteristic of an improving economy, the recent rise in job stability is not a positive development for all workers. This is particularly true in the business and public services industries, where quit rates dropped most. In manufacturing, increased job stability stemmed equally from drops in the permanent layoff and quit rates, while increased job stability in the consumer services follows exclusively from a drop in the permanent layoff rate. In the final section of this report we discuss several possible reasons for the falling quit rates.

Data sources

We use two data sources: the Labour Force Survey (LFS) for the period 1976 through 1996, and the Longitudinal Worker File (LWF), which is available from 1978 through 1995. Both of these sources are useful as each offers a unique perspective upon job stability. The LFS offers the advantages of a current time series, a wide variety of potential covariates, and a complete cross-sectional sample of all workers in the economy.¹

The LWF offers a large longitudinal sample of workers (1.8 million), and gives the reason for job separations, but it is not as current as the LFS and excludes some workers. The backbone of the LWF is constructed from the Record of Employment and the T4 supplementary file, which means that a worker must be working in insurable employment to

¹ We exclude from the LFS all self-employed workers, students and (during the summer months) returning students. The self-employed are excluded because job tenure for the self-employed (as defined in the LFS) is conceptually different from that of other workers. Students are excluded because we do not consider them to be fully integrated into the labour force.

dans les secteurs de services de consommation et la stabilité relativement élevée dans les services aux personnes et aux entreprises sont à l'origine de la robustesse des chiffres sur la stabilité de l'emploi.

Dans les services, la stabilité de l'emploi varie généralement moins en fonction des cycles économiques et elle se rétablit plus rapidement après une récession que dans les industries de biens. Contrairement à ce que pensent les gens, nous constatons que, dans la plupart des industries, les emplois sont aussi stables sinon plus aujourd'hui qu'en tout temps depuis 1981.

Cette dernière constatation nous amène à regarder de plus près les facteurs à l'origine de l'évolution de la stabilité des emplois, et plus particulièrement les variations des taux de licenciement permanent et de démission. Le récent gain de stabilité des emplois est en partie attribuable à une diminution du taux de démission. Comme ce taux augmente habituellement lorsque l'économie s'améliore, l'accroissement récent de la stabilité des emplois n'a rien de positif pour l'ensemble des travailleurs. Tel est le cas particulièrement pour les services aux entreprises et les services publics où les taux de démission ont le plus baissé. Dans la fabrication, l'augmentation de la stabilité de l'emploi est attribuable à parts égales aux baisses des taux de licenciement permanent et de démission, tandis que, dans les services de consommation, elle provient exclusivement d'une baisse du taux de licenciement permanent. À la dernière partie de notre exposé, nous examinons plusieurs facteurs susceptibles d'avoir joué dans la diminution des taux de démission.

Sources de données

Nous puisons à deux sources de données, à savoir l'Enquête sur la population active (EPA) pour la période 1976-1996 et le Fichier de données longitudinales sur la main-d'œuvre (FDLMO) pour la période 1978-1995. L'une et l'autre sont utiles par l'éclairage unique qu'elles jettent sur le phénomène de la stabilité des emplois. L'EPA offre les avantages d'une série chronologique courante, d'une grande diversité de covariables possibles et d'un échantillon transversal complet de tous les travailleurs de l'économie¹.

Le FDLMO exploite un vaste échantillon longitudinal de travailleurs (1,8 million) et indique les motifs de cessation d'emploi, mais il n'est pas aussi actuel que les données de l'EPA et exclut une partie des travailleurs. Il repose sur le relevé d'emploi et les dossiers de la fiche T4 Supplémentaire, ce qui veut dire que pour être pris en compte, les travailleurs doivent occuper un emploi

¹ Nous avons exclu de l'EPA tous les travailleurs autonomes, les étudiants et en particulier ceux qui prennent un emploi d'été pour ensuite retourner aux études. Les premiers l'ont été parce que la durée d'occupation d'un emploi varie conceptuellement selon qu'il s'agit de travailleurs indépendants (comme les définit l'EPA) ou de salariés. Quant aux étudiants, ils sont exclus parce qu'on ne juge pas qu'ils ont été pleinement intégrés à la population active.

be included. This means that self-employed workers, employees age 65 or over, workers earning less than the minimum weekly insurable earnings (\$113 in 1988) and workers employed less than 15 hours per week are not covered in the LWF.

An overview of job stability in the services sector

Using the LFS, we compute the average complete duration of a new job (or more concisely the average job duration) for each of the primary and construction, manufacturing, distributive services, business services, consumer services and public services industries. The average complete duration of a new job gives the expected amount of time a worker just starting a new job can expect to remain with that employer. Changes in occupation or location and periods of temporary layoff with recall are not considered interruptions in a job. If a person has worked for the same employer over different periods of time, job duration is measured starting with the most recent period of work. Why do we just look at new jobs? There are two reasons. First, job stability among new jobs is a measure of the difficulty of establishing a long-term match between the worker and a firm, which makes it one important indicator in the debate on job security (OECD, 1997). Second, this measure of job duration avoids several biases commonly associated with alternate measures of job duration (see appendix for more detail on how we measure the length of new jobs).

Chart 2 shows the average job duration for each industry. Job stability varies widely between goods and services, but is not uniformly higher or lower in the services than the goods industries. From 1981 to 1996, average job duration was highest in the public services industry (16 year average of 66.8 months) followed by distributive services (55.9 months), business services (51.8 months), manufacturing (49.8 months), consumer services (32.3 months) and the primary and construction industries (21.6 months). Note the low job duration in consumer services, which is likely the industry most people have in mind when talking about low job stability in the services sector.

The data in Chart 2 reveal at least two more insights. First, job duration in services varies less with the business cycle. Job duration in manufacturing dropped starting in 1990 and did not recover to pre-recession levels until 1993. Job duration in the primary and construction industries dropped in 1991 and took two full years to recover to pre-recession levels. In contrast, job stability in each of the services

assurable et que les travailleurs autonomes, les salariés de 65 ans et plus, les travailleurs gagnant moins que le minimum de la rémunération hebdomadaire assurable (113 \$ en 1988) et ceux qui travaillent moins de 15 heures par semaine s'en trouvent exclus.

Aperçu de la stabilité des emplois dans le secteur tertiaire

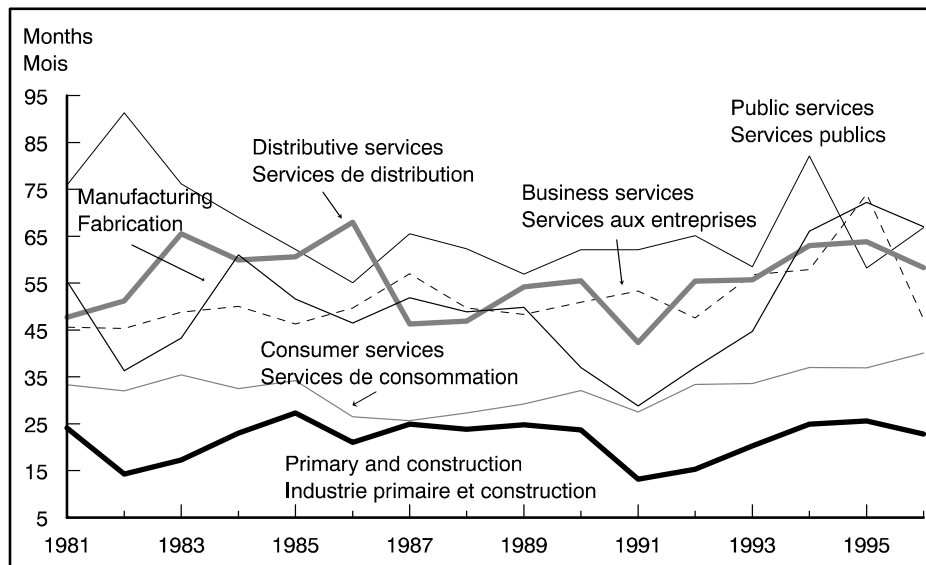
À l'aide des données de l'EPA, nous calculons la durée complète moyenne d'un nouvel emploi (ou la durée moyenne des emplois pour l'exprimer plus concisément) dans l'industrie primaire et la construction, la fabrication, les services de distribution, les services aux entreprises, les services de consommation et les services publics. La durée complète moyenne d'un nouvel emploi indique le temps qu'un travailleur qui commence un nouvel emploi peut s'attendre à travailler pour son employeur. On ne considère pas comme des interruptions d'emploi les changements de profession ou de lieu, ni les périodes de licenciement provisoire. Si quelqu'un a travaillé pour un même employeur à des époques différentes, on mesure la durée de l'emploi à compter de la période la plus récente. Nous considérons uniquement les nouveaux emplois pour deux raisons. En premier lieu, la stabilité des nouveaux emplois est une mesure de la difficulté d'établir un appariement durable entre le travailleur et l'entreprise, ce qui en fait un indicateur important dans le cadre du débat sur la sécurité d'emploi (OCDE, 1997). En second lieu, cette mesure de la durée des emplois permet d'éviter plusieurs biais généralement associés à d'autres mesures de la durée des emplois (voir l'annexe pour des renseignements plus détaillés sur la méthode utilisée pour mesurer la durée des nouveaux emplois).

Le graphique 2 indique la durée moyenne des emplois dans chaque industrie. La stabilité de l'emploi varie amplement selon qu'il s'agit de biens ou de services, mais les emplois ne sont pas invariablement plus stables ou moins stables dans le secteur des services que dans le secteur des biens. De 1981 à 1996, les emplois ont le plus duré en moyenne dans les services publics (moyenne sur 16 ans, 66,8 mois), suivis des services de distribution (55,9 mois), des services aux entreprises (51,8 mois), de la fabrication (49,8 mois), des services de consommation (32,3 mois) et de l'industrie primaire et de la construction (21,6 mois). Notons que la durée moyenne est brève dans les services de consommation, probablement l'industrie à laquelle réfèrent la majorité des gens lorsqu'ils parlent du peu de stabilité des emplois dans le secteur tertiaire.

Au moins deux autres éléments ressortent des données du graphique 2. D'abord, la durée des emplois dans les services varie moins selon le cycle économique. La durée des emplois a commencé à diminuer en 1990 dans la fabrication et n'est pas revenue avant 1993 à ses niveaux antérieurs à la récession. Dans l'industrie primaire et la construction, elle a baissé en 1991, puis elle a pris deux années complètes pour reprendre ses valeurs

Chart 2. Average duration of a new job by industry, 1981-1996

Graphique 2. Durée moyenne d'un nouvel emploi par industrie, 1981-1996



industries dropped only for a single year before recovering, though the year differed by industry: 1991 for distributive and consumer services, 1992 for business services and 1993 for public services.

The second insight is that job duration for most industries in the present recovery² is higher than during the recovery of the 1980s. Comparing the 1983-86 and 1993-96 periods, job duration is up 24% in manufacturing, 21% in business services, 15% in consumer services, and 6% in primary and construction. Job duration in the public services and distributive services changed little, but it started comparatively high in those industries.

Given that there has been a shift in employment toward consumer services, where job durations are low, one might expect that this would cause a downward shift in aggregate job stability. To investigate this, we compute the aggregate average duration level as follows: aggregate duration equals the sum of industry specific durations weighted by the share of all hires accounted for by each industry. Computing it while holding industry shares constant at their 1981 levels generates an aggregate duration statistic that

d'avant-récession. En revanche, dans les divers services, la stabilité des emplois a fléchi pendant une année seulement avant de se rétablir, bien que l'année en question ait varié selon les secteurs. Il s'est agi de 1991 pour les services de distribution et de consommation, de 1992 pour les services aux entreprises et de 1993 pour les services publics.

En second lieu, les emplois durent plus longtemps dans la plupart des industries pendant la présente reprise² que pendant celle des années 1980. Si on compare la période 1983-1986 à la période 1993-1996, on voit que la durée des emplois a augmenté de 24 % dans la fabrication, de 21 % dans les services aux entreprises, de 15 % dans les services de consommation et de 6 % dans l'industrie primaire et la construction. Elle n'a guère varié dans les services publics et les services de distribution, mais il faut dire que les valeurs dans ces industries étaient relativement élevées au départ.

Comme l'emploi s'est infléchi en faveur des services de consommation où les emplois durent peu, on pourrait craindre que la stabilité générale des emplois ne s'en trouve diminuée. Pour examiner ce phénomène, nous calculons de la manière suivante la durée générale moyenne : la durée générale est la somme des valeurs individuelles de durée (des industries) pondérées par les diverses parts industrielles dans l'ensemble des embauches. Si les calculs se font en gardant les proportions individuelles à leur niveau de 1981, on dégage une variable de la

² The recession periods used are the third quarter of 1981 to the end of 1982 and the second quarter of 1990 to the third quarter of 1992.

² Les périodes de récession utilisées se sont respectivement étendues du troisième trimestre de 1981 à la fin de 1982 et du deuxième trimestre de 1990 au troisième de 1992.

is free of changes due to shifts in industrial composition. If this statistic is higher than the actual aggregate duration, then one can say that the compositional shift among industries is placing downward pressure on job stability in Canada.

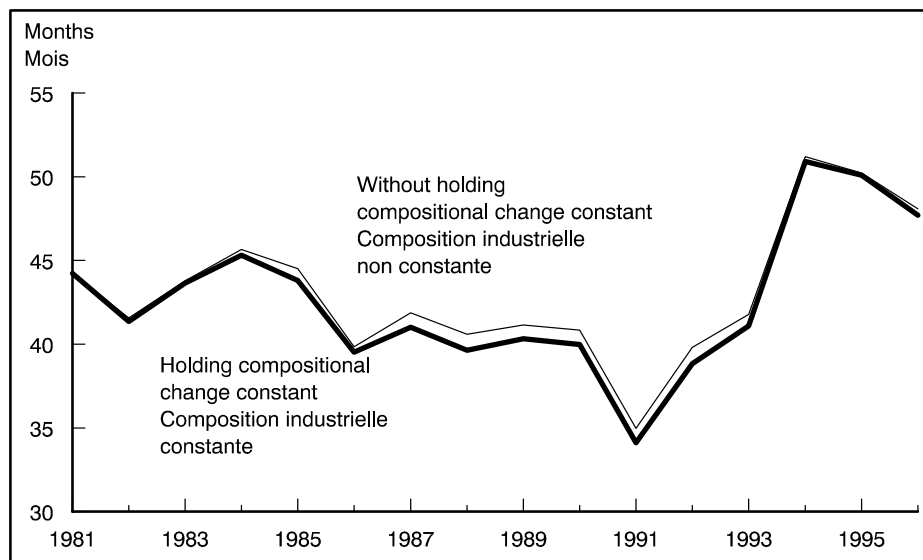
In fact, these series are virtually identical, which suggests that a shift toward more services sector employment has not affected job duration in the aggregate (see Chart 3). The fact that the shift toward more employment in the low-duration consumer services sector has not had an impact on aggregate job stability requires some explanation. While more workers are in the low duration consumer services industry, this impact is reduced by rising job duration in this industry. Furthermore, aggregate job stability has been supported by the shift in employment towards high duration sectors such as business and public services and away from the low duration primary and construction sectors.

durée générale exempte de toute variation causée par les changements de composition industrielle. Si cette variable est supérieure à la durée générale réelle, on pourra dire que les changements de composition entre industries exercent des pressions à la baisse sur la stabilité des emplois au Canada.

En fait, ces séries sont pour ainsi dire identiques, d'où l'impression que l'infléchissement de l'emploi en faveur du secteur tertiaire n'a pas changé la durée des emplois dans l'ensemble (voir le graphique 3). Le fait que la multiplication des emplois de peu de durée dans les services de consommation n'ait pas influé sur la stabilité générale des emplois demande une explication. Alors que davantage de travailleurs oeuvrent dans les industries des services de consommation à faible durée, cet impact est réduit par l'élévation de la durée de l'emploi dans cette industrie. De plus, la stabilité de l'emploi agrégé était maintenue par le déplacement de l'emploi vers les secteurs à durée élevée comme les services publics et les services aux entreprises au détriment des secteurs à faible durée comme la construction et le secteur primaire.

Chart 3. Average duration of a new job, 1981-1996, holding industrial composition constant

Graphique 3. Durée moyenne d'un nouvel emploi, 1981-1996, pour une composition industrielle constante

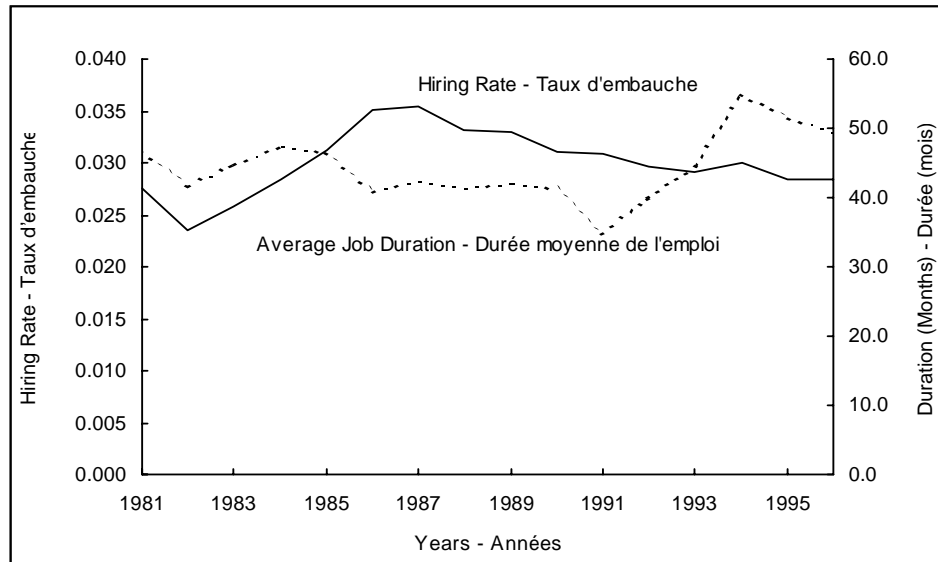


So if job stability is not declining, then why so much concern? Picot and Lin (1997) suggest that workers are not responding to an actual drop in job stability, but instead to an increase in the cost of losing one's job. This cost is partly manifested in an increased difficulty in finding a new job. Chart 4 shows the average job duration and hiring rate for 1981 to 1996. Although job duration has risen remarkably since 1991, hiring rates have been on a steady decline since 1987. Comparing the recovery period of the 1980s

Si la stabilité de l'emploi ne chute pas, pourquoi alors s'inquiète-t-on autant? Picot et Lin (1997) indiquent que les travailleurs ne réagissent pas à une «déstabilisation réelle» des emplois, mais plutôt à une majoration du coût de la perte d'un emploi. Ce coût se manifeste en partie par la difficulté croissante de trouver un nouvel emploi. Au graphique 4, nous présentons la durée moyenne des emplois et le taux d'embauche de 1981 à 1996. Bien que la durée des emplois se soit remarquablement accrue depuis 1991, les taux d'embauche baissent constamment depuis

Chart 4. Average duration of a new job and hiring rate,* all industries, 1981-1996

Graphique 4. Durée moyenne d'un nouvel emploi et taux d'embauche*, ensemble des industries, 1981-1996



* The average duration of a new job measures the average time a person just beginning a spell of employment with a new employer can expect to remain with that employer, computed using the method described in Heisz (1996b). The hiring rate measures the fraction of employed workers just beginning a spell of employment with a new employer each month, and excludes the self employed, students and returning students.

Source: Authors' computations based on Labour Force Survey data.

* La durée moyenne d'un nouvel emploi mesure la période moyenne prévue durant laquelle une personne qui vient d'obtenir un poste avec un nouvel employeur peut s'attendre à rester en fonction chez cet employeur. Calculée selon la méthode décrite dans Heisz (1996b). Le taux d'embauche mesure la proportion des travailleurs employés qui viennent de commencer une période d'emploi chez un nouvel employeur chaque mois. Sont exclus les travailleurs autonomes, les étudiants et les étudiants poursuivant leurs études.

Source : Calculs des auteurs fondés sur les données de l'Enquête sur la population active.

with that of the 1990s, we see that employment gains following the 1981-82 recession were driven by a rising hiring rate, but employment gains following the 1990-92 recession were driven by rising average job duration. This suggests that the Canadian labour market is experiencing a shift from one where short job tenure and high turnover were the norm to one where longer job tenure and lower turnover is the norm. This phenomenon is happening across all industries.

Why is job duration on the rise?

Job duration represents the equilibrium outcome of decisions made jointly by the employee (whether to quit) and the employer (whether to continue offering employment). One can argue that these two decisions are motivated by the same factors. For example, workers will be more prone to quit when employment opportunities outside their current workplace(s) are plentiful, such as when the economy is expanding. Under similar circumstances, employers will be less prone to lay off workers. An increase in job stability due to a drop in

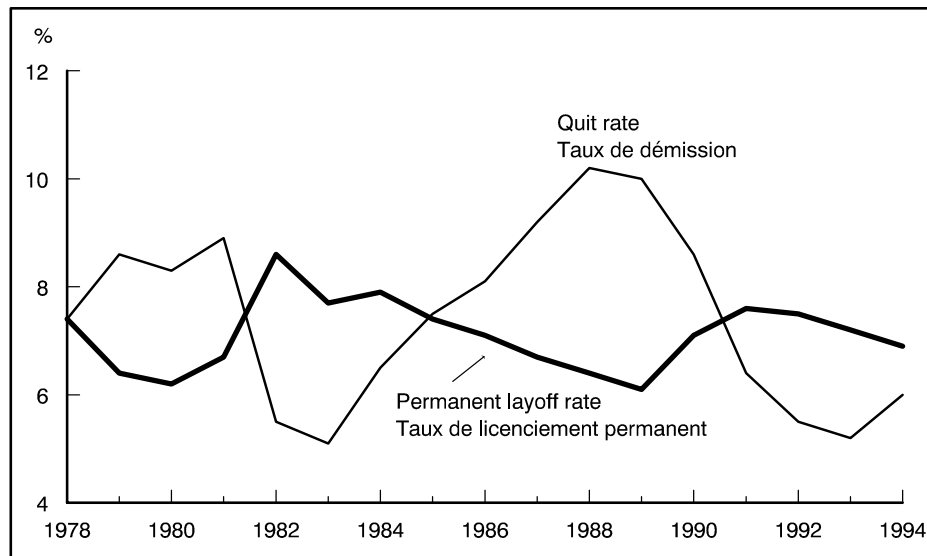
1987. Si nous comparons la période de reprise des années 1980 à celle des années 1990, nous constatons que la progression de l'emploi qui a suivi la récession de 1981-1982 a reposé sur une hausse du taux d'embauche et celle qui a suivi la récession de 1990-1992, sur une hausse de la durée moyenne des emplois. Cela semble indiquer que le marché du travail canadien passe actuellement d'une situation de grande rotation d'emplois de peu de durée à une situation de rotation moindre d'emplois plus durables, phénomène commun à toutes les industries canadiennes.

Pourquoi les emplois durent-ils plus longtemps?

La durée des emplois est le «résultat d'équilibre» de décisions prises conjointement par le salarié (qui décide de quitter ou non) et l'employeur (qui décide de garder le salarié ou non). On peut soutenir que ces deux décisions sont modifiées par les mêmes facteurs. Ainsi, les travailleurs seront plus enclins à quitter si les possibilités d'emploi sont abondantes à l'extérieur, en période d'expansion économique par exemple. Dans ces circonstances, les employeurs auront moins tendance pour leur part à licencier des travailleurs. Un gain de stabilité des emplois est un signe économique favorable, s'il y a une baisse du taux de licenciement

Chart 5. Permanent layoff and quit rates, all industries, 1978-1994

Graphique 5. Taux de licenciement permanent et de démission, ensemble des industries, 1978-1994



permanent layoffs signals good economic times, whereas a rise in job stability due to a decline in quits reflects a lack of opportunity for workers (later, we present a more thorough set of reasons why quit rates might decline).

Chart 5 shows the permanent layoff and quit rates over the period 1978 to 1994 for all industries. The quit rate varied more dramatically: it dropped sharply in 1982-83 and 1991-93 when opportunities for workers to change jobs were scarce, and it rose sharply during the recovery and boom of the 1980s when opportunities improved.

However, quit rates in 1994 (two years after the end of recession) remained at comparatively low levels. From 1983 to 1984, the first two full years following the recession of 1981-82, the quit rate rose from 5.1% to 6.5% (+27%) and rose each year thereafter through 1988. In contrast, from 1993 to 1994 the quit rate rose from 5.2% to 6.0% (+15%). Looking at the hiring rate for 1995, there is reason to believe that this low quit rate persisted. Because many new hires are intended to replace workers who quit, the hiring rate tends to be highly correlated with the quit rate (Chart 6). Both the quit rate and the hiring rate rose between 1993 and 1994, but the hiring rate dropped in 1995, suggesting that the quit rate also remained low in that year.

Permanent layoff rates are also low in the 1990s recovery. In 1983 and 1984, the permanent layoff rates were 7.7% and 7.9% respectively. In contrast, the permanent layoff rates in 1993 and 1994 were 7.2 and 6.9%.

permanent et il dénote de piètres perspectives d'emploi, s'il y a baisse du taux de démission (plus loin, nous énumérerons plus en détail les raisons pour lesquelles les taux de démission peuvent baisser).

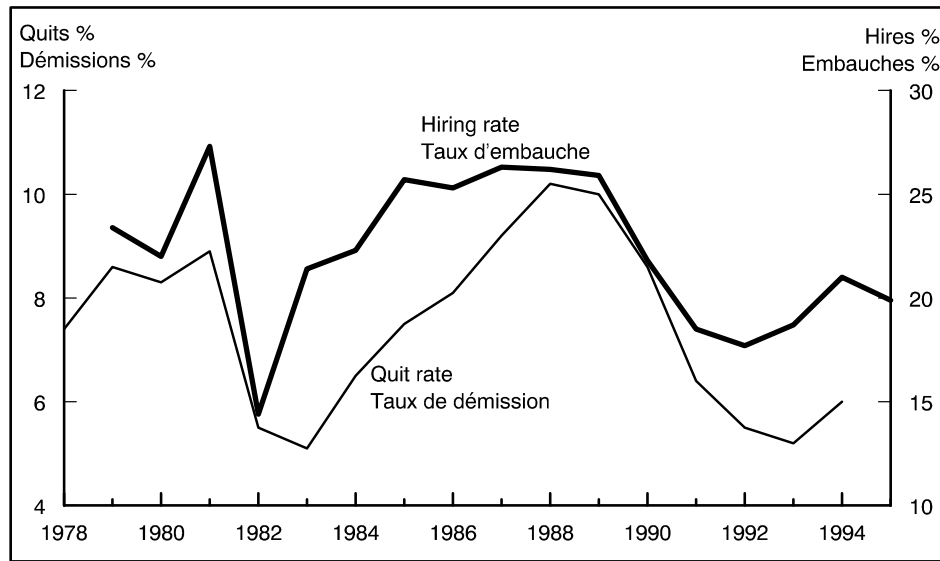
Le graphique 5 indique les taux de licenciement permanent et de démission pour la période 1978-1994 dans l'ensemble des industries. Le taux de démission a accusé des variations plus considérables: il a fortement diminué en 1982-1983 et 1991-1993, où les travailleurs avaient de rares possibilités de changer d'emploi, et largement augmenté dans les périodes de reprise et d'expansion des années 1980 où ces perspectives se sont améliorées.

Toutefois, les taux de démission demeuraient en 1994 (soit deux ans après la récession) à des niveaux relativement bas. De 1983 à 1984 (les deux années complètes qui ont suivi la récession de 1981-1982), ce même taux a monté de 5,1 % à 6,5 % (+27 %) et chaque année par la suite jusqu'en 1988. Par comparaison, il s'est élevé de 5,2 % à 6,0 % (+15 %) de 1993 à 1994. Si on considère le taux d'embauche de 1995, il y a lieu de croire que ce faible taux de démission a persisté. Comme de nombreuses embauches visent à remplacer des démissionnaires, le taux d'embauche est généralement en corrélation étroite avec le taux de démission (graphique 6). Les deux se sont accrus de 1993 à 1994, mais le premier a fléchi en 1995, d'où l'impression que le second est aussi demeuré bas cette année-là.

Le taux de licenciement permanent est également faible dans la reprise des années 1990. En 1983 et 1984, il s'est respectivement établi à 7,7 % et 7,9 %, comparativement à 7,2 % et 6,9 % en 1993 et 1994.

Chart 6. Quit rates and hiring rates, all industries, 1978-1995

Graphique 6. Taux de démission et d'embauche, ensemble des industries, 1978-1995



These low permanent layoff and quit rates have raised job stability in the 1990s. Comparing 1983-84 with 1993-94, permanent layoff rates dropped 9.6% and quit rates dropped 3.3%. Charts 7 and 8 show the percent change in the permanent layoff and quit rates for each industry.

Cette combinaison de faibles taux de licenciement permanent et de démission a accru la stabilité de l'emploi dans les années 1990. Si on compare la période 1983-1984 à la période 1993-1994, on constate que le taux de licenciement permanent a baissé de 9,6 % et le taux de démission, de 3,3 %. Les graphiques 7 et 8 indiquent les variations en pourcentage de ces taux dans les diverses industries.

Among those industries with large increases in job stability — manufacturing, business services and consumer services — different factors underlie these gains. For

Parmi les industries où les emplois ont largement gagné en stabilité — fabrication, services aux entreprises et services de consommation — des facteurs différents ont joué. Dans la

Chart 7. Change in permanent layoff rates, by industry, 1983-84 to 1993-94

Graphique 7. Évolution des taux de licenciement permanent par industrie, 1983-1984 à 1993-1994

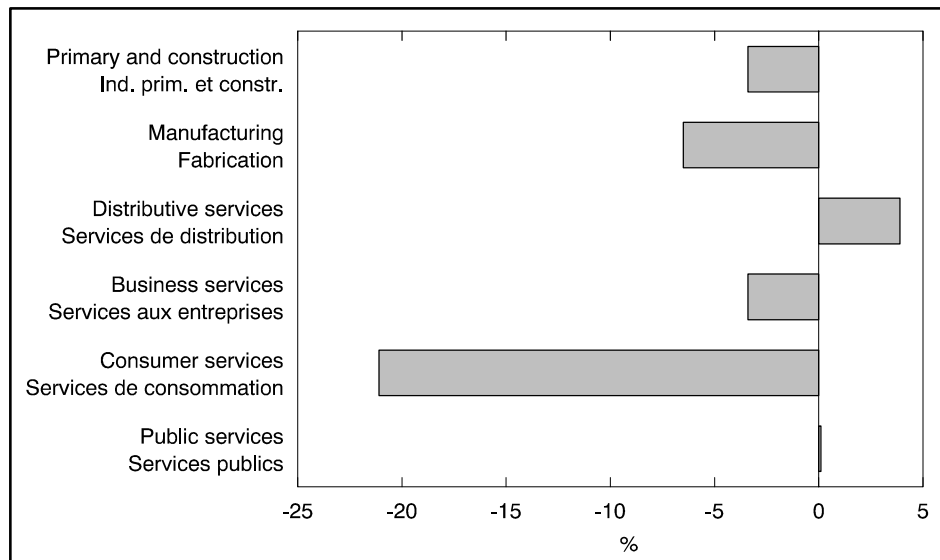
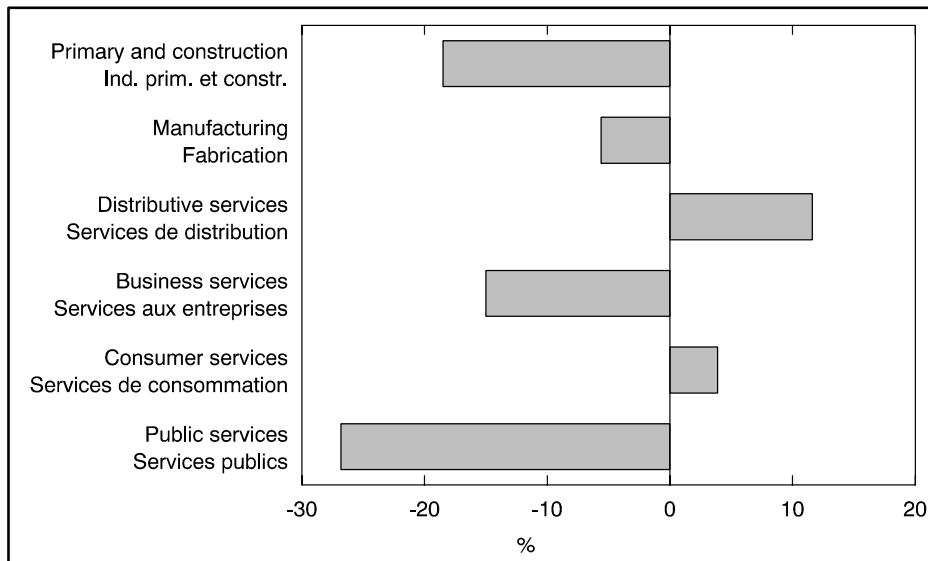


Chart 8. Change in quit rates, by industry, 1983-84 to 1993-94

Graphique 8. Évolution des taux de démission par industrie, 1983-1984 à 1993-1994



manufacturing, heightened job stability stems equally from drops in the permanent layoff and quit rates. For that industry, the permanent layoff rate in 1993-94 was down 6.5% while the quit rate dropped 5.6%. In business services, the rise in job stability was driven by a 15% drop in the quit rate. Between 1983 and 1984 the quit rate in this industry was 7.0% and had fallen to 5.9% in 1993-94. The permanent layoff rate declined as well, but to a lesser degree. In contrast to business services, job stability in consumer services rose, driven by a lower permanent layoff rate as the quit rate remained unchanged. Between the two recovery periods, the permanent layoff rate dropped from 7.5% to 5.9% in the consumer services industry.

Even though job stability in public services showed no substantial gain, the quit rate for that industry posted a large percentage drop, although the absolute decline was small (from 2.6% to 1.9%) between the post-recession periods.

Peeling the onion of job duration

Understanding the forces that drive job duration is, in practice, like peeling an onion: after explaining why job duration is presently so high, we are left wondering why quit rates and permanent layoff rates are so low. Some possible explanations include:

Changing demographics: This shift toward longer job duration could simply reflect changes in the demographic composition of employment. It is well known that the

fabrication, la diminution du taux de licenciement permanent a eu autant de poids que celle du taux de démission : le premier a décré de 6,5 % et le second, de 5,6 %. Dans les services aux entreprises, la stabilité a augmenté à cause d'une baisse de 15 % du taux de démission. En 1983-1984, ce dernier s'établissait à 7,0 % dans ce secteur et devait tomber à 5,9 % en 1993-1994. Le taux de licenciement permanent a aussi fléchi, mais moins. Contrairement à ce qui s'est passé dans les services aux entreprises, les emplois ont gagné en stabilité dans les services de consommation à la suite d'une diminution du taux de licenciement permanent, puisque le taux de démission n'a pas bougé. Entre les deux périodes de reprise, le taux de licenciement permanent est tombé de 7,5 % à 5,9 % dans cette dernière industrie.

Bien que la stabilité de l'emploi n'ait pas nettement augmenté dans les services publics, le taux de démission y a chuté en pourcentage, mais la baisse est modeste en valeur absolue. Le taux a en effet régressé de 2,6 % à 1,9 % entre les deux périodes de reprise.

Aller au coeur de la question de la durée des emplois

Comprendre les forces qui déterminent la durée des emplois, c'est un peu dans la pratique comme peler un oignon : après avoir expliqué pourquoi les emplois durent autant aujourd'hui, nous nous demanderons encore pourquoi les taux de démission et de licenciement permanent sont si bas. Voici des explications possibles :

Évolution démographique : Cet accroissement de la durée des emplois pourrait simplement tenir à une évolution de la composition démographique de l'emploi. On sait bien que la

workforce has changed in two important ways over the period we studied – a shift toward older workers and toward higher-educated workers. It has been well-established that older workers change jobs less often because they may have already found a good match. It may also be that highly-educated workers are able to attract better job offers, and so have more stable employment.³ However, demographic change has occurred slowly over the past decades, whereas the rise in job stability seemed to occur immediately after the 1990-92 recession.

Changes in policy regimes: Changes in the institutional environment may also have affected job stability. A case could be made that the recently changed Employment Insurance (formerly Unemployment Insurance) system, which disqualifies workers with “unjustified separations”, has effectively improved job duration and reduced the need for replacement hiring.⁴ Lin (1997) noted that quit rates declined sharply in the 1990s and that these institutional disincentives to quitters may have contributed. Up to now, studies on the impact of these changes to the EI system on quits have been inconclusive (Jones 1995). However, this explanation has appeal because the timing of the change corresponds with the rise in job stability.

Changing workplace environment: Changes in workplace management may have boosted job stability. Marsden (1996) discusses the employment policy implications of new management systems such as TQM and “lean production”, which emphasise high performance and functional flexibility, and notes that these systems place a premium on job stability. However, Marsden also recognizes that the offer of long-term stability may be restricted to a core of key workers whose jobs demand it. He suggests that this may be transferring more insecurity to a periphery of other employees or supplier firms, in effect *lowering* aggregate job stability. Furthermore, it is not known how broad an acceptance these practises have attained.

³ Additional analysis on our part has shown that, holding age, firm size and province constant, the probability of permanently separating from a job declined from 10% to 5% between 1983-86 and 1993. This suggests that at least some of what we are seeing is caused by the changing demographic composition of the workforce.

⁴ Among the changes to the UI system affecting quitters, the penalty period increased from 1-6 weeks to 7-12 weeks and the benefit rate dropped to 50% in 1990. Since 1993, quitters without a “justifiable reason” (e.g. fired for misconduct or refused to accept other employment) are ineligible for UI benefits.

population active a changé relativement à deux aspects importants pendant la période étudiée, soit par la multiplication des travailleurs plus âgés et l'augmentation des travailleurs plus instruits. C'est un fait bien connu que les travailleurs âgés changent moins souvent d'emploi parce qu'ils sont probablement plus satisfaits sur ce plan. Il se peut aussi que les travailleurs très instruits s'attirent de meilleures offres d'emploi, d'où une plus grande stabilité de l'emploi³. Toutefois, l'évolution démographique a été lente ces dernières décennies, alors que les emplois semblent avoir immédiatement gagné en stabilité après la récession de 1990-1992.

Évolution des politiques : L'évolution du cadre institutionnel pourrait également avoir influé sur la stabilité des emplois. On pourrait faire valoir que les modifications récentes au régime d'assurance-emploi (auparavant appelé régime d'assurance-chômage), qui disqualifient les travailleurs en cessation injustifiée, ont eu pour effet d'accroître la durée des emplois et de diminuer la nécessité d'embaucher des remplaçants⁴. Lin (1997) a fait observer que les taux de démission ont accusé une forte baisse dans les années 1990 et que ces éléments institutionnels de désincitation à la démission pourraient avoir joué un rôle. Jusqu'à présent, les études consacrées à l'incidence sur les démissions de ces modifications au régime d'assurance-emploi sont peu concluantes (Jones, 1995), mais l'explication séduit puisque la période de révision coïncide avec celle de la montée de la stabilité de l'emploi.

Évolution du milieu de travail : L'évolution de la gestion du milieu de travail pourrait avoir amplifié la stabilité des emplois. Marsden (1996) examine les conséquences sur le plan des politiques d'emploi de l'adoption de nouveaux régimes de gestion comme ceux de la GQT (gestion de la qualité totale) et de la rationalisation de la production, où on met l'accent sur les rendements élevés et la souplesse fonctionnelle. Il signale que ces régimes accordent une place de choix à la stabilité des emplois. Toutefois, ce même auteur reconnaît que l'offre d'une stabilité à long terme peut se limiter à un noyau de travailleurs clés dont l'emploi demande une telle stabilité. Pour lui, cela a peut-être causé plus d'insécurité dans les groupes périphériques d'autres travailleurs de l'entreprise ou des travailleurs de fournisseurs, ce qui a eu en réalité pour effet de diminuer la stabilité générale des emplois. On ignore en outre à quel point ces pratiques se sont généralisées.

³ Nous avons effectué un complément d'analyse indiquant que, si on tient constantes les variables de l'âge, de la taille des entreprises et des provinces, il est possible de constater que les probabilités de cessation définitive d'emploi ont diminué de 10 % à 5 % de 1983-1986 à 1993. Il semblerait ainsi que la situation que nous observons s'explique, du moins en partie, par l'évolution de la composition démographique de la population active.

⁴ Entre autres modifications du régime d'assurance-emploi qui touchent les démissionnaires, on a porté le délai de carence de 1-6 semaines à 7-12 semaines et abaissé de moitié le taux de prestation en 1990. Depuis 1993, les travailleurs qui démissionnent sans justification (ayant été congédiés pour inconduite ou ayant refusé d'accepter un nouvel emploi) sont inadmissibles aux prestations d'assurance-emploi.

Slower economic growth: The 1993-96 recovery period was characterised by slower growth and higher unemployment rates compared with the 1983-86 recovery period. Low hiring in the 1990s might be motivated by employers' fear that, in the event of another shock to demand, they will experience greater difficulty than their competitors in adjusting their employment. Accordingly, they prefer to concentrate effort on their existing workforce within the firm, which leads to longer tenure. Stagnant labour demand results and is reflected in the hiring rate. The help-wanted index, another indicator of hiring, shows the same pattern (Chart 9). On top of this change in hiring, lacklustre labour demand may have led to a situation where workers, perceiving that job opportunities are scarce or that their skills are insufficient to land a new job, may be reticent to leave their jobs. This raises job duration, and reduces the need to hire replacements. This explanation fits particularly well for industries with significant restructuring in the 1990s, such as business and public services.

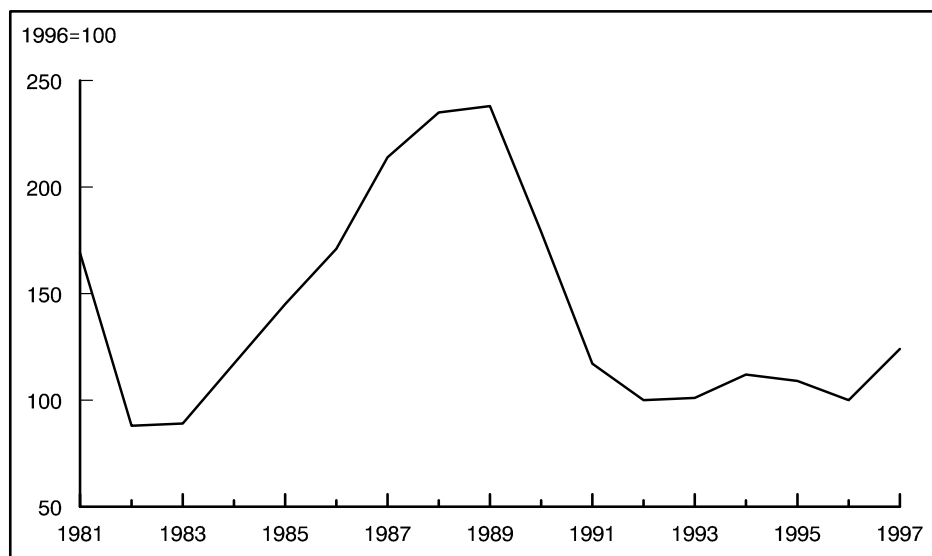
Although increases in job duration may be desirable for many workers, some of the potential causes of this change reflect changes in the economy that are less benign. For instance, it may be that an increase in job insecurity or a tightening of policy regimes has decreased mobility in the labour market, leading to a situation where workers will choose to remain longer in poor job matches. Accordingly, improvements in job duration may not necessarily be a positive development for all workers.

Ralentissement de la croissance économique : La période de reprise 1993-1996 s'est caractérisée par une croissance plus lente et des taux de chômage plus élevés que dans la période correspondante 1983-1986. Si les employeurs embauchent peu ou cours des années 1990, c'est peut-être qu'ils craignent que, en cas d'un autre choc du côté de la demande, ils n'aient plus de difficulté que leurs concurrents à rajuster leurs niveaux d'emploi. C'est pourquoi ils préfèrent se concentrer sur le personnel en place dans l'entreprise, d'où l'allongement des périodes d'emploi. Il en résulte un marasme au niveau de la demande de travail que reflètent les taux d'embauche. L'indice de l'offre d'emploi, autre indicateur de l'embauche, présente les mêmes tendances (graphique 9). En plus de ce changement dans l'embauche, une demande de main-d'œuvre qui manquait de vigueur pourrait avoir engendré une situation où les travailleurs pourraient hésiter à quitter leur travail, croyant que les possibilités d'emploi sont rares ou qu'ils ne sont pas assez compétents pour trouver du travail ailleurs. Ceci augmente la durée de l'emploi et réduit le besoin d'embaucher pour faire face aux démissions. Cette explication correspond bien aux industries ayant vécu une restructuration dans les années 1990 comme les services publics et les services aux entreprises.

Bien que l'augmentation de la durée des emplois soit souhaitable pour bien des travailleurs, certaines des causes possibles de cette évolution traduisent des changements économiques moins bénins. Ainsi, il se pourrait que la plus grande insécurité liée aux emplois ou l'adoption de politiques plus rigides aient diminué la mobilité sur le marché du travail, ce qui amène les travailleurs à décider de demeurer plus longtemps dans des emplois qui ne leur conviennent guère. Voilà qui montre que l'allongement des périodes d'emploi n'est pas nécessairement un phénomène positif pour tous les travailleurs.

Chart 9. Help-wanted index

Graphique 9. Indice de l'offre d'emploi



References

Diebold, Francis X., David Neumark and Daniel Polsky (1994). "Job Stability in the United States." National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 4859.

Economic Council Of Canada (1991). "Employment in the Service Economy." Minister of Supply and Services Canada.

Farber, Henry S. (1995). "Are Lifetime Jobs Disappearing? Job Duration in the United States: 1973-1993." National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 5014.

Green, David A. and W. Craig Riddell (1996). "Job Duration in Canada: Is Long Term Employment Declining?" University of British Columbia, Centre For Research on Economics and Social Policy, Discussion Paper DP-40.

Heisz, Andrew (1996a). "Changes in Job Tenure in Canada." *Canadian Economic Observer*. Statistics Canada Catalogue No. 11-010. (January), pp. 3.1-3.9.

Heisz, Andrew (1996b). "Changes in Job Tenure and Job Stability in Canada." Analytical Studies Branch Research Paper No. 95, Statistics Canada.

Heisz, Andrew and Sylvain Côté (1998). "What Factors Underlie the Robust Job Stability of the 1990s?" Analytical Studies Branch Working Paper, Statistics Canada. Forthcoming.

Jones, S.R.G. (1995) Effects of Benefit Rate Reduction and Changes in Entitlement (Bill C-113) on Unemployment, Job Search Behaviour and New Job Quality. Human Resources Development Canada: UI and the Labour Market.

Lin, Z. (1998) "Unemployment and Employment Insurance: Recent Trends and Policy Changes", *Canadian Tax Journal*, vol. 46, No. 1. pp. 58-76.

Marsden, D. (1996), "Employment Policy Implications of New Management Systems." *Review of Labour Economics and Industrial Relations*, Vol. 10, No. 1, Spring. Oxford: Blackwell Publishings.

OECD, *Employment Outlook*, Paris, July 1997.

Picot, Garnett and Zhengxi Lin (1997). "Are Canadians More Likely to Lose Their Jobs in the 1990s?" Analytical Studies Branch Research Paper No. 96, Statistics Canada.

Schellenberg, Grant and C. Clark (1996), "Temporary Employment in Canada: Profile, Patterns, and Policy Considerations." Canadian Council on Social Development, Social Research Series.

Références

Diebold, Francis X., David Neumark et Daniel Polsky (1994). «Job Stability in the United States». National Bureau of Economic Research, document de travail n° 4859.

Conseil économique du Canada (1991). «Tertiarisation et polarisation de l'emploi : un rapport de recherche». Ministre des approvisionnements et services.

Farber, Henry S. (1995). «Are Lifetime Jobs Disappearing? Job Duration in the United States: 1973-1993». National Bureau of Economic Research, document de travail n° 5014.

Green, David A., et W. Craig Riddell (1996). «Job Duration in Canada: Is Long Term Employment Declining?». Université de Colombie-Britannique, Centre For Research on Economics and Social Policy, document de travail DP-40.

Heisz, Andrew (1996a). «Changements de la durée des emplois au Canada». *L'Observateur économique canadien*, publication n° 11-010 au catalogue, janvier, p. 3.1-3.9.

Heisz, Andrew (1996b). «Évolution de la durée et de la stabilité de l'emploi au Canada». Document de recherche n° 95 de la Direction des études analytiques, Statistique Canada.

Heisz, Andrew et Sylvain Côté (1998). "What Factors Underlie the Robust Job Stability of the 1990s?" Document de recherche de la Direction des études analytiques, Statistique Canada.

Jones, S.R.G. (1995). Répercussions de la réduction du taux des prestations et des changements apportés aux conditions d'admissibilité (Projet de loi C-113) sur le chômage, la recherche d'emploi et la qualité du nouvel emploi. Développement des ressources humaines Canada : Assurance-chômage et le marché du travail.

Lin, Z. (1998). «L'assurance-emploi au Canada : tendances récentes et réorientations». *Canadian Tax Journal*, Vol. 46, No. 1. pp. 58-76.

Marsden, D. (1996). «Employment Policy Implications of New Management Systems». *Review of Labour Economics and Industrial Relations*, vol. 10, n° 1, printemps. Oxford : Blackwell Publishings.

OCDE. *Perspectives de l'emploi*, Paris, juillet 1997.

Picot, Garnett, et Zhengxi Lin (1997). «Les Canadiens sont-ils plus susceptibles de perdre leur emploi au cours des années 1990?» Document de recherche de la Direction des études analytiques, n° 96, Statistique Canada.

Schellenberg, Grant, et C. Clark (1996), «Temporary Employment in Canada: Profile, Patterns, and Policy Considerations». Conseil canadien de développement social, Social Research Series.

Table 1. Job stability statistics by industry

Tableau 1. Statistiques sur la stabilité des emplois par industrie

	Years — Années																				
	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Average complete duration of a new job (months) – Durée complète moyenne d'un nouvel emploi (mois)¹																					
Primary & construction – Industrie primaire et construction						24.1	14.3	17.3	23.0	27.3	21.0	24.9	23.8	24.8	23.7	13.2	15.3	20.3	24.9	25.6	22.8
Manufacturing – Fabrication						55.4	36.3	43.3	61.0	51.6	46.5	51.9	48.9	49.8	37.0	28.8	37.0	44.7	66.1	72.2	67.0
Distributive services – Services de distribution						47.7	51.2	65.5	59.9	60.6	68.0	46.3	46.9	54.2	55.5	42.3	55.4	55.7	63.0	63.8	58.3
Business services – Services aux entreprises						45.6	45.3	48.8	50.0	46.3	49.7	57.0	49.7	48.3	50.9	53.3	47.6	56.8	57.9	74.0	47.3
Consumer services – Services de consommation						33.3	32.0	35.4	32.5	34.2	26.5	25.7	27.3	29.2	32.1	27.5	33.4	33.6	37.0	36.9	40.1
Public services – Services publics						75.9	91.3	76.2	69.0	62.2	55.1	65.5	62.3	56.9	62.1	62.1	65.1	58.5	82.1	58.2	66.8
Total						47.0	45.1	47.7	49.2	47.0	44.5	45.2	43.2	43.9	43.5	37.9	42.3	44.9	55.2	55.1	50.4
Hiring rate (fraction of jobs started in current month) – Taux d'embauche (proportion des nouveaux emplois pendant le mois)¹																					
Primary & construction – Industrie primaire et constr.	0.060	0.059	0.052	0.057	0.056	0.057	0.057	0.063	0.065	0.066	0.078	0.076	0.071	0.068	0.067	0.077	0.075	0.074	0.076	0.069	0.070
Manufacturing – Fabrication	0.025	0.023	0.020	0.022	0.020	0.020	0.017	0.021	0.023	0.024	0.027	0.029	0.025	0.026	0.024	0.025	0.025	0.023	0.025	0.024	0.023
Distributive services – Services de distribution	0.025	0.024	0.019	0.019	0.018	0.020	0.016	0.017	0.020	0.022	0.025	0.027	0.025	0.024	0.023	0.022	0.021	0.022	0.021	0.021	0.021
Business services – Services aux entreprises	0.030	0.028	0.025	0.026	0.025	0.027	0.019	0.021	0.025	0.028	0.031	0.031	0.029	0.028	0.026	0.023	0.024	0.023	0.025	0.024	0.025
Consumer services – Services de consommation	0.047	0.043	0.036	0.040	0.038	0.042	0.035	0.037	0.041	0.044	0.049	0.049	0.046	0.046	0.043	0.042	0.039	0.039	0.041	0.038	0.037
Public services – Services publics	0.023	0.021	0.015	0.016	0.017	0.017	0.015	0.016	0.018	0.021	0.023	0.023	0.023	0.024	0.021	0.021	0.020	0.019	0.018	0.019	0.018
Total	0.032	0.030	0.025	0.027	0.026	0.028	0.023	0.026	0.028	0.031	0.035	0.036	0.033	0.033	0.031	0.031	0.030	0.029	0.030	0.028	0.028
Permanent layoff rates – Taux de licenciement permanent²																					
Primary & construction – Industrie primaire et construction			0.219	0.202	0.194	0.214	0.262	0.247	0.254	0.237	0.237	0.221	0.222	0.219	0.244	0.253	0.251	0.246	0.237		
Manufacturing – Fabrication			0.063	0.059	0.061	0.071	0.097	0.075	0.074	0.072	0.068	0.059	0.059	0.063	0.081	0.083	0.080	0.072	0.067		
Distributive services – Services de distribution			0.050	0.045	0.044	0.049	0.070	0.057	0.058	0.056	0.056	0.067	0.047	0.045	0.058	0.063	0.065	0.062	0.058		
Business services – Services aux entreprises			0.045	0.039	0.037	0.039	0.067	0.060	0.059	0.059	0.055	0.047	0.046	0.045	0.056	0.063	0.063	0.059	0.056		
Consumer services – Services de consommation			0.073	0.060	0.055	0.056	0.075	0.074	0.076	0.067	0.063	0.054	0.051	0.045	0.051	0.061	0.062	0.061	0.057		
Public services – Services publics			0.036	0.025	0.021	0.023	0.025	0.026	0.030	0.028	0.024	0.025	0.024	0.022	0.024	0.026	0.027	0.029	0.027		
Total			0.074	0.064	0.062	0.067	0.086	0.077	0.079	0.074	0.071	0.067	0.064	0.061	0.071	0.076	0.075	0.072	0.069		
Quit rates – Taux de démission²																					
Primary & construction – Industrie primaire et construction			0.084	0.101	0.094	0.101	0.060	0.046	0.055	0.066	0.069	0.079	0.087	0.084	0.068	0.045	0.037	0.037	0.045		
Manufacturing – Fabrication			0.083	0.099	0.088	0.092	0.045	0.046	0.064	0.075	0.085	0.100	0.113	0.108	0.081	0.054	0.047	0.047	0.057		
Distributive services – Services de distribution			0.067	0.080	0.077	0.081	0.046	0.040	0.055	0.064	0.071	0.079	0.094	0.092	0.077	0.056	0.048	0.049	0.057		
Business services – Services aux entreprises			0.081	0.092	0.094	0.099	0.066	0.062	0.078	0.086	0.089	0.100	0.108	0.105	0.090	0.069	0.060	0.056	0.062		
Consumer services – Services de consommation			0.099	0.111	0.112	0.123	0.088	0.081	0.102	0.115	0.127	0.138	0.151	0.149	0.136	0.108	0.095	0.091	0.100		
Public services – Services publics			0.035	0.036	0.037	0.039	0.025	0.024	0.029	0.033	0.030	0.036	0.039	0.038	0.035	0.026	0.022	0.019	0.020		
Total			0.074	0.086	0.083	0.089	0.055	0.051	0.065	0.075	0.081	0.092	0.102	0.100	0.086	0.064	0.055	0.052	0.060		
Hiring rate (fraction of jobs that started in current year) – Taux d'embauche (proportion des nouveaux emplois pendant l'année)²																					
Primary & construction – Industrie primaire et construction			0.368	0.360	0.397	0.282	0.374	0.354	0.393	0.380	0.409	0.382	0.381	0.339	0.309	0.301	0.320	0.339	0.319		
Manufacturing – Fabrication			0.235	0.207	0.239	0.109	0.193	0.215	0.232	0.239	0.258	0.251	0.239	0.184	0.156	0.167	0.184	0.208	0.202		
Distributive services – Services de distribution			0.184	0.164	0.218	0.090	0.155	0.176	0.202	0.198	0.244	0.219	0.235	0.194	0.155	0.156	0.157	0.192	0.191		
Business services – Services aux entreprises			0.221	0.237	0.281	0.122	0.191	0.227	0.277	0.260	0.261	0.261	0.249	0.204	0.168	0.165	0.187	0.217	0.209		
Consumer services – Services de consommation			0.289	0.266	0.335	0.185	0.273	0.292	0.326	0.326	0.321	0.322	0.317	0.286	0.234	0.219	0.240	0.270	0.241		
Public services – Services publics			0.130	0.129	0.187	0.104	0.116	0.119	0.146	0.138	0.129	0.145	0.146	0.130	0.119	0.101	0.092	0.091	0.094		
Total			0.234	0.220	0.273	0.144	0.214	0.223	0.257	0.253	0.263	0.262	0.259	0.218	0.185	0.177	0.187	0.210	0.199		

¹ Source: Author's calculations based on Labor Force Survey data. — Basés selon les données de l'Enquête sur la population active.

² Source: Author's calculations based on Longitudinal Worker File data. — Basés selon le Fichier de données longitudinales sur la main d'œuvre.

Appendix

Annexe

The average complete duration of a new job

Our measure of the average complete duration of a new job follows from Sider (1985), Baker (1992) and Corak and Heisz (1994) who applied this methodology to the study of unemployment spells. An in-depth explanation of how to compute this statistic is given in Heisz (1996b). The central concept of this methodology is the *retention rate* which is the conditional probability that a job will continue for some specified period of time, given that it has reached a certain tenure. Denoting the amount of tenure the worker has already experienced as t , the time as c and the retention rate $R_{t,c}$, the retention rate can be derived using two consecutive surveys as

$$R_{t,c} = N_{t,c} / N_{t-1,c-1}$$

This is simply the number of respondents (N) reporting tenure of t in the present survey divided by the number of respondents reporting tenure of $t-1$ in the previous survey. $R_{t,c}$ is one minus the hazard rate, and a full set of retention rates defines a survival function. The computation of the retention rate is an application of the *synthetic cohort* approach, so named because representative individuals from the same cohort, rather than the same specific individuals are sampled for the numerator and denominator.

Given a full set of retention rates, the expected average complete job length for a group of individuals who begin their jobs at the same time is defined to be:

$$AvgLength_c = \sum_{t=1}^n \prod_{i=1}^t R_{i,c}$$

This equation is the discrete time version of the result that in continuous time the average duration of new job spells equals the integral of the survivor function. It measures the average length of time a group of workers who just begin their jobs will remain employed, assuming that they face the same economic conditions as currently prevail for the remainder of their jobs.

The average duration of new jobs is often confused with the average length of in-progress jobs - a statistic regularly reported by Statistics Canada which gives the average length of time a worker has been working for his or her employer. From the Labour Force Survey we compute the average length of in-progress jobs to be 88.9 months

Durée complète moyenne d'un nouvel emploi

Notre mesure de la durée complète moyenne d'un nouvel emploi s'inspire de Sider (1985), de Baker (1992) ainsi que de Corak et Heisz (1994) qui ont appliqué cette méthode à l'étude des périodes de chômage. Une explication détaillée de la méthode de calcul de cette statistique est présentée dans Heisz (1996b). Le concept central de cette méthode est le *taux de conservation des effectifs*, soit la probabilité conditionnelle qu'un emploi sera maintenu pour une période déterminée compte tenu que l'employé a atteint une ancienneté d'emploi donnée. Si l'on représente l'ancienneté d'emploi déjà accumulée par le travailleur par t , le temps par c et le taux de conservation des effectifs par $R_{t,c}$, on peut calculer le taux de conservation des effectifs à l'aide des données de deux enquêtes consécutives selon la formule suivante :

$$R_{t,c} = N_{t,c} / N_{t-1,c-1}$$

Il s'agit simplement du nombre de répondants (N) ayant déclaré une ancienneté d'emploi t dans le cadre de l'enquête en cours divisé par le nombre de répondants ayant déclaré une ancienneté d'emploi $t-1$ au cours de l'enquête précédente. $R_{t,c}$ équivaut à 1 moins le taux de risque, et une série complète de taux de conservation des effectifs permet de définir une fonction de survie. Le calcul du taux de conservation des effectifs est une application de la méthode de la *cohorte hypothétique*, appelée ainsi parce que des individus représentatifs issus de la même cohorte, plutôt que les mêmes individus, sont échantillonnés pour obtenir le numérateur et le dénominateur.

Considérant une série complète de taux de conservation des effectifs, on définit la durée complète moyenne prévue des emplois pour un groupe de personnes qui obtiennent un emploi au même moment par l'équation suivante :

$$AvgLength_c = \sum_{t=1}^n \prod_{i=1}^t R_{i,c}$$

Cette équation est la version en temps discret du résultat selon lequel, en temps continu, la durée moyenne des nouvelles périodes d'emploi correspond à l'intégrale de la fonction de survie. Elle mesure la durée moyenne de la période au cours de laquelle un groupe de travailleurs qui viennent d'obtenir un emploi resteront en fonction, en supposant que la situation économique de ces travailleurs se maintienne pendant toute la durée de leur emploi.

On confond souvent la durée moyenne des nouveaux emplois et la durée moyenne des emplois en cours, une statistique diffusée périodiquement par Statistique Canada qui mesure la durée moyenne de l'occupation des emplois chez l'employeur. À partir des données de l'Enquête sur la population active, nous déterminons que la durée moyenne des emplois en cours s'est

between 1981 and 1996. This statistic can be considered a biased measure of job duration for two reasons. First, it does not measure complete job lengths. The jobs sampled may last many more years, or they may end the next day, making it difficult to pinpoint the complete job length. The second reason is more subtle. An average worker will, in their career, have both short and long spells of employment. Thus, when we randomly sample workers, we are more likely to catch them when they are in the midst of a long job spell as opposed to a short spell. For this reason, the average in-progress job length is nearly twice as long as the new job statistic we use in this study.

There are other problems with the in-progress spell measure which make changes over time difficult to interpret. In cyclical downturns, workers who are laid off are often done so in a last-in first-out basis. That is, workers with low in-progress job duration are the first to lose their jobs. This makes the average length of in-progress jobs rise with the onset of recession, as the distribution becomes more heavily weighted with long jobs. The converse is true of economic recovery when the distribution of in-progress jobs fills more with short jobs. A similar bias is introduced if there are changes in participation rates. For example, the participation rate of women in the labour force rose by 12 percent for 1976 to 1996, meaning that the stock of employed females is more heavily weighted by individuals who have been in the labour force a shorter period of time. We estimate the average length of in-progress jobs to be 75.0 months for females and 100.3 months for males while in Heisz and Côté (1998) we show that the average complete job length for women is in fact longer than that for men.

établie à 88,9 mois entre 1981 et 1996. Cette statistique peut être considérée comme une mesure biaisée de la durée d'emploi pour deux raisons. Premièrement, elle ne donne pas une mesure de la durée complète de l'emploi. Les emplois échantillonnés peuvent durer bon nombre d'années encore ou prendre fin le lendemain, ce qui rend difficile la détermination de la durée complète de l'emploi. La seconde raison est plus subtile. Un travailleur moyen connaîtra, au cours de sa carrière, des périodes d'emploi de courte et de longue durée. Par conséquent, lorsque nous prélevons un échantillon aléatoire de travailleurs, nous sommes plus susceptibles de sélectionner des travailleurs qui se trouvent dans une période d'emploi de longue durée plutôt que dans une période d'emploi de courte durée. C'est pourquoi la durée moyenne des emplois en cours correspond presque au double de la durée des nouveaux emplois utilisée dans la présente étude.

La mesure de la durée des emplois en cours présente d'autres problèmes qui compliquent l'interprétation des changements dans le temps. Dans les périodes de ralentissement cyclique, les travailleurs sont souvent licenciés en fonction du principe d'ancienneté, c'est-à-dire que les employés ayant peu d'ancienneté dans l'emploi qu'ils occupent seront les premiers à être licenciés. Ce phénomène fait augmenter la durée moyenne des emplois en cours au début des récessions, les emplois de longue durée pesant davantage dans la distribution. La situation inverse se produit en période de reprise économique, lorsque les emplois caractérisés par une ancienneté de courte durée se retrouvent plus fréquemment dans la distribution des emplois en cours. Un biais similaire est introduit lorsque les taux de participation changent. Par exemple, le taux d'activité des femmes sur le marché du travail s'est accru de 12 % entre 1976 et 1996, ce qui signifie que la main-d'œuvre féminine est marquée par une proportion plus élevée de personnes qui se sont intégrées à la population active depuis moins longtemps. Nous estimons la durée moyenne des emplois en cours à 75,0 mois pour les femmes et à 100,3 mois pour les hommes, tandis que nous démontrons, dans Heisz et Côté (1998), que la durée complète moyenne des emplois est en fait supérieure pour les femmes que pour les hommes.

**Service Industry
Indicators**

**Indicateurs pour
les services**

NOW AVAILABLE
**Annual Estimates of Employment,
Earnings and Hours, 1984 - 1996**

You can now get *the historical labour market information* needed to complete your research project, accomplish long-term company planning or successfully resolve contract escalation questions.

This product will help you...

Identify, retrieve and process essential information for over 200 industry groups available at national, provincial and territorial levels. Also included are total number of employees (including estimates of those paid by the hour); average weekly and hourly earnings; average weekly hours worked and payrolls data.

This indispensable reference source is presented in two easy-to-load, **user friendly electronic formats** that makes accessing the data you need easier than ever before. With Adobe Acrobat software, you can easily view or print your own paper copy, while the ASCII file format lets you import the data to your preferred spreadsheet.

PLUS, also included in this issue is the "**Help-Wanted Index, 1981- 1996**" supplement. This index gives you reliable information on changes in the demand for labour for Canada, provinces, territories, regions and metropolitan areas. In fact, it is the only indicator of labour demand compiled by Statistics Canada on a regular basis.

"*Annual Estimates of Employment, Earnings and Hours, 1984 - 1996*" plus the "Help-Wanted Index, 1981 - 1996", a goldmine of information at your fingertips.

Order today! Diskette (catalogue # 72F0002XDE) or **Internet** version (catalogue # 72F0002XIE) for only \$120 Cdn. + GST and applicable PST or HST. **Diskette version plus paper copy** (catalogue # 10-3000XKB) for \$150 Cdn. + GST and applicable PST or HST. Prices for clients outside Canada are in US dollars and should be paid in US funds.

PF # 4007

PHONE / COMPOSEZ:



1-(800)-263-1136
1-(613)-951-4090

INTERNET:



order@statcan.ca
labour@statcan.ca

FAX TO / TÉLÉCOPIEZ AU:



1-(613)-951-4087

MAIL TO / ENVOYEZ À:



Statistics Canada,
Labour Division du travail,
Ottawa, Ontario,
Canada K1A 0T6

MAINTENANT DISPONIBLE
**Les estimations annuelles de
l'emploi, des gains et de la durée
du travail, 1984 - 1996**

Vous pouvez maintenant obtenir de *l'information historique sur le marché du travail* qui vous permettra de compléter votre projet de recherche, faire de la planification à long terme pour votre entreprise ou résoudre efficacement les questions touchant les clauses d'indexation de contrats.

Ce produit vous aidera à...

Identifier, recueillir et transformer des renseignements indispensables pour plus de 200 groupes d'industries, tant sur les plans national, provincial et territorial. On y retrouve de l'information sur le nombre total de salariés et de salariés rémunérés à l'heure; la rémunération hebdomadaire et horaire; les heures hebdomadaires moyennes travaillées ainsi que la rémunération brute.

Cette ressource est un outil de travail important. Elle est présentée dans deux **formats facile à télécharger et à utiliser** rendant l'accès aux données plus facile que jamais. À l'aide du logiciel Adobe Acrobat, vous pouvez facilement visualiser ou imprimer votre propre publication. Les fichiers ASCII vous permettent d'importer les données dans un chiffrier de votre choix.

De plus, cette édition contient le supplément de «**L'indice de l'offre d'emploi, 1981 - 1996**». Cet indice vous fournit des renseignements fiables permettant de suivre les changements sur la demande de main-d'oeuvre, au niveau du Canada, les provinces et territoires, les grandes régions provinciales et les régions métropolitaines. Il s'agit en fait du seul indicateur de la demande de main-d'oeuvre produit de façon régulière par Statistique Canada.

«*Les estimations annuelles de l'emploi, des gains et de la durée du travail, 1984 - 1996*» ainsi que «L'indice de l'offre d'emploi, 1981 - 1996», sont une mine d'or à la portée de la main.

Commandez dès aujourd'hui!

Diskette (72F0002XDF au catalogue) ou version **Internet** (72F0002XIF au catalogue) pour seulement 120 \$ Cdn. + TPS et TVQ ou TVH selon le cas. Version **diskette et papier** (10-3000XKB au catalogue) pour 150 \$ Cdn. + TPS et TVQ ou TVH selon le cas. Les prix pour les clients de l'extérieur du Canada sont en dollars américains et doivent être payés en dollars US.

PF # 4007

Communications Industries

Analytical indicators

Communications

Indicateurs analytiques

A. Communications

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Telecommunication Broadcasting (57)

Telecommunication Carriers (58)

Postal and Courier Services (56)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Telecommunication Broadcasting (481)

Telecommunication Carriers and Other Telecommunication Industries (482, 483)

Postal and Courier Service Industries (484)

A. Communications

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Diffusion des télécommunications (57)

Transmission des télécommunications (58)

Services postaux et de messagerie (56)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Diffusion des télécommunications (481)

Transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications (482, 483)

Services postaux et de messagerie (484)

Communications

Highlights — 2nd Quarter 1998

- Higher operating expenses dampened the performance of the communications group of industries this quarter. The communications sector's operating profits declined from \$1.5 billion in the first quarter to \$895 million this quarter, primarily because of an \$824 million increase in operating expenses for the telecommunication carriers industry.
- Net profits in communications remained low for the third straight quarter. Midway through 1997 net profits typically exceeded \$400 million per quarter. However, in the second quarter of 1998, they remained below \$100 million. In the final quarter of 1997 there were massive charges of \$3.3 billion booked due to a change in regulatory accounting policies concerning capital assets and depreciation rates. As a result, a net loss of \$3.0 billion was posted by the industry that quarter. Additional charges related to this regulatory change were recorded in the first quarter of 1998. Net profits this quarter were limited to only \$93 million due to a one-time charge of \$600 million in the telecommunication carriers industry.

Communications

Faits saillants — 2^e trimestre 1998

- Au deuxième trimestre, la performance du secteur des communications a été modérée par une hausse des dépenses d'exploitation. Les bénéfices d'exploitation du secteur ont diminué, de 1,5 milliard de dollars au premier trimestre à 895 millions de dollars ce trimestre-ci, en raison principalement de la hausse de 824 millions de dollars des dépenses d'exploitation du secteur de la transmission des télécommunications.
- Les profits nets du secteur demeurent faibles, et ce pour un troisième trimestre consécutif. Jusqu'au milieu de 1997, les profits nets s'étaient maintenus au-dessus des 400 millions de dollars par trimestre. Au deuxième trimestre de 1998, toutefois, les profits sont tombés sous le seuil des 100 millions de dollars. À la suite des modifications apportées aux pratiques comptables relatives aux immobilisations et aux taux d'amortissement, la somme considérable de 3,3 milliards de dollars a été portée au débit du secteur au dernier trimestre de 1997, ce qui s'est alors traduit par des pertes nettes de 3,0 milliards de dollars. Des montants additionnels ont été débités au premier trimestre de 1998, toujours en accord avec ces changements réglementaires. Les profits nets au présent trimestre ne s'élèvent qu'à 93 millions de dollars, en raison de l'inscription d'une somme unique de 600 millions de dollars au débit du secteur de la transmission des télécommunications.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑ 3.0%
Operating expenses	↑ 11.9%
Profit margin*	9.3%
Assets	↑ 1.8%
Liabilities	↑ 2.0%
Employment**	↑ 14.8%
Salaries	↓ 1.3%
GDP	↑ 1.4%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 3,0 %
Dépenses d'exploitation	↑ 11,9 %
Marge bénéficiaire*	9,3 %
Actif	↑ 1,8 %
Passif	↑ 2,0 %
Emploi**	↑ 14,8 %
Rémunération	↓ 1,3 %
PIB	↑ 1,4 %

* Pourcentage du trimestre.

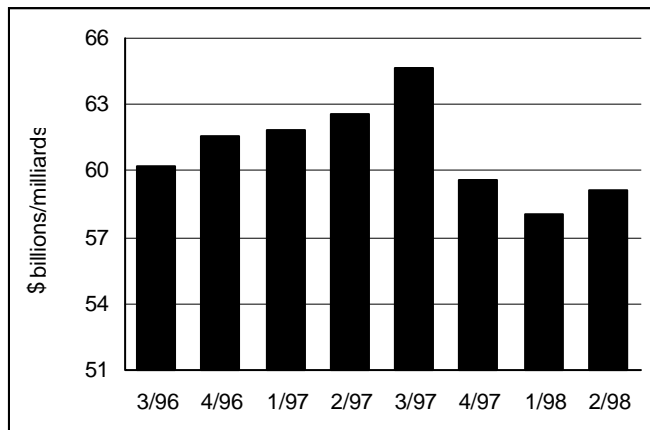
** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

- Output for the communications group of industries grew by 1.4% this quarter, more than triple the growth rate recorded for the overall economy. All of this growth, however, was due to a sharp 2.2% rise in the carriers and other telecommunications industry's GDP. Meanwhile, after strong first quarters, both the broadcasting and the postal and courier services industries saw their output levels decline slightly this quarter. Indeed, the GDP level of the postal and courier services industry still remains below that recorded in the second quarter of last year.
- Output for the entire communications group of industries was 5.7% higher this quarter than it was in the same quarter of last year. This increase in output prompted the communications sector to expand its workforce by 15% over the past year. Of the 47,000 jobs added during that time, 38,000 were full-time positions. Currently, nine in ten of the 364,000 people working in the communications sector are working full-time hours; this easily exceeds the eight in ten proportion for the overall economy.
- All three of the communications industries expanded their workforces since the second quarter of 1997. Of the 47,000 jobs added in the communications sector since then, 12,000 were accounted for by the broadcasting industry, whose workforce grew by a rapid 26% during the period. The telecommunications carriers and other telecommunications industries added another 21,000 people, while the postal and courier services industry expanded its workforce by 15,000.
- Despite higher output and employment levels over the past year, average wages and salaries for the communications sector's employees declined by nearly 1%, falling to \$36,395 per year this quarter. By comparison, average wages and salaries in the overall economy rose by 1% since the second quarter of 1997. Average remuneration levels in communications may have declined due to the 36% surge in part-time employment in the sector. Nevertheless, the average wages and salaries earned in the communications sector continue to easily exceed the average for the entire economy.
- La production dans le groupe des communications a augmenté de 1,4 % ce trimestre, ce qui est plus de trois fois supérieur au taux de croissance pour l'ensemble de l'économie. Cette augmentation est attribuable entièrement à l'accroissement marqué (2,2 %) du PIB dans le secteur de la transmission des télécommunications et autres secteurs des télécommunications. Après une solide performance au premier trimestre, la production du secteur de la diffusion et des services postaux et de messagerie a légèrement diminué au deuxième trimestre, et le PIB des services postaux et de messagerie demeure inférieur à celui enregistré au deuxième trimestre de l'an dernier.
- Malgré ce ralentissement dans certaines branches, la production pour l'ensemble du groupe des communications est en hausse de 5,7 % par rapport au deuxième trimestre de 1997. Cet accroissement de la production a incité le secteur à accroître ses effectifs, lesquels ont augmenté de 15 % par rapport à l'an dernier. Sur les 47 000 emplois créés durant cette période, 38 000 sont des emplois à temps plein. À l'heure actuelle, 90 % des 364 000 personnes qui travaillent dans le secteur des communications occupent un emploi à temps plein, une proportion qui dépasse largement la proportion pour l'ensemble de l'économie (80 %).
- Depuis le deuxième trimestre de 1997, des hausses d'effectifs ont été observées dans les trois secteurs du groupe des communications. Ainsi, sur les 47 000 emplois créés, 12 000 l'ont été dans le secteur de la diffusion, dont les effectifs ont fait un bond appréciable de 26 %. Les secteurs de la transmission des télécommunications et les autres secteurs des télécommunications affichent pour leur part des gains de 21 000 emplois, et les effectifs ont augmenté de 15 000 dans les services postaux et de messagerie.
- Malgré l'accroissement de la production et des niveaux d'emploi au cours de la dernière année, la rémunération moyenne des employés du secteur des communications a fléchi de près de 1 %, pour s'établir à 36 395 \$ au deuxième trimestre. Durant la même période, la rémunération moyenne dans l'ensemble de l'économie a augmenté de 1 %. Cette diminution de la rémunération moyenne pourrait être attribuable à la hausse de 36 % des emplois à temps partiel dans le secteur. La rémunération moyenne dans le secteur des communications continue malgré tout de dépasser largement la moyenne pour l'ensemble de l'économie.

Communications

Chart A1. Assets

Graphique A1. Actif



Communications

Chart A2. Operating revenues

Graphique A2. Recettes d'exploitation

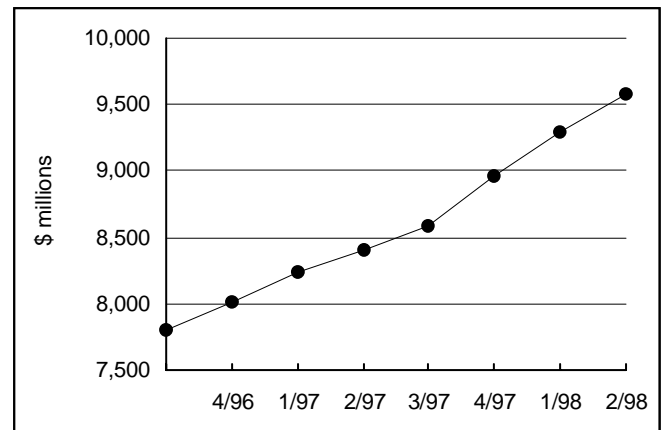


Chart A3. Operating profits

Graphique A3. Bénéfice d'exploitation

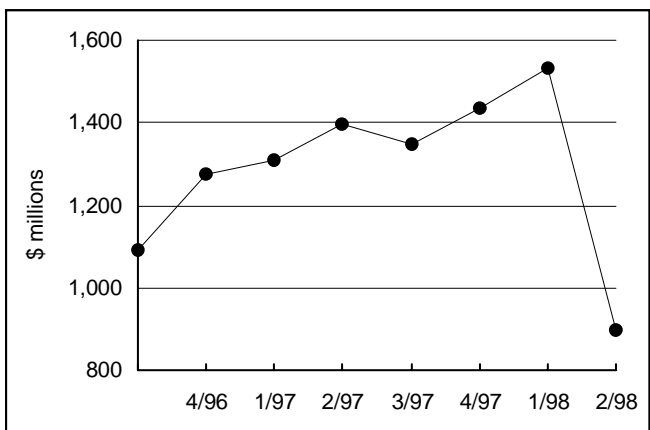


Chart A4. Employment

Graphique A4. Emploi

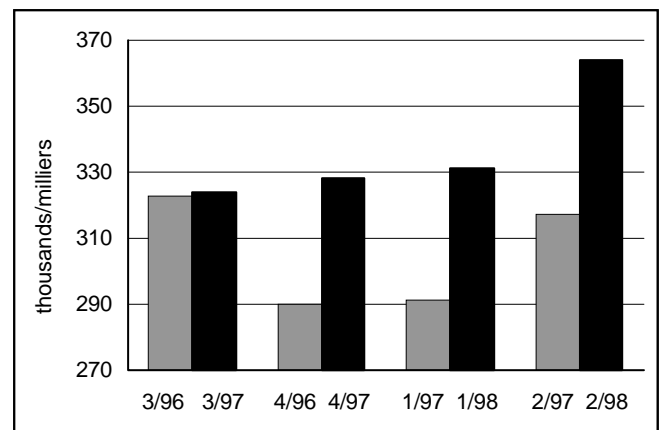


Chart A5. Average wages and salaries

Graphique A5. Rémunération et salaires

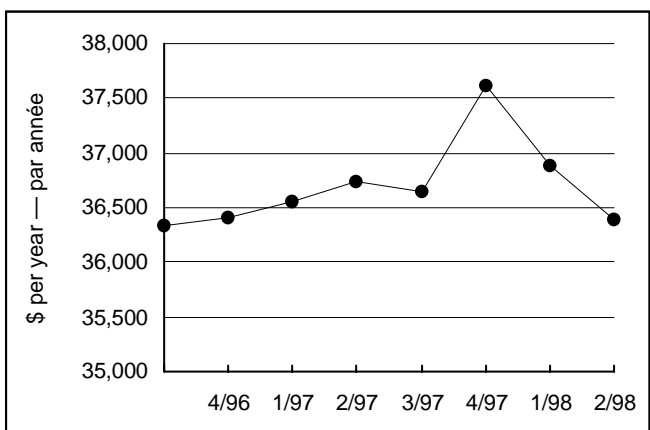
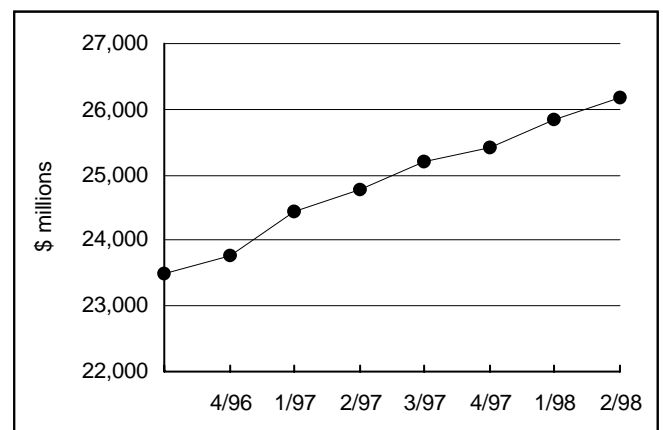


Chart A6. GDP

Graphique A6. PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table A1. Communications group of industries, financial statistics*

Tableau A1. Communications, statistiques financières*

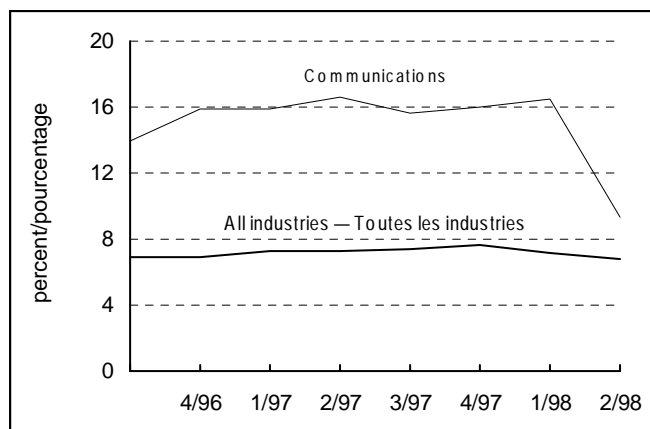
	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	7,795	8,013	8,242	8,399	8,582	8,955	9,299	9,582	Recettes d'exploitation
Operating expenses	6,704	6,740	6,932	7,001	7,235	7,521	7,766	8,687	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,091	1,273	1,310	1,398	1,347	1,434	1,533	895	Bénéfice d'exploitation
Net profit	283	537	846	416	450	-2,979	16	93	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	60,250	61,552	61,810	62,539	64,626	59,612	58,039	59,099	Actif
Liabilities	40,667	41,993	41,484	41,985	43,880	42,107	40,551	41,371	Passif
Equity	19,583	19,559	20,326	20,554	20,745	17,505	17,489	17,729	Avoir
Share capital	13,913	13,741	14,092	14,128	14,383	14,524	15,229	15,381	Capital-actions
Retained earnings	3,381	3,538	3,941	4,123	4,011	1,239	500	567	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.9	2.8	2.9	1.9	2.2	4.3	3.8	3.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5.6	0.5	2.8	1.0	3.3	4.0	3.3	11.9	Dépenses d'exploitation
Assets	0.7	2.2	0.4	1.2	3.3	-7.8	-2.6	1.8	Actif
Liabilities	1.3	3.3	-1.2	1.2	4.5	-4.0	-3.7	2.0	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.40	7.03	9.09	5.65	6.23	-19.86	3.39	4.24	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.78	10.99	16.62	8.09	8.72	-68.06	0.46	2.10	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	13.99	15.89	15.89	16.64	15.69	16.01	16.49	9.34	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.471	1.520	1.477	1.476	1.515	1.769	1.732	1.726	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.684	0.682	0.685	0.660	0.712	0.686	0.727	0.698	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.615	0.620	0.622	0.593	0.658	0.627	0.659	0.634	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

* Dampened net profits in the last three quarters arose from writedowns in the broadcasting and telecommunication carriers industries.

* Les bénéfices nets amortis aux trois derniers trimestres découlent de réductions dans les branches de la diffusion et de la transmission des télécommunications.

Chart A7. Profit margins

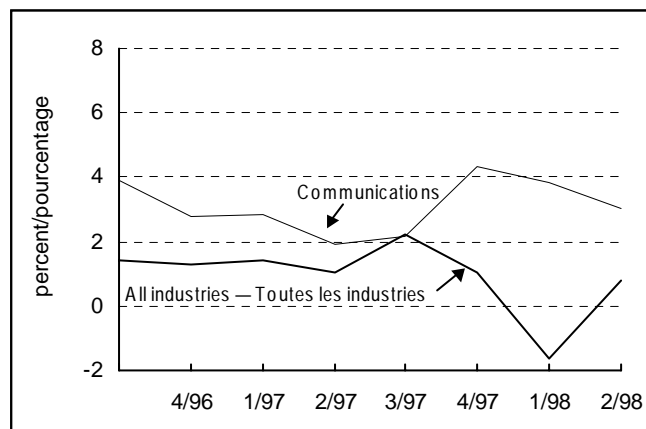
Graphique A7. Marges bénéficiaires



See definitions and concepts at the end of publication

Chart A8. Operating revenue growth rates

Graphique A8. Taux de croissance des recettes d'exploitation



Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table A2. Telecommunication broadcasting, financial statistics*

Tableau A2. Diffusion des télécommunications, statistiques financières*

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,939	2,004	2,071	2,089	2,175	2,212	2,342	2,394	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,812	1,714	1,800	1,772	1,866	1,942	2,048	2,126	Dépenses d'exploitation
Operating profit	126	290	271	317	309	270	294	268	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-43	77	454	39	49	-331	-38	-20	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	18,073	18,916	19,185	19,658	20,574	20,603	20,272	20,950	Actif
Liabilities	14,785	15,419	15,362	15,779	16,707	16,810	16,427	16,767	Passif
Equity	3,288	3,497	3,823	3,879	3,867	3,793	3,845	4,182	Avoir
Share capital	2,937	2,969	2,869	2,851	2,944	3,156	3,275	3,331	Capital-actions
Retained earnings	-638	-434	-17	48	-107	-413	-497	-503	Bénéfices non-répartis

Analytical table — Tableau analytique

Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.5	3.4	3.3	0.9	4.1	1.7	5.9	2.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8.5	-5.4	5.0	-1.6	5.3	4.1	5.5	3.8	Dépenses d'exploitation
Assets	2.1	4.7	1.4	2.5	4.7	0.1	-1.6	3.3	Actif
Liabilities	3.9	4.3	-0.4	2.7	5.9	0.6	-2.3	2.1	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.75	6.13	14.71	4.09	5.74	-2.85	3.00	2.97	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-5.28	8.77	47.39	4.06	5.37	-34.89	-3.56	-1.90	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	6.52	14.47	13.09	15.20	14.20	12.23	12.54	11.19	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	3.580	3.518	3.269	3.305	3.482	3.548	3.420	3.152	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.937	1.031	1.031	0.986	1.114	1.089	1.098	1.090	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.800	0.908	0.920	0.878	1.032	0.992	0.982	0.971	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

* Fourth quarter 1997 net profits were weakened by a major firm's \$400 million writedown.

* Les bénéfices nets du quatrième trimestre de 1997 ont été affaiblis par une réduction de 400 millions de dollars d'une grande entreprise.

Chart A9. Operating revenues

Graphique A9. Recettes d'exploitation

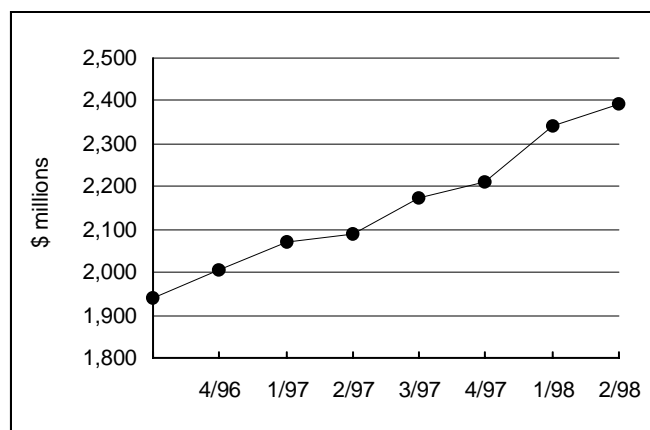
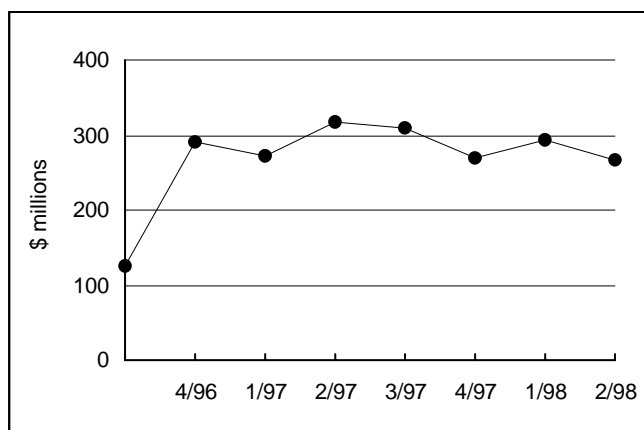


Chart A10. Operating profit

Graphique A10. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table A3. Telecommunication carriers, financial statistics*

Tableau A3. Transmission des télécommunications, statistiques financières*

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,325	5,453	5,582	5,694	5,803	6,122	6,323	6,532	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4,402	4,509	4,578	4,661	4,809	5,008	5,125	5,949	Dépenses d'exploitation
Operating profit	923	944	1,004	1,033	994	1,114	1,198	583	Bénéfice d'exploitation
Net profit	299	435	369	349	372	-2,681	25	85	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	41,547	41,954	41,928	42,148	43,279	38,184	36,928	37,252	Actif
Liabilities	25,463	26,141	25,691	25,774	26,724	24,829	23,666	24,127	Passif
Equity	16,084	15,814	16,237	16,374	16,554	13,355	13,261	13,125	Avoir
Share capital	10,838	10,622	11,072	11,126	11,287	11,217	11,801	11,895	Capital-actions
Retained earnings	3,955	3,884	3,851	3,934	3,955	1,454	776	814	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.5	2.4	2.4	2.0	1.9	5.5	3.3	3.3	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.9	2.4	1.5	1.8	3.2	4.1	2.3	16.1	Dépenses d'exploitation
Assets	0.1	1.0	-0.1	0.5	2.7	-11.8	-3.3	0.9	Actif
Liabilities	-0.1	2.7	-1.7	0.3	3.7	-7.1	-4.7	1.9	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.86	7.23	6.34	6.13	6.23	-30.42	3.11	4.50	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.44	11.02	9.11	8.53	8.98	-80.30	0.75	2.61	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	17.35	17.32	17.99	18.15	17.13	18.20	18.96	8.93	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.048	1.090	1.068	1.058	1.074	1.295	1.277	1.311	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.576	0.549	0.546	0.524	0.566	0.540	0.590	0.556	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.532	0.507	0.500	0.471	0.522	0.493	0.538	0.508	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

* Net profits were weakened in the last three quarters by writedowns arising from changed accounting practises in the industry.

* Les bénéfices nets des trois derniers trimestres ont subi le contrecoup de diverses réductions résultant de méthodes comptables modifiées au sein de la branche.

Chart A11. Operating revenues

Graphique A11. Recettes d'exploitation

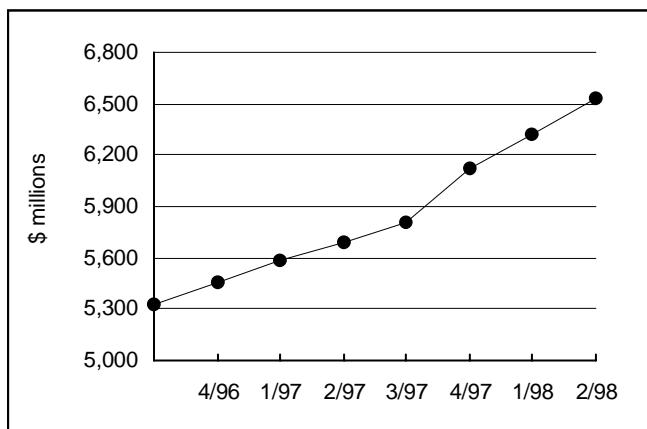
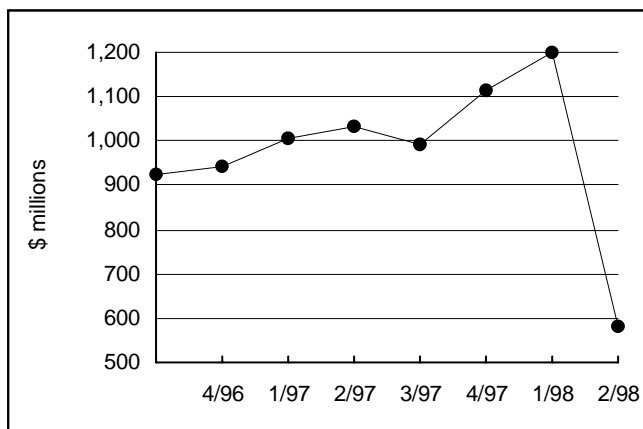


Chart A12. Operating profit

Graphique A12. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table A4. Postal and courier services, financial statistics

Tableau A4. Services postaux et de messagerie, statistiques financières

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									
Operating revenues	531	556	589	616	604	620	634	656	Recettes d'exploitation
Operating expenses	491	517	554	569	559	570	593	611	Dépenses d'exploitation
Operating profit	41	39	35	47	45	50	41	45	Bénéfice d'exploitation
Net profit	27	25	22	28	29	33	29	28	Bénéfice net
Balance Sheet									
Assets	630	682	697	733	773	825	839	897	Actif
Liabilities	419	434	431	432	449	468	457	476	Passif
Equity	211	248	266	301	324	357	382	421	Avoir
Share capital	138	150	150	151	152	151	153	155	Capital-actions
Retained earnings	64	89	107	141	163	197	221	256	Bénéfices non-répartis

Analytical table — Tableau analytique

Rates of change (%)									
Operating revenues	3.4	4.7	5.9	4.6	-1.9	2.6	2.3	3.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.6	5.4	7.2	2.7	-1.8	2.0	4.0	3.0	Dépenses d'exploitation
Assets	3.6	8.2	2.3	5.2	5.4	6.8	1.7	6.9	Actif
Liabilities	-0.9	3.6	-0.7	0.4	3.8	4.2	-2.3	4.2	Passif
Selected Indicators									
Return on capital (%)	25.23	22.00	19.96	21.94	21.02	22.44	20.52	17.76	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	51.24	40.76	33.51	36.79	35.91	36.89	30.84	26.20	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	7.66	7.07	5.94	7.66	7.37	8.00	6.55	6.88	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.252	1.110	1.018	0.904	0.892	0.823	0.741	0.681	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.713	1.798	1.852	2.048	2.013	2.014	2.112	2.184	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.634	1.715	1.763	1.946	1.910	1.929	2.024	2.094	Ratio de liquidité
Overall economy									
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

Chart A13. Operating revenues

Graphique A13. Recettes d'exploitation

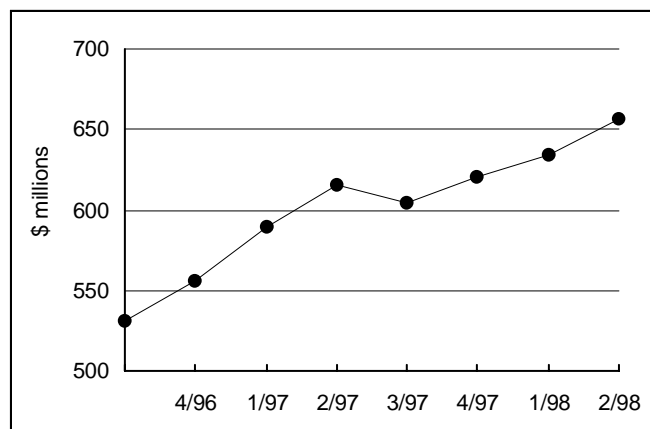
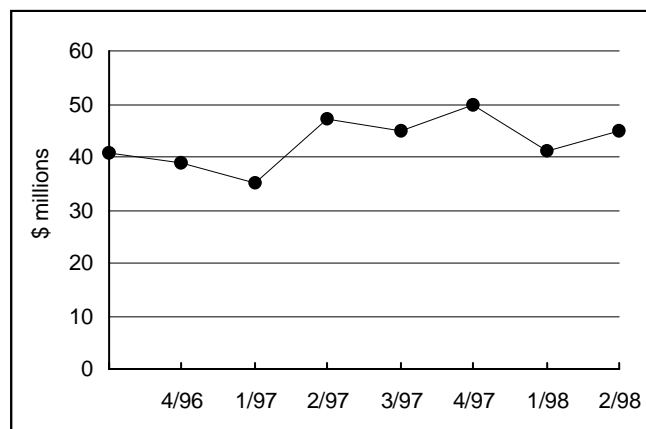


Chart A14. Operating profit

Graphique A14. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table A5. Communications, annualized GDP at factor cost

Tableau A5. Communications, PIB annualisé au coût des facteurs

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of 1992 dollars — millions de dollars de 1992									
Annualized GDP (s.a.)									PIB annualisé (dés.)
Broadcasting	3,596	3,569	3,584	3,602	3,653	3,730	3,846	3,821	Diffusion
Carriers/other telecom.	16,243	16,602	17,106	17,471	17,866	18,248	18,263	18,668	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	3,650	3,605	3,741	3,717	3,686	3,428	3,718	3,701	Services postaux/messagerie
Total communications	23,489	23,776	24,431	24,789	25,204	25,406	25,827	26,190	Total des communications
Overall economy	667,797	674,120	680,496	688,878	696,904	701,355	705,960	708,620	Économie totale
Analytical table — Tableau analytique									
% growth from last quarter — % de croissance par rapport au dernier trimestre									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	0.8	-0.8	0.4	0.5	1.4	2.1	3.1	-0.7	Diffusion
Carriers/other telecom.	2.4	2.2	3.0	2.1	2.3	2.1	0.1	2.2	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2.2	-1.2	3.8	-0.6	-0.8	-7.0	8.5	-0.5	Services postaux/messagerie
Total communications	2.1	1.2	2.8	1.5	1.7	0.8	1.7	1.4	Total des communications
Overall economy	1.0	0.9	0.9	1.2	1.2	0.6	0.7	0.4	Économie totale
% of Canada's GDP — % du PIB du Canada									
Broadcasting	0.54	0.53	0.53	0.52	0.52	0.53	0.54	0.54	Diffusion
Carriers/other telecom.	2.43	2.46	2.51	2.54	2.56	2.60	2.59	2.63	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.55	0.53	0.55	0.54	0.53	0.49	0.53	0.52	Services postaux/messagerie
Total communications	3.52	3.53	3.59	3.60	3.62	3.62	3.66	3.70	Total des communications

Chart A15. GDP nominal growth rates

Graphique A15. Taux nominaux de croissance du PIB

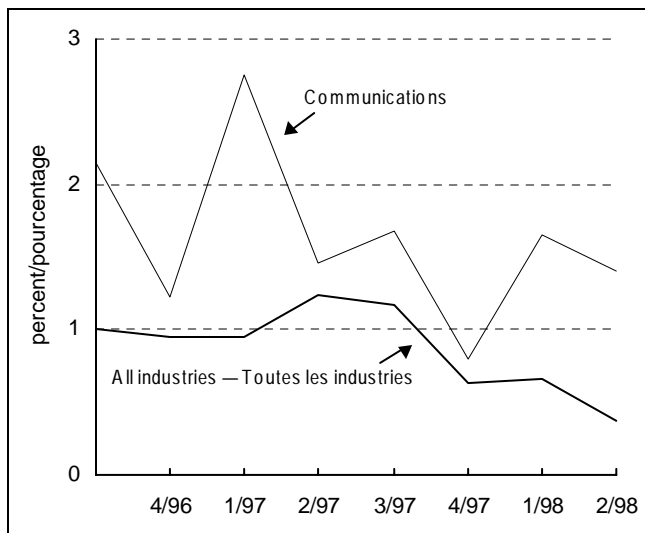


Chart A16. Output of communications group of industries

Graphique A16. Production du groupe des communications

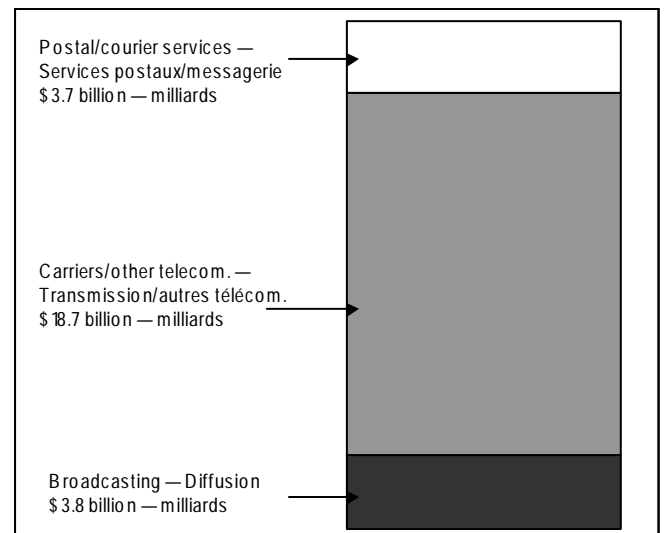


Table A6. Communications, employment

Tableau A6. Communications, emploi

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands — milliers								
Employment									Emploi
Broadcasting	62	55	45	47	50	58	61	59	Diffusion
Carriers/other telecom.	130	112	125	145	143	137	140	166	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	131	123	121	124	132	134	130	139	Services postaux/messagerie
Total	323	290	291	317	324	328	331	364	Total
Full-time	291	259	259	288	295	293	298	326	Plein temps
Part-time	33	31	32	28	29	35	33	38	Temps partiel

Analytical table — Tableau analytique

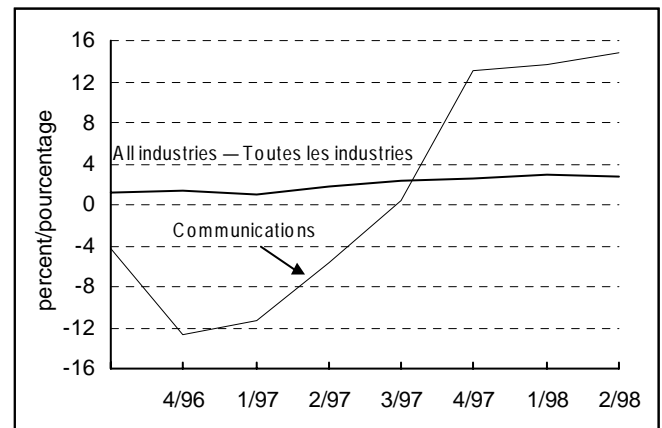
	from same quarter last year — par rapport au même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	19.2	19.6	-11.8	-19.0	-19.4	5.5	36.4	25.7	Diffusion
Carriers/other telecom.	-11.0	-24.3	-9.4	7.4	10.0	22.3	12.0	14.6	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-5.1	-10.9	-12.9	-13.3	0.8	8.9	7.2	11.9	Services postaux/messagerie
Total	-4.2	-12.7	-11.3	-5.7	0.3	13.1	13.7	14.8	Total
Full-time	-4.6	-12.2	-9.8	-4.3	1.4	13.1	15.1	13.1	Plein temps
Part-time	3.1	-18.4	-20.0	-20.0	-12.1	12.9	3.1	36.8	Temps partiel
Overall economy growth rates (%)									Taux de croissance de l'économie totale (%)
Total	1.2	1.3	1.0	1.8	2.4	2.5	3.0	2.7	Total
Full-time	1.0	0.9	0.7	1.9	1.8	2.8	3.9	3.0	Plein temps
Part-time	2.1	3.0	1.9	1.7	5.1	1.0	-0.7	1.4	Temps partiel

Chart A17. Employment¹
Graphique A17. Emploi¹



¹ The data are not seasonally adjusted.
Les données ne sont pas désaisonnalisées.

Chart A18. Employment growth rates²
Graphique A18. Taux de croissance de l'emploi²



² Measured as growth versus the same quarter last year.
Établi comme une croissance par rapport au même trimestre de l'année précédente.

Table A7. Communications, average wages and salaries

Tableau A7. Communications, rémunération

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
current dollars per year — dollars courants par année									
All employees									Tous les employés
Broadcasting	43,095	43,499	43,207	43,756	43,490	44,066	43,551	43,223	Diffusion
Carriers/other telecom.	43,984	43,528	44,067	44,593	44,491	44,888	44,893	44,457	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	26,596	27,098	27,147	26,901	26,937	26,738	27,048	26,541	Services postaux/messagerie
Total communications	36,340	36,414	36,561	36,736	36,646	37,624	36,876	36,395	Total communications
Overall economy	30,672	30,907	30,931	31,182	31,165	31,151	31,499	31,505	Économie totale
Analytical table — Tableau analytique									
from last quarter — par rapport au dernier trimestre									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	-0.6	0.9	-0.7	1.3	-0.6	1.3	-1.2	-0.8	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.2	-1.0	1.2	1.2	-0.2	0.9	0.0	-1.0	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.8	1.9	0.2	-0.9	0.1	-0.7	1.2	-1.9	Services postaux/messagerie
Total communications	0.5	0.2	0.4	0.5	-0.2	2.7	-2.0	-1.3	Total communications
CPI-adjusted rates of change (%)									Taux de variation ajustés selon l'IPC (%)
Broadcasting	-0.8	0.3	-1.2	1.0	-0.9	1.4	-1.7	-1.0	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.1	-1.7	0.7	0.9	-0.5	1.0	-0.5	-1.2	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.7	1.2	-0.3	-1.2	-0.1	-0.7	0.6	-2.1	Services postaux/messagerie
Total communications	0.4	-0.4	-0.1	0.2	-0.5	2.7	-2.5	-1.6	Total communications
Nominal growth rates (%)									Taux de croissance nominaux (%)
Overall economy	1.0	0.8	0.1	0.8	-0.1	-0.0	1.1	0.0	Économie totale

Chart A19. Wage and salary growth rates (CPI-adjusted) in communications

Graphique A19. Taux de croissance de la rémunération (ajustés selon l'IPC) dans les communications

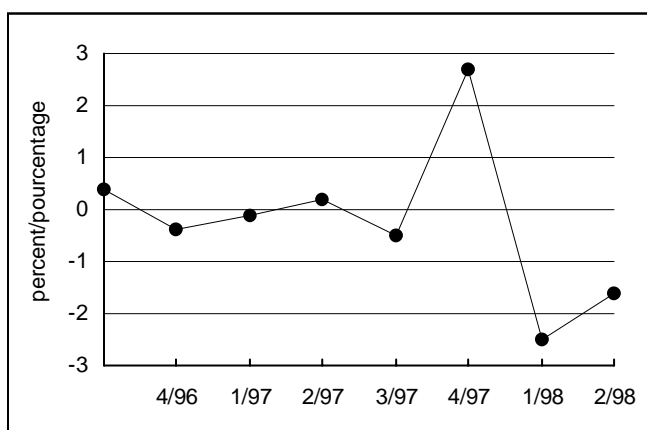
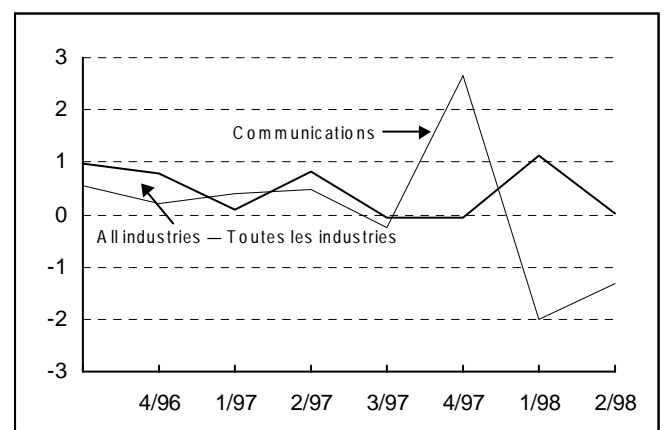


Chart A20. Wage and salary growth rates¹

Graphique A20. Taux de croissance de la rémunération¹



¹ Nominal rates of change, not adjusted for inflation.
Taux nominaux de variation, non ajustés selon l'inflation.

**Finance, Insurance
and Real Estate
Industries**

**Finances, assurances et
services immobiliers**

Analytical indicators

Indicateurs analytiques

B. Finance, Insurance and Real Estate

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Finance and Insurance

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (601, 602, 605, 609)

Trust Companies (603)

Credit Unions (604)

Consumer and Business Financing Intermediaries (61)

Life Insurers (631)

Property, Casualty and Other Insurers (6322, 6327, 6329, 633)

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

Real Estate

Real Estate Operators, Agents and Brokers (4021, 4022, 4321, 4322)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (701, 702, 709)

Trust Companies and Deposit-Accepting Mortgage Companies (703, 704)

Credit Unions (705)

Insurance (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

B. Finances, assurances et services immobiliers

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Finances et assurances

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (601, 602, 605, 609)

Sociétés de fiducie (603)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises (61)

Assureurs-vie (631)

Assureurs-biens et risques divers (6322, 6327, 6329, 633)

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

Services immobiliers

Exploitation immobilière, agents et courtiers (4021, 4022, 4321, 4322)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (701, 702, 709)

Sociétés de fiducie et sociétés de prêt hypothécaire des dépôts (703, 704)

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Assurances (73)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)

Finance and Insurance

Highlights — 2nd Quarter 1998

- Following a strong second half of 1997, the finance and insurance sector slumped in the first quarter of 1998, before recovering slightly this quarter. Although operating profits rose from \$7.0 billion to \$7.2 billion this quarter, they continue to lag behind the \$7.8 billion figure earned in the fourth quarter of last year. Net profits also declined during this period.
- Chartered banks and other deposit-accepting institutions accounted for \$4.2 billion of the sector's \$7.8 billion in operating profits this quarter. The banking industry's performance improved this quarter as operating revenues rose by 1.6% while operating expenses increased by 1.2%. This resulted in an additional \$119 million in operating profits, which pushed the banking industry's profit margin up to 24.8%, easily exceeding the 6.8% profit margin in the entire economy.
- The insurance industry had markedly higher profit margins this quarter. In particular, the property, casualty and other insurers industry rebounded following a difficult first quarter marred by higher claims arising from the ice storm that affected Ontario and Quebec. Meanwhile profit margins fell this quarter for trust companies and for the other financial intermediaries industry.

Finances et assurances

Faits saillants — 2^e trimestre 1998

- Après avoir affiché une solide performance durant la deuxième moitié de 1997, le secteur des finances et des assurances a connu un ralentissement au premier trimestre de 1998, mais sa situation s'est quelque peu rétablie ce trimestre-ci. Cependant, même si les bénéfices d'exploitation ont augmenté au deuxième trimestre, passant de 7,0 à 7,2 milliards de dollars, ils demeurent inférieurs aux 7,8 milliards de dollars réalisés au quatrième trimestre de 1997. Les profits nets ont eux aussi diminué durant cette période.
- Sur les 7,8 milliards de dollars en bénéfices d'exploitation du secteur, 4,2 milliards ont été réalisés par les banques à charte et autres institutions de dépôt. La meilleure performance du secteur des banques au cours du deuxième trimestre s'explique par une hausse des recettes d'exploitation (1,6 %) qui a été supérieure à l'augmentation des dépenses d'exploitation (1,2 %); les bénéfices d'exploitation ont donc crû de 119 millions de dollars, portant ainsi à 24,8 % la marge bénéficiaire des banques – un taux qui dépasse largement la marge pour l'ensemble de l'économie (6,8 %).
- Le secteur des assurances affiche lui aussi une marge bénéficiaire nettement en hausse ce trimestre-ci. Cette situation est attribuable notamment au redressement de la situation des assureurs de biens, de risques divers et autres assureurs, qui ont connu un premier trimestre difficile en raison de l'augmentation des réclamations à la suite de la tempête de verglas, en Ontario et au Québec. À l'opposé, la marge bénéficiaire des sociétés de fiducie et autres intermédiaires financiers a diminué ce trimestre.

Key Services Indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↑ 1.7%
Operating expenses	↑ 1.5%
Profit margin*	18.0%
Assets	↑ 1.5%
Liabilities	↑ 1.5%
Employment**	↓ 2.4%
Salaries	↑ 1.3%
GDP	↑ 1.2%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Indicateurs clés des services

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 1,7 %
Dépenses d'exploitation	↑ 1,5 %
Marge bénéficiaire*	18,0 %
Actif	↑ 1,5 %
Passif	↑ 1,5 %
Emploi**	↓ 2,4 %
Rémunération	↑ 1,3 %
PIB	↑ 1,2 %

* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

- The finance, insurance and real estate sector's GDP rose by 1.2% this quarter, approximately three times the growth rate for the overall economy where output rose by 0.4%. The strongest output growth was recorded for the real estate and insurance agents industry (3.8%) and the other financial intermediaries industry (3.7%). Meanwhile, output for the insurance industry declined by 0.9% this quarter, the third consecutive quarter in which it has fallen.
- This quarter's output for the finance, insurance and real estate sector was 1.6% higher than in the same (second) quarter of 1997. Since last year, the sector's growth was propelled by the banks (2.5% growth) and by the other financial intermediaries industry (6.8%). Output concurrently declined in the insurance industry (-1.3%) and in the real estate and insurance agents industry (-2.2%).
- While the finance, insurance and real estate sector's output expanded over the last year, its workforce declined by 19,000, a fall of 2.4%. Full-time jobs accounted for all of the sector's job losses since the second quarter of 1997.
- Employment particularly fell over the past year for chartered banks (-25,000 jobs) and insurance and real estate agents (-15,000). Offsetting these job losses somewhat were employment gains for real estate operators (10,000 added jobs), trust and mortgage companies (8,000) and other financial intermediaries (8,000).
- Since peaking at 132,000 jobs in the second quarter of 1997, self-employment in the finance, insurance and real estate sector has declined significantly. The number of self-employed stood at 108,000 this quarter, a drop of 18% since the same quarter of last year.
- Average annual wages and salaries in the finance, insurance and real estate sector grew robustly for the third consecutive quarter despite the aforementioned declines in full-time employment. The sector's average annual remuneration was \$39,582 this quarter, up 1.3% from the last quarter, and 2.6% from one year ago. By comparison, average wages and salaries in the entire economy rose by 1.0%.
- Since the second quarter of 1997, remuneration rose most rapidly for people working in credit unions (by 9.8%), insurance companies (8.8%) and trust and mortgage companies (8.2%). These increases were only partly offset by remuneration declines in the real estate operators industry (-4.6%) and the other financial intermediaries industry (-2.3%).
- Le PIB du secteur des finances, des assurances et de l'immobilier est en hausse de 1,2 % ce trimestre, ce qui est environ trois fois supérieur au taux pour l'ensemble de l'économie (0,4 %). Les gains les plus élevés ont été observés dans le secteur de l'immobilier et des agents d'assurance (3,8 %) et celui des autres intermédiaires financiers (3,7 %). En revanche, la production a fléchi de 0,9 % dans le secteur des assurances, et ce pour un troisième trimestre consécutif.
- Depuis le deuxième trimestre de l'an dernier, la production du secteur des finances, des assurances et de l'immobilier a augmenté de 1,6 %. Cette croissance est attribuable à la meilleure performance des banques (hausse de 2,5 %) et des autres intermédiaires financiers (6,8 %). Par contre, la production a diminué dans le secteur des assurances (-1,3 %) et celui de l'immobilier et des agents d'assurance (-2,2 %).
- Malgré l'accroissement de la production du secteur des finances, des assurances et de l'immobilier au cours de la dernière année, les effectifs ont diminué de 19 000, soit de 2,4 %. La totalité des emplois perdus depuis le deuxième trimestre de 1997 sont des emplois à temps plein.
- Au cours de la dernière année, les pertes d'emplois ont été particulièrement fortes dans les banques à charte (-25 000 emplois), ainsi que dans le groupe des agents d'assurance et agents immobiliers (-15 000). Ces pertes d'emploi ont été quelque peu neutralisées par des gains de 10 000 emplois chez les exploitants immobiliers, de 8 000 emplois dans les sociétés de crédit et de prêts hypothécaires et également de 8 000 emplois dans les autres intermédiaires financiers.
- Depuis le sommet de 132 000 emplois atteint au deuxième trimestre de 1997, le nombre d'emplois indépendants dans le secteur des finances, des assurances et de l'immobilier a diminué de façon significative, pour s'établir à 108 000 ce trimestre; il s'agit d'un recul de 18 % par rapport au même trimestre l'an dernier.
- La rémunération annuelle moyenne dans le secteur des finances, des assurances et de l'immobilier est en forte progression, et ce pour un troisième trimestre consécutif, malgré la baisse précitée du nombre d'emplois à temps plein. La rémunération annuelle moyenne du secteur s'établit ainsi à 39 582 \$ ce trimestre, une hausse de 1,3 % par rapport au premier trimestre et de 2,6 % par rapport à l'an dernier. Par comparaison, la rémunération annuelle moyenne dans l'ensemble de l'économie a augmenté de 1,0 %.
- Depuis le deuxième trimestre de 1997, c'est dans les coopératives de crédit (9,8 %), les compagnies d'assurance (8,8 %) ainsi que les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires (8,2 %) que la rémunération a le plus augmenté. Ces gains ont été partiellement annulés par des reculs chez les exploitants immobiliers (-4,6 %) et les autres intermédiaires financiers (-2,3 %).

Finance and Insurance

Finances et assurances

Chart B1. Assets
Graphique B1. Actif

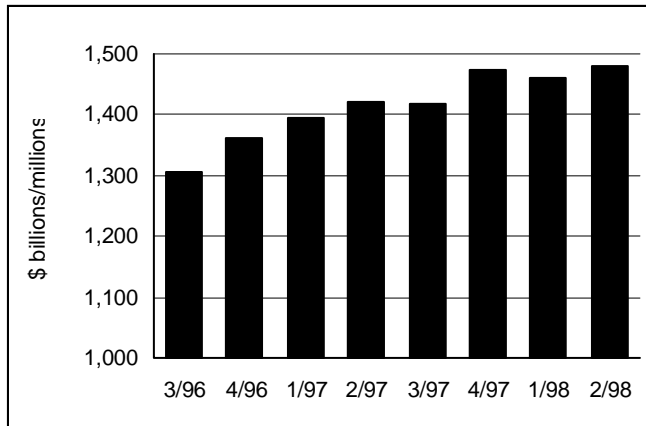


Chart B2. Operating revenues
Graphique B2. Recettes d'exploitation

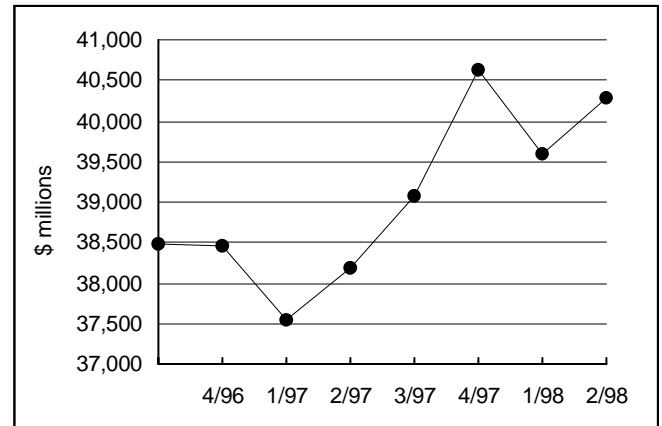


Chart B3. Operating profits
Graphique B3. Bénéfice d'exploitation

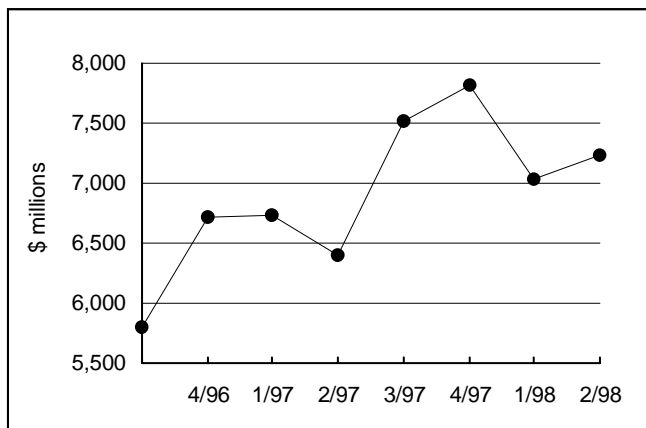


Chart B4. Employment
Graphique B4. Emploi

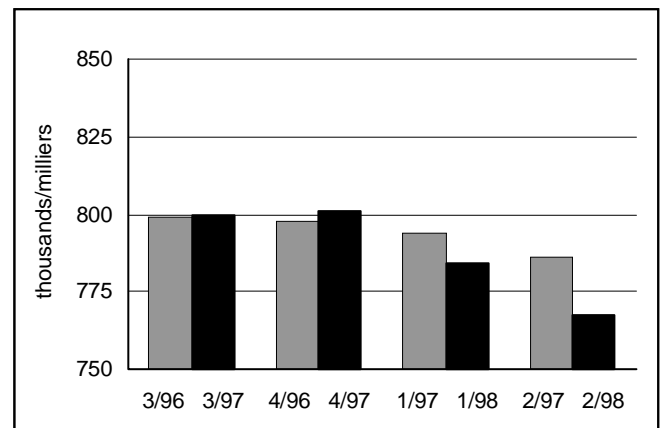


Chart B5. Salaries
Graphique B5. Rémunération

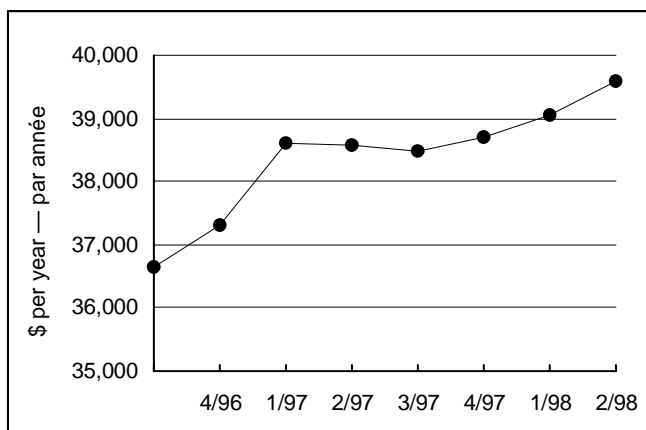
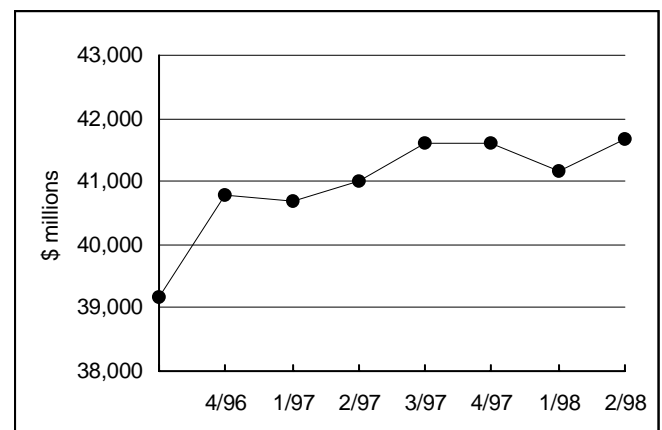


Chart B6. GDP
Graphique B6. PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B1. Finance and insurance group of industries, financial statistics

Tableau B1. Finances et assurances, statistiques financières

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	38,472	38,445	37,532	38,183	39,069	40,624	39,602	40,287	Recettes d'exploitation
Operating expenses	32,673	31,733	30,796	31,789	31,550	32,809	32,567	33,047	Dépenses d'exploitation
Operating profit	5,799	6,712	6,736	6,394	7,519	7,815	7,035	7,240	Bénéfice d'exploitation
Net profit	2,373	2,927	2,598	2,420	2,715	3,218	2,603	2,564	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	1,304,506	1,361,967	1,396,119	1,422,359	1,418,534	1,472,826	1,459,857	1,481,556	Actif
Liabilities	1,178,813	1,234,687	1,267,081	1,291,888	1,284,685	1,333,851	1,318,416	1,337,940	Passif
Equity	125,694	127,280	129,038	130,471	133,849	138,975	141,440	143,615	Avoir
Share capital	53,853	53,838	54,081	54,369	55,822	59,322	59,806	59,804	Capital-actions
Retained earnings	66,517	68,175	68,558	69,825	71,736	73,377	75,146	76,820	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.1	-0.1	-2.4	1.7	2.3	4.0	-2.5	1.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.9	-2.9	-3.0	3.2	-0.8	4.0	-0.7	1.5	Dépenses d'exploitation
Assets	2.2	4.4	2.5	1.9	-0.3	3.8	-0.9	1.5	Actif
Liabilities	2.3	4.7	2.6	2.0	-0.6	3.8	-1.2	1.5	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.86	7.77	7.22	7.06	7.74	8.44	7.09	6.93	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.55	9.20	7.94	7.42	8.11	9.26	7.36	7.14	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	15.07	17.46	17.95	16.75	19.24	19.24	17.76	17.97	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.850	0.864	0.920	0.958	0.924	0.900	0.948	0.936	Ratio des dettes à l'avoir
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

Chart B7. Profit margins

Graphique B7. Marges bénéficiaires

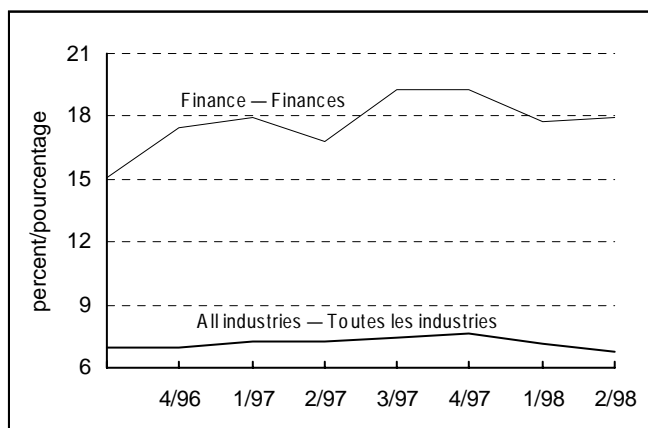
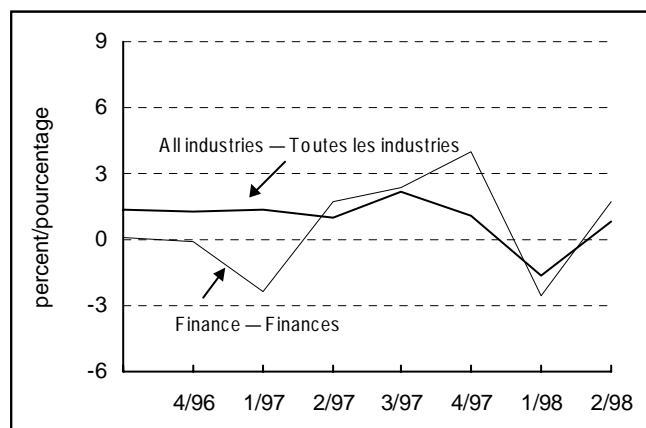


Chart B8. Operating revenue growth rates

Graphique B8. Taux de croissance des recettes d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B2. Real estate operators, agents and brokers, financial statistics

Tableau B2. Exploitation immobilière, agents et courtiers, statistiques financières

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									
Operating revenues	4,825	5,123	5,090	4,829	4,987	4,849	4,968	4,870	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,788	4,004	4,003	3,945	4,002	3,823	3,956	3,865	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,037	1,119	1,087	884	985	1,026	1,012	1,005	Bénéfice d'exploitation
Net profit	79	156	-4	10	79	285	36	19	Bénéfice net
Balance Sheet									
Assets	90,870	89,960	89,347	87,651	87,131	87,086	88,057	89,442	Actif
Liabilities	74,652	75,135	74,812	74,293	74,055	74,140	74,766	76,249	Passif
Equity	16,217	14,824	14,534	13,358	13,077	12,946	13,291	13,192	Avoir
Share capital	14,924	15,293	15,104	14,609	14,763	15,109	15,635	15,842	Capital-actions
Retained earnings	-3,251	-3,839	-4,077	-4,575	-4,960	-5,465	-5,635	-5,950	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									
Operating revenues	-5.2	6.2	-0.6	-5.1	3.3	-2.8	2.5	-2.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-6.8	5.7	-0.0	-1.4	1.4	-4.5	3.5	-2.3	Dépenses d'exploitation
Assets	1.3	-1.0	-0.7	-1.9	-0.6	-0.1	1.1	1.6	Actif
Liabilities	0.4	0.6	-0.4	-0.7	-0.3	0.1	0.8	2.0	Passif
Selected Indicators									
Return on capital (%)	3.48	4.38	3.94	3.35	3.62	5.14	3.83	3.47	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	1.95	4.20	2.07	0.29	2.43	8.82	1.08	0.59	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	21.50	21.84	21.35	18.30	19.76	21.16	20.37	20.63	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	4.030	4.432	4.471	4.813	4.865	4.903	4.797	4.900	Ratio des dettes à l'avoir
Overall economy									
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

Chart B9. Operating revenues

Graphique B9. Recettes d'exploitation

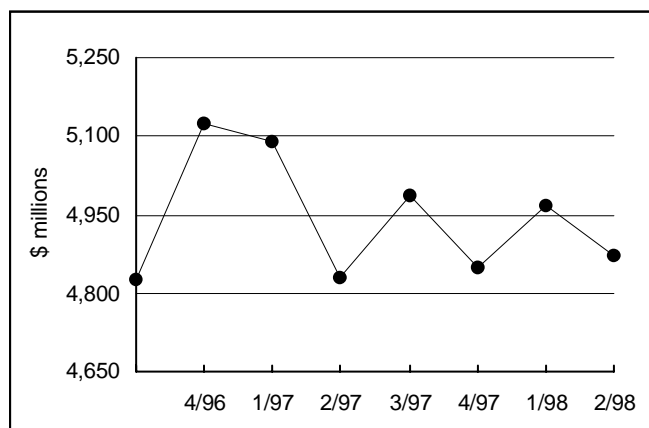
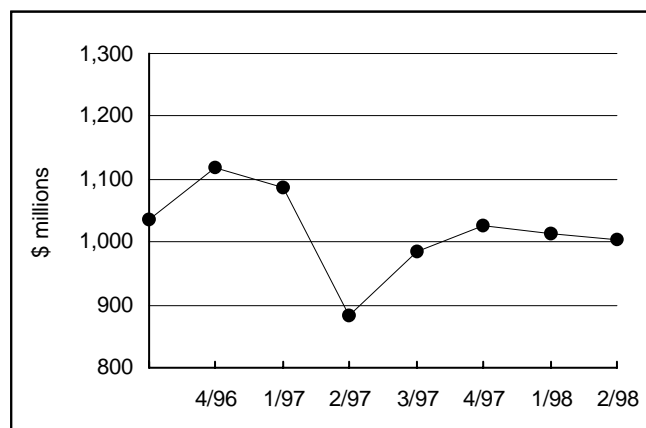


Chart B10. Operating profit

Graphique B10. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B3. Chartered banks and other deposit accepting institutions, financial statistics

Tableau B3. Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts, statistiques financières

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	14,740	14,868	14,570	14,939	15,329	16,277	16,569	16,838	Recettes d'exploitation
Operating expenses	11,822	11,739	11,111	11,418	11,106	11,910	12,518	12,668	Dépenses d'exploitation
Operating profit	2,918	3,129	3,459	3,521	4,223	4,367	4,051	4,170	Bénéfice d'exploitation
Net profit	1,110	1,179	1,036	1,185	1,171	1,289	1,284	1,280	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	743,464	810,930	831,105	850,355	857,537	898,981	885,881	902,264	Actif
Liabilities	697,472	764,242	782,774	800,914	806,415	846,168	830,744	845,768	Passif
Equity	45,992	46,688	48,330	49,441	51,122	52,813	55,138	56,497	Avoir
Share capital	24,015	23,791	24,404	24,927	25,302	25,629	26,746	27,125	Capital-actions
Retained earnings	21,353	22,308	22,946	23,513	24,811	26,122	27,281	28,298	Bénéfices non-répartis

Analytical table — Tableau analytique

Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-1.6	0.9	-2.0	2.5	2.6	6.2	1.8	1.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-2.1	-0.7	-5.3	2.8	-2.7	7.2	5.1	1.2	Dépenses d'exploitation
Assets	2.2	9.1	2.5	2.3	0.8	4.8	-1.5	1.8	Actif
Liabilities	2.3	9.6	2.4	2.3	0.7	4.9	-1.8	1.8	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	10.07	10.35	11.32	12.38	12.68	13.93	12.39	11.84	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	9.65	10.10	8.57	9.59	9.16	9.77	9.31	9.06	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	19.80	21.04	23.74	23.57	27.55	26.83	24.45	24.77	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.584	0.643	0.544	0.575	0.577	0.458	0.495	0.506	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	16.165	17.369	17.196	17.200	16.774	17.022	16.067	15.970	Ratio du capital
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

Chart B11. Operating revenues

Graphique B11. Recettes d'exploitation

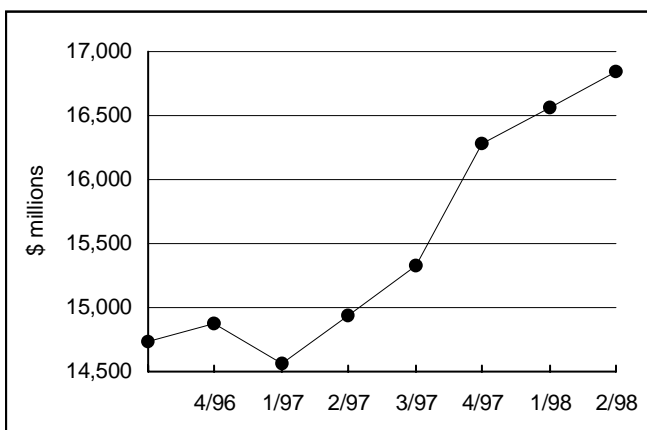
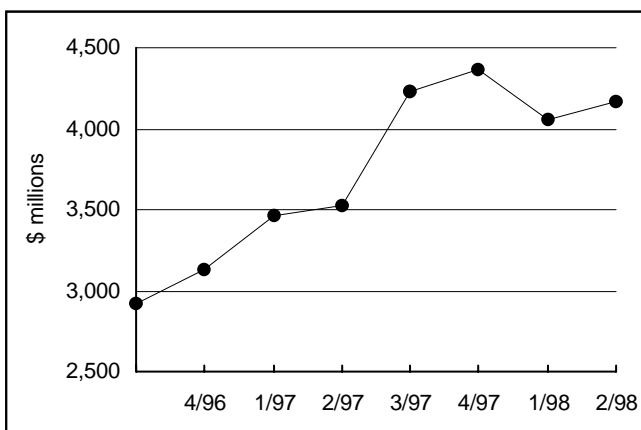


Chart B12. Operating profit

Graphique B12. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B4. Trust companies, financial statistics

Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									
Operating revenues	1,478	1,386	1,753	1,398	1,186	1,066	1,081	978	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,259	1,160	1,245	1,195	996	851	991	1,043	Dépenses d'exploitation
Operating profit	219	226	508	203	190	215	90	-65	Bénéfice d'exploitation
Net profit	105	160	266	81	104	149	-25	-5	Bénéfice net
Balance Sheet									
Assets	66,991	68,795	67,735	67,279	53,492	53,580	53,094	52,520	Actif
Liabilities	63,957	65,783	64,699	64,145	50,948	51,226	50,703	50,151	Passif
Equity	3,034	3,011	3,037	3,133	2,543	2,354	2,392	2,370	Avoir
Share capital	2,164	2,160	2,221	2,255	1,980	1,903	1,907	1,906	Capital-actions
Retained earnings	829	813	741	803	537	445	479	458	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									
Operating revenues	-0.1	-6.2	26.5	-20.3	-15.2	-10.1	1.4	-9.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-5.3	-7.9	7.3	-4.0	-16.7	-14.6	16.5	5.2	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.6	2.7	-1.5	-0.7	-20.5	0.2	-0.9	-1.1	Actif
Liabilities	-0.7	2.9	-1.6	-0.9	-20.6	0.5	-1.0	-1.1	Passif
Selected Indicators									
Return on capital (%)	8.81	11.14	18.32	6.37	9.79	14.79	-0.55	1.27	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	13.84	21.23	35.01	10.40	16.29	25.30	-4.13	-0.85	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	14.82	16.31	29.00	14.54	16.01	20.16	8.29	-6.64	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.846	1.171	1.194	1.076	0.973	0.940	1.218	0.618	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	22.082	22.845	22.306	21.471	21.034	22.763	22.201	22.162	Ratio du capital
Overall economy									
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

Chart B13. Operating revenues

Graphique B13. Recettes d'exploitation

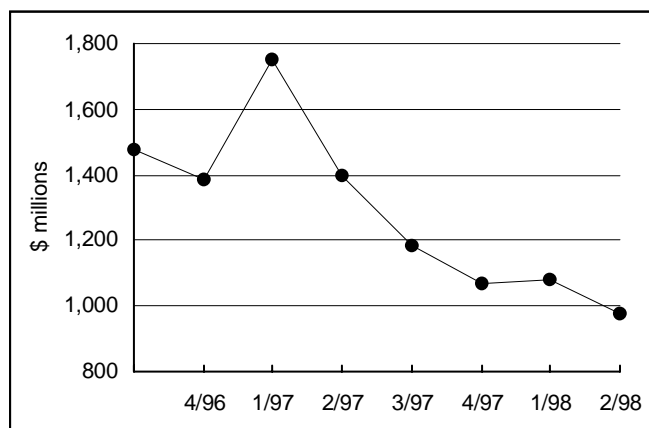
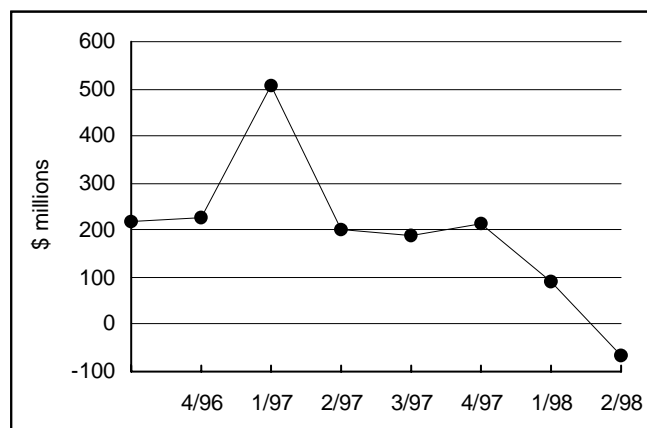


Chart B14. Operating profit

Graphique B14. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B5. Credit unions, financial statistics

Tableau B5. Caisse d'épargne et de crédit, statistiques financières

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									
Operating revenues	2,619	2,545	2,462	2,376	2,387	2,465	2,583	2,477	État des résultats (dés.) Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,330	2,201	2,140	2,075	2,055	2,150	2,182	2,157	Dépenses d'exploitation
Operating profit	289	344	322	301	332	315	401	320	Bénéfice d'exploitation
Net profit	150	216	189	167	163	152	223	100	Bénéfice net
Balance Sheet									
Assets	129,794	130,917	130,949	132,419	133,451	136,207	137,098	138,752	Bilan Actif
Liabilities	121,868	122,822	122,690	123,962	124,677	127,445	128,248	129,774	Passif
Equity	7,925	8,094	8,259	8,457	8,774	8,762	8,850	8,978	Avoir
Share capital	2,954	3,058	3,170	3,207	3,320	3,272	3,307	3,320	Capital-actions
Retained earnings	4,969	5,034	5,087	5,248	5,452	5,489	5,542	5,657	Bénéfices non-répartis

Analytical table — Tableau analytique

Rates of change (%)									
Operating revenues	-1.5	-2.8	-3.3	-3.5	0.5	3.3	4.8	-4.1	Taux de variation (%) Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.1	-5.5	-2.8	-3.0	-1.0	4.6	1.5	-1.1	Dépenses d'exploitation
Assets	0.2	0.9	0.0	1.1	0.8	2.1	0.7	1.2	Actif
Liabilities	0.1	0.8	-0.1	1.0	0.6	2.2	0.6	1.2	Passif
Selected Indicators									
Return on capital (%)	6.72	7.98	6.57	5.96	5.28	4.84	6.55	4.33	Certains indicateurs Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.58	10.69	9.16	7.88	7.45	6.94	10.07	4.44	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	11.04	13.53	13.08	12.67	13.90	12.79	15.54	12.92	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.813	0.888	0.998	0.964	1.115	1.236	1.242	1.173	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	16.377	16.174	15.856	15.658	15.209	15.546	15.492	15.454	Ratio du capital
Overall economy									
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Économie totale Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Recettes d'exploitation

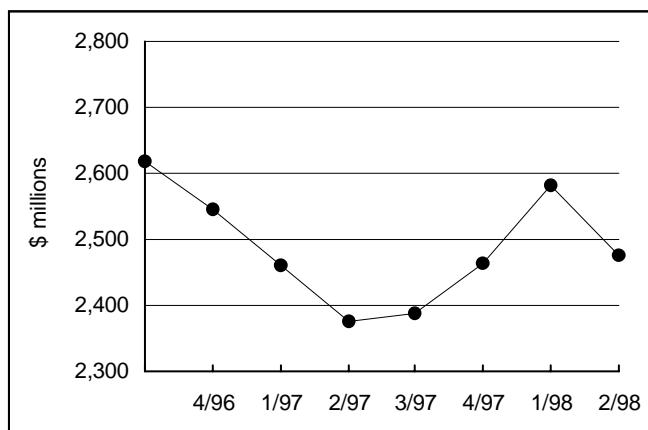
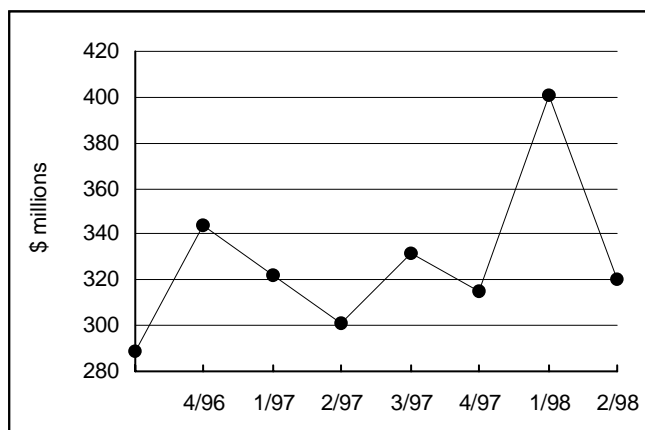


Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B6. Consumer and business financing intermediaries, financial statistics

Tableau B6. Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises, statistiques financières

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,265	2,249	2,408	2,399	2,655	2,855	2,900	2,860	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,317	1,276	1,484	1,534	1,667	1,794	1,770	1,758	Dépenses d'exploitation
Operating profit	948	973	924	865	988	1,061	1,130	1,102	Bénéfice d'exploitation
Net profit	197	177	253	152	237	334	323	303	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	72,481	73,950	82,049	86,857	85,128	94,789	98,786	99,630	Actif
Liabilities	55,425	56,521	65,470	70,501	67,111	74,534	79,084	80,082	Passif
Equity	17,055	17,429	16,579	16,356	18,017	20,255	19,701	19,548	Avoir
Share capital	12,858	13,103	11,891	11,789	13,346	15,298	14,465	13,959	Capital-actions
Retained earnings	2,491	2,601	2,450	2,376	2,414	2,583	2,691	2,553	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.7	-0.7	7.1	-0.4	10.7	7.5	1.6	-1.4	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.2	-3.1	16.3	3.4	8.7	7.6	-1.3	-0.7	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.3	2.0	11.0	5.9	-2.0	11.3	4.2	0.9	Actif
Liabilities	-1.0	2.0	15.8	7.7	-4.8	11.1	6.1	1.3	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.37	4.14	3.71	3.39	4.15	4.44	4.40	4.29	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	4.62	4.07	5.19	3.72	5.27	6.60	6.56	6.19	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	41.83	43.27	38.39	36.06	37.21	37.15	38.97	38.52	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	2.934	2.882	3.614	3.947	3.362	3.331	3.660	3.739	Ratio des dettes à l'avoir
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

Chart B17. Operating revenues

Graphique B17. Recettes d'exploitation

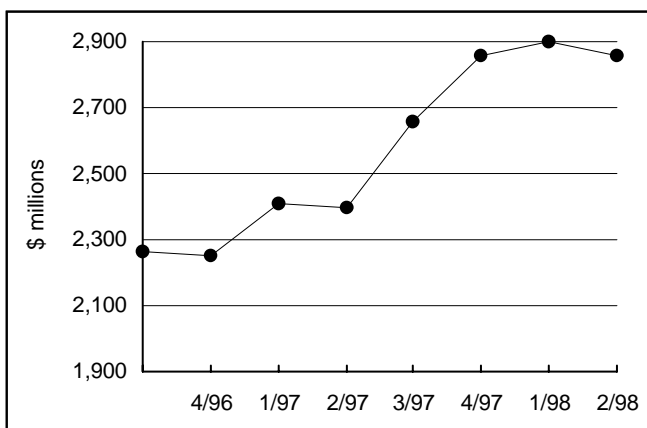
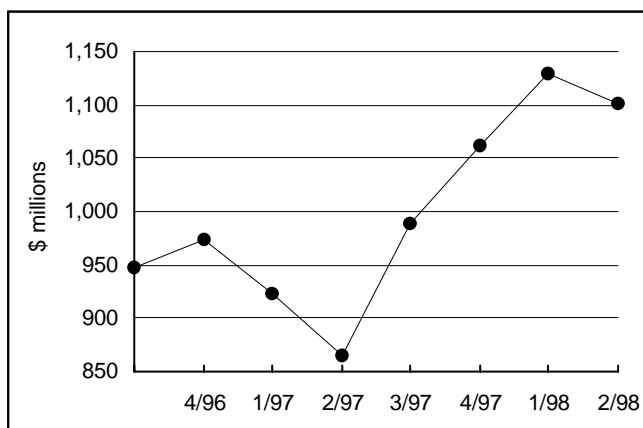


Chart B18. Operating profit

Graphique B18. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B7. Life insurers, financial statistics

Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,082	8,901	8,218	8,994	9,277	9,713	8,302	8,941	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8,498	8,292	7,562	8,322	8,578	9,135	7,607	8,098	Dépenses d'exploitation
Operating profit	584	609	656	672	699	578	695	843	Bénéfice d'exploitation
Net profit	363	432	433	433	477	582	503	461	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	172,689	173,085	173,342	173,865	175,299	178,301	177,542	179,865	Actif
Liabilities	144,634	144,367	144,439	144,525	145,402	146,930	145,653	147,131	Passif
Equity	28,055	28,718	28,902	29,340	29,896	31,370	31,888	32,734	Avoir
Share capital	2,243	2,349	2,409	2,409	2,339	3,724	3,690	3,767	Capital-actions
Retained earnings	25,066	25,626	25,638	26,082	26,716	26,977	27,495	28,254	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.0	-2.0	-7.7	9.4	3.1	4.7	-14.5	7.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.6	-2.4	-8.8	10.1	3.1	6.5	-16.7	6.5	Dépenses d'exploitation
Assets	1.9	0.2	0.1	0.3	0.8	1.7	-0.4	1.3	Actif
Liabilities	1.8	-0.2	0.0	0.1	0.6	1.1	-0.9	1.0	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.94	5.77	5.73	5.57	5.87	6.82	5.69	5.13	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.18	6.02	6.00	5.90	6.38	7.42	6.31	5.63	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	6.43	6.84	7.98	7.47	7.54	5.95	8.37	9.43	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.226	0.195	0.225	0.233	0.217	0.216	0.224	0.227	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.674	0.673	0.680	0.654	0.656	0.699	0.643	0.646	Ratio des sinistres aux primes
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

Chart B19. Operating revenues

Graphique B19. Recettes d'exploitation

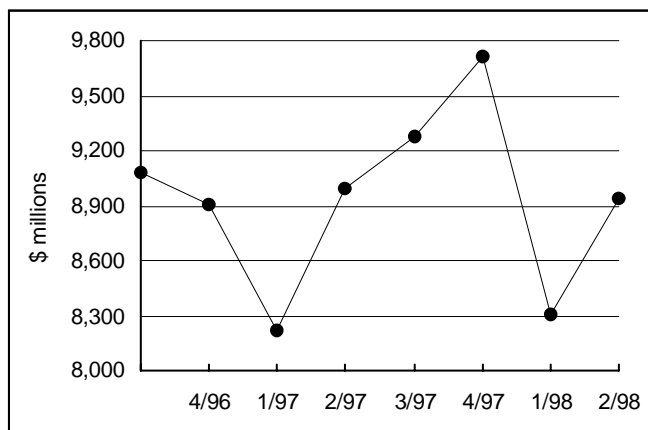
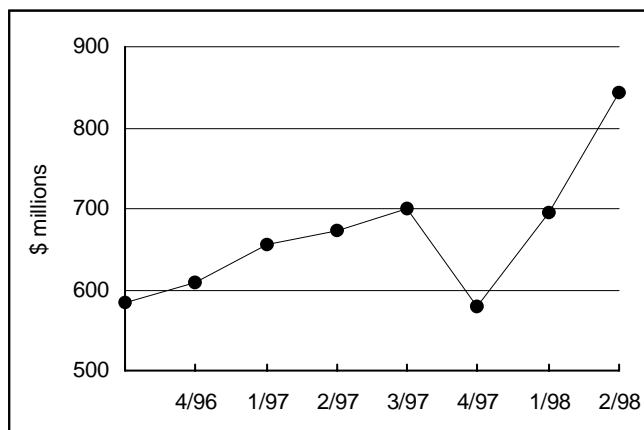


Chart B20. Operating profit

Graphique B20. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B8. Property, casualty and other insurers, financial statistics

Tableau B8. Assureurs-biens et risques divers, statistiques financières

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	6,119	6,390	6,172	6,202	6,323	6,291	6,158	6,202	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,612	5,309	5,518	5,565	5,494	5,355	5,883	5,637	Dépenses d'exploitation
Operating profit	507	1,081	654	637	829	936	275	565	Bénéfice d'exploitation
Net profit	375	702	399	418	515	606	136	331	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	48,260	53,904	55,155	56,424	57,228	57,806	57,842	59,577	Actif
Liabilities	33,596	38,779	39,417	40,311	41,077	41,418	41,490	42,870	Passif
Equity	14,664	15,124	15,739	16,113	16,152	16,388	16,352	16,707	Avoir
Share capital	3,096	3,132	3,480	3,539	3,300	3,278	3,290	3,440	Capital-actions
Retained earnings	10,790	11,210	11,473	11,790	12,067	12,344	12,297	12,493	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.1	4.4	-3.4	0.5	2.0	-0.5	-2.1	0.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.6	-5.4	3.9	0.9	-1.3	-2.5	9.9	-4.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.7	11.7	2.3	2.3	1.4	1.0	0.1	3.0	Actif
Liabilities	1.8	15.4	1.6	2.3	1.9	0.8	0.2	3.3	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	9.70	17.43	9.72	9.91	12.05	13.97	3.45	7.60	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	10.24	18.57	10.15	10.37	12.75	14.79	3.32	7.93	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	8.28	16.92	10.61	10.27	13.11	14.88	4.48	9.11	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.115	0.115	0.115	0.112	0.114	0.108	0.110	0.117	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.754	0.715	0.743	0.691	0.718	0.717	0.807	0.699	Ratio des sinistres aux primes
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

Chart B21. Operating revenues
Graphique B21. Recettes d'exploitation

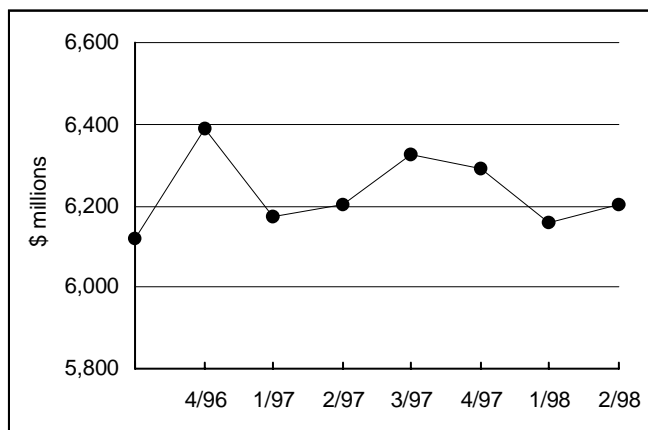
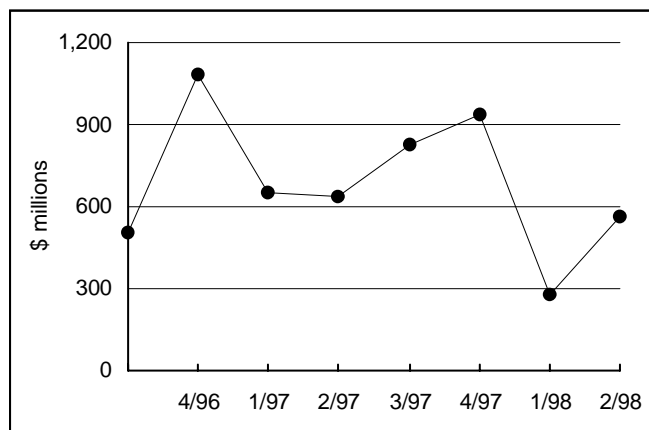


Chart B22. Operating profit
Graphique B22. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B9. Other financial intermediaries, financial statistics

Tableau B9. Autres intermédiaires financiers, statistiques financières

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,169	2,107	1,949	1,875	1,913	1,957	2,011	1,990	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,834	1,758	1,737	1,680	1,655	1,613	1,618	1,686	Dépenses d'exploitation
Operating profit	335	349	212	195	258	344	393	304	Bénéfice d'exploitation
Net profit	72	60	22	-16	48	107	159	95	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	70,828	50,387	55,783	55,159	56,399	53,163	49,613	48,947	Actif
Liabilities	61,860	42,173	47,591	47,529	49,055	46,130	42,494	42,165	Passif
Equity	8,968	8,214	8,192	7,631	7,344	7,033	7,119	6,782	Avoir
Share capital	6,524	6,246	6,505	6,243	6,235	6,218	6,402	6,288	Capital-actions
Retained earnings	1,020	584	223	13	-260	-582	-640	-895	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.8	-2.9	-7.5	-3.8	2.0	2.3	2.8	-1.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.9	-4.1	-1.2	-3.3	-1.5	-2.5	0.3	4.2	Dépenses d'exploitation
Assets	13.8	-28.9	10.7	-1.1	2.2	-5.7	-6.7	-1.3	Actif
Liabilities	16.9	-31.8	12.8	-0.1	3.2	-6.0	-7.9	-0.8	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.34	4.39	2.97	2.49	3.50	5.07	6.16	4.87	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	3.23	2.92	1.05	-0.86	2.62	6.07	8.91	5.57	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	15.45	16.58	10.87	10.41	13.46	17.56	19.56	15.28	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.443	1.424	1.523	1.554	1.791	1.695	1.675	1.696	Ratio des dettes à l'avoir
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

Chart B23. Operating revenues

Graphique B23. Recettes d'exploitation

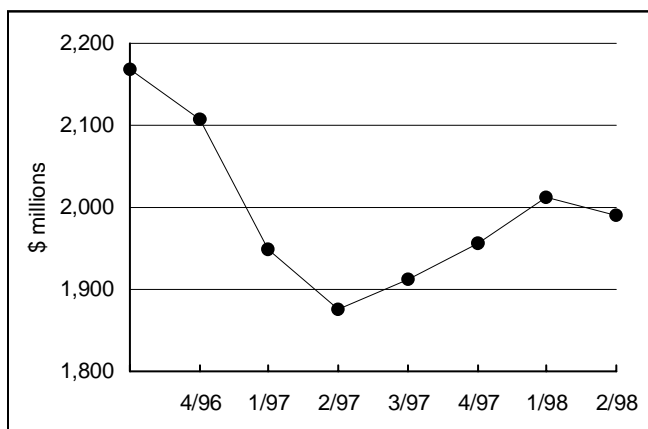
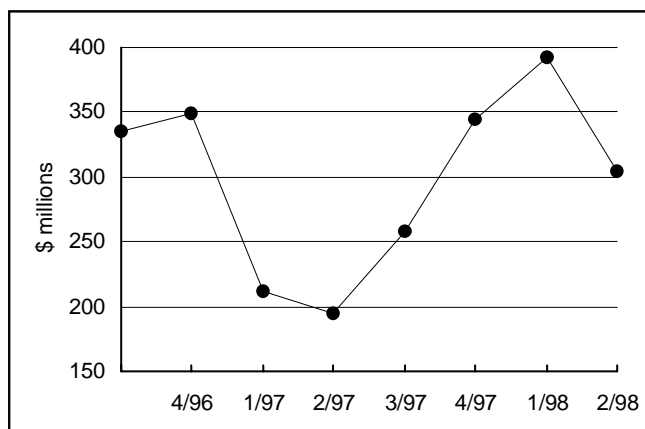


Chart B24. Operating profit

Graphique B24. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B10. Finance, insurance and real estate, annualized GDP at factor cost

Tableau B10. Finances, assurances et services immobiliers, PIB annualisé au coût des facteurs

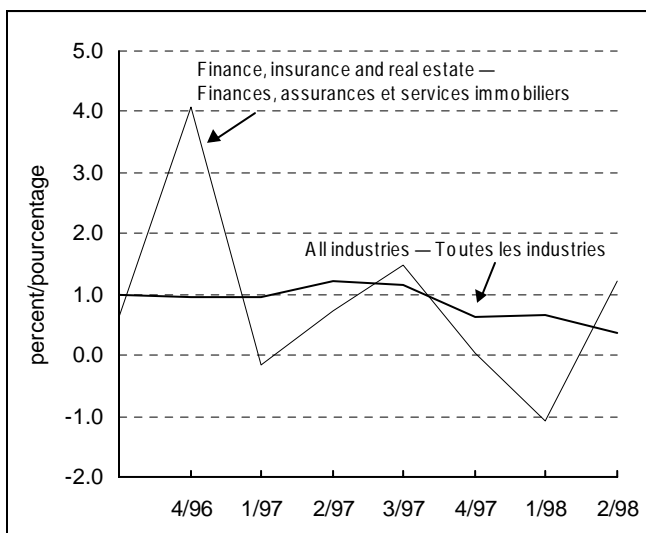
	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of 1992 dollars — millions de dollars de 1992									
Annualized GDP (s.a.)									PIB annualisé (dés.)
Banks*	18,175	18,716	19,072	19,263	19,717	19,823	19,598	19,748	Banques*
Credit unions	1,806	1,808	1,820	1,826	1,832	1,846	1,855	1,846	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	8,088	8,229	8,123	8,179	8,197	8,172	8,086	8,015	Assurances
Other finan. intermediaries	6,093	6,569	6,451	6,549	6,749	6,837	6,745	6,992	Autres interm. financiers
Real est. and insur. agents	5,012	5,452	5,239	5,183	5,115	4,945	4,883	5,068	Serv. imm. et courtiers d'ass.
Total group	39,174	40,774	40,705	41,000	41,610	41,623	41,167	41,669	Total du groupe
Overall economy	667,797	674,120	680,496	688,878	696,904	701,355	705,960	708,620	Économie totale
Analytical table — Tableau analytique									
% growth from last quarter — % de croissance par rapport au dernier trimestre									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks*	1.1	3.0	1.9	1.0	2.4	0.5	-1.1	0.8	Banques*
Credit unions	0.7	0.1	0.7	0.3	0.3	0.8	0.5	-0.5	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.0	1.7	-1.3	0.7	0.2	-0.3	-1.1	-0.9	Assurances
Other finan. intermediaries	-0.5	7.8	-1.8	1.5	3.1	1.3	-1.3	3.7	Autres interm. financiers
Real est. and insur. agents	1.3	8.8	-3.9	-1.1	-1.3	-3.3	-1.3	3.8	Serv. imm. et courtiers d'ass.
Total group	0.6	4.1	-0.2	0.7	1.5	0.0	-1.1	1.2	Total du groupe
Overall economy	1.0	0.9	0.9	1.2	1.2	0.6	0.7	0.4	Économie totale
% of Canada's GDP — % du PIB du Canada									
Banks*	2.72	2.78	2.80	2.80	2.83	2.83	2.78	2.79	Banques*
Credit unions	0.27	0.27	0.27	0.27	0.26	0.26	0.26	0.26	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	1.21	1.22	1.19	1.19	1.18	1.17	1.15	1.13	Assurances
Other finan. intermediaries	0.91	0.97	0.95	0.95	0.97	0.97	0.96	0.99	Autres interm. financiers
Real est. and insur. agents	0.75	0.81	0.77	0.75	0.73	0.71	0.69	0.72	Serv. imm. et courtiers d'ass.
Total group	5.87	6.05	5.98	5.95	5.97	5.93	5.83	5.88	Total du groupe

* Includes the central bank, banks and other deposit accepting institutions.

* Inclut la banque centrale, les banques et les autres établissements de dépôts.

Chart B25. GDP nominal growth rates

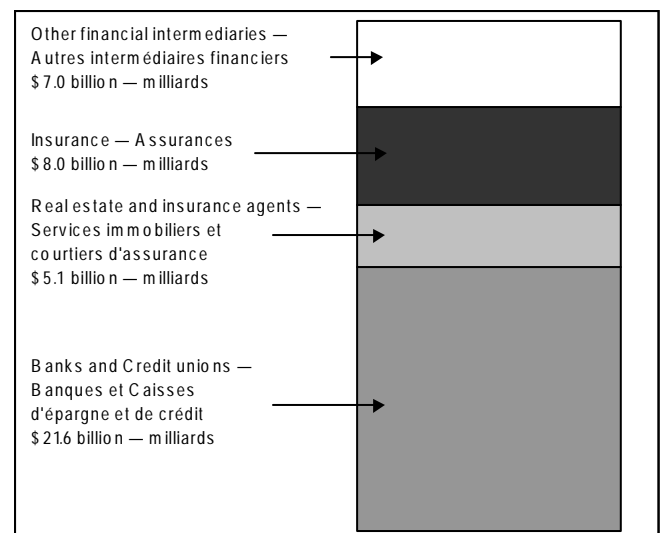
Graphique B25. Taux nominaux de croissance du PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Chart B26. Output of finance, insurance and real estate group's industries

Graphique B26. Production du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers



Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B11. Finance, insurance and real estate, employment

Tableau B11. Finances, assurances et services immobiliers, emploi

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
Employment	thousands — milliers								Emploi
Chartered banks	228	238	241	234	233	227	218	209	Banques à charte
Trust/mortg. companies	16	19	19	15	13	16	19	23	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	51	51	50	52	58	64	56	50	Caisses d'épargne et de crédit
Insurance	147	144	144	148	158	155	144	144	Assurances
Other finan. intermediaries	84	75	73	84	99	92	93	92	Autres interm. financiers
Real estate operators	120	117	111	105	110	110	116	115	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	154	152	157	149	129	137	138	134	Assurances/agents immob.
Total	799	798	794	786	800	801	784	767	Total
Full-time	681	672	667	673	687	684	671	653	Plein temps
Part-time	117	127	127	113	114	117	114	115	Temps partiel
Self employment*	111	115	128	132	124	114	107	108	Travail autonome*

Analytical table — Tableau analytique

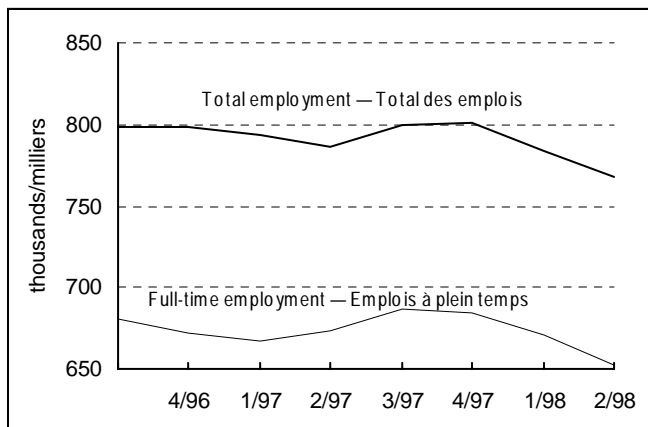
	from same quarter last year — par rapport au même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Chartered banks	-4.2	9.7	7.1	7.3	2.2	-4.6	-9.5	-10.8	Banques à charte
Trust/mortg. companies	-46.7	-29.6	0.0	-16.7	-18.8	-10.5	1.6	53.3	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-5.6	0.0	-13.8	-7.1	13.7	25.5	12.2	-3.5	Caisses d'épargne et de crédit
Insurance	-5.2	-0.7	8.3	7.2	7.5	7.8	-0.3	-2.6	Assurances
Other finan. intermediaries	-3.4	-6.3	-12.0	-5.6	17.9	22.7	27.5	9.2	Autres interm. financiers
Real estate operators	-2.4	-9.3	-15.3	-18.0	-8.3	-6.0	4.5	9.7	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	4.8	1.3	4.0	-5.1	-16.2	-9.9	-12.2	-9.9	Assurances/agents immob.
Total	-4.0	-0.1	-0.6	-2.2	0.1	0.4	-1.2	-2.4	Total
Full-time	-5.7	-1.6	-1.2	-2.6	0.9	1.8	0.5	-3.0	Plein temps
Part-time	5.4	8.5	2.4	0.0	-2.6	-7.9	-10.6	1.6	Temps partiel
Self employment*	7.8	2.7	19.6	18.9	11.7	-0.9	-16.1	-18.6	Travail autonome*
Overall economy growth rates (%)									Taux de croissance de l'économie totale (%)
Total	1.2	1.3	1.0	1.8	2.4	2.5	3.0	2.7	Total
Full-time	1.0	0.9	0.7	1.9	1.8	2.8	3.9	3.0	Plein temps
Part-time	2.1	3.0	1.9	1.7	5.1	1.0	-0.7	1.4	Temps partiel
Self-employment	5.3	7.4	10.0	11.9	11.9	4.8	0.4	-0.7	Travail autonome

* The self-employed include incorporated and unincorporated owners. The self-employed are also included in the full-time and part-time categories.

* La catégorie des emplois autonomes comprend les propriétaires constitués et non constitués. Elles recouvrent aussi l'emploi à plein temps et l'emploi à temps partiel.

Chart B27. Employment¹

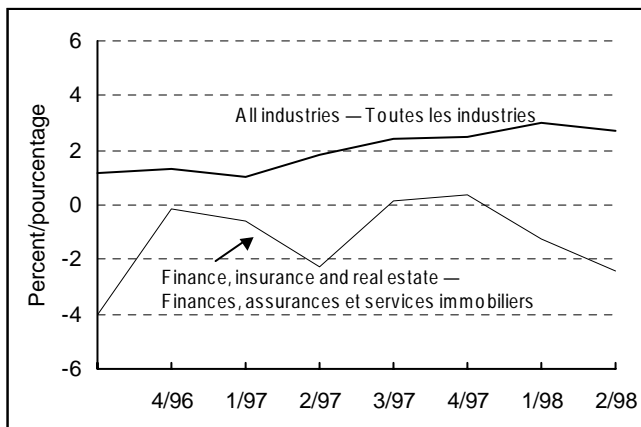
Graphique B27. Emploi¹



¹ The data are not seasonally adjusted. Les données ne sont pas désaisonnalisées.

Chart B28. Employment growth rates²

Graphique B28. Taux de croissance de l'emploi²



² Measured as growth versus the same quarter last year. Établi comme une croissance par rapport au même trimestre de l'année précédente.

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B12. Finance, insurance and real estate, average wages and salaries

Tableau B12. Finances, assurances et services immobiliers, rémunération

	1996		1997				1998	
	III	IV	I	II	III	IV	I	II
All employees	current dollars per year — dollars courants par année							
Chartered banks	34,632	34,321	34,425	34,748	34,553	35,105	35,465	35,643
Trust/mortg. companies	31,359	32,024	33,243	33,396	35,448	35,577	35,760	36,141
Credit unions	29,312	29,702	31,573	32,114	33,155	33,755	35,080	35,273
Insurance	40,468	41,349	42,646	43,469	42,593	43,443	45,400	47,308
Other finan. intermediaries	49,912	52,987	56,037	53,205	52,008	51,690	50,985	51,978
Real estate operators	26,556	26,990	28,637	30,077	30,261	29,802	29,334	28,702
Agents (ins. & real est.)	34,890	34,730	35,820	35,349	36,142	35,821	36,161	36,555
Total	36,644	37,304	38,617	38,568	38,480	38,701	39,066	39,582
Overall economy	30,672	30,907	30,931	31,182	31,165	31,151	31,499	31,505

Tous les employés
 Banques à charte
 Sociétés de fiducie et hypoth.
 Caisses d'épargne et crédit
 Assurances
 Autres interm. financiers
 Services immobiliers
 Agences (assur./immob.)
Total

Analytical table — Tableau analytique

	Rates of change (%)		from last quarter — par rapport au dernier trimestre						Taux de variation (%)	
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Rates of change (%)	from last quarter — par rapport au dernier trimestre									
Chartered banks	1.8	-0.9	0.3	0.9	-0.6	1.6	1.0	0.5	0.5	1.1
Trust/mortg. companies	-6.7	2.1	3.8	0.5	6.1	0.4	0.5	1.1	0.6	0.6
Credit unions	3.1	1.3	6.3	1.7	3.2	1.8	3.9	0.6	4.2	1.9
Insurance	-1.3	2.2	3.1	1.9	-2.0	2.0	4.5	4.2	-1.4	1.9
Other finan. intermediaries	-1.5	6.2	5.8	-5.1	-2.2	-0.6	-1.4	1.9	-1.6	-2.2
Real estate operators	-3.9	1.6	6.1	5.0	0.6	-1.5	-1.6	-2.2	0.9	1.1
Agents (ins. & real est.)	2.2	-0.5	3.1	-1.3	2.2	-0.9	0.9	1.1	0.9	1.1
Total	-0.3	1.8	3.5	-0.1	-0.2	0.6	0.9	1.3	0.9	1.3
CPI-adjusted rates of change (%)	Taux de variation ajustés selon l'IPC (%)									
Chartered banks	1.6	-1.5	-0.2	0.6	-0.8	1.7	0.5	0.2	0.8	0.3
Trust/mortg. companies	-6.9	1.5	3.3	0.1	5.9	0.4	0.0	0.8	3.9	3.9
Credit unions	2.9	0.7	5.7	1.4	3.0	1.9	3.4	0.3	1.7	1.7
Insurance	-1.4	1.5	2.6	1.6	-2.3	2.1	3.9	3.9	-1.9	1.7
Other finan. intermediaries	-1.7	5.5	5.2	-5.3	-2.5	-0.6	-1.9	1.7	-2.1	-2.4
Real estate operators	-4.0	1.0	5.5	4.7	0.4	-1.5	-2.1	-2.4	0.4	0.8
Agents (ins. & real est.)	2.0	-1.1	2.6	-1.6	2.0	-0.8	0.4	0.8	0.4	0.8
Total	-0.4	1.2	3.0	-0.4	-0.5	0.6	0.4	1.1	0.4	1.1
Nominal growth rates (%)	Taux de croissance nom. (%)									
Overall economy	1.0	0.8	0.1	0.8	-0.1	-0.0	1.1	0.0	1.1	0.0

Chart B29. Wage and salary growth rates (CPI-adjusted)

Graphique B29. Taux de croissance de la rémunération (ajustés selon l'IPC)

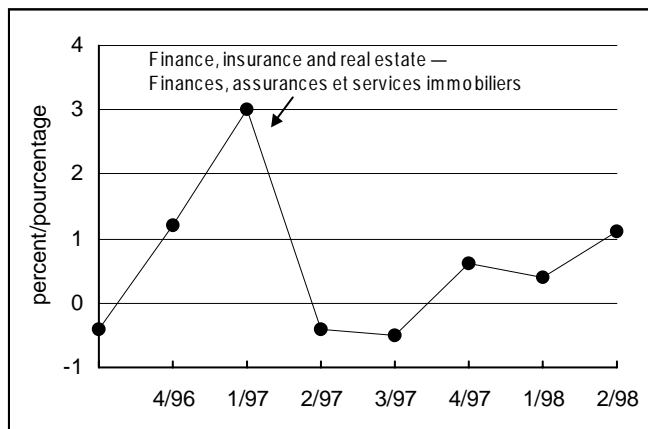
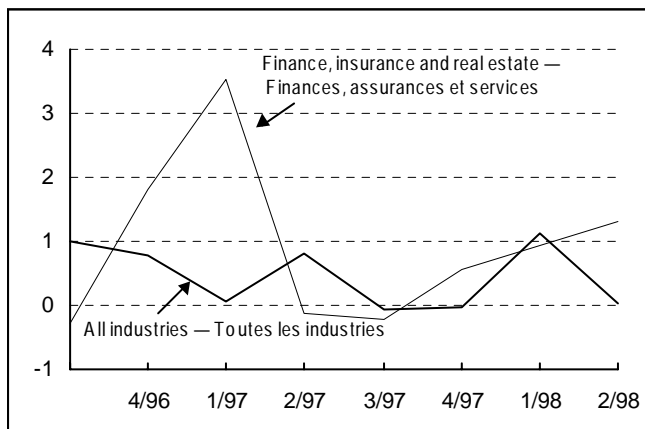


Chart B30. Wage and salary growth rates¹

Graphique B30. Taux de croissance de la rémunération¹



¹ Nominal rates of change, not adjusted for inflation.
 Taux nominaux de variation, non ajustés selon l'inflation.

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

**Business Services
Industries**

Services aux entreprises

Analytical indicators

Indicateurs analytiques

C. Business Services

C. Services aux entreprises

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Computer Services (3621, 3622)

Advertising Agencies (5911)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (4311, 661)

Other Professional Services to Business Management (651, 652, 659)

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Services informatiques (3621, 3622)

Agences de publicité (5911)

Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques (4311, 661)

Autres services professionnels aux entreprises (651, 652, 659)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Computer and Related Services (772)

Accounting and Bookkeeping Services (773)

Advertising Services (774)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (775)

Offices of Lawyers and Notaries (776)

Miscellaneous Business Services (771, 777, 779)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Services informatiques et services connexes (772)

Services de comptabilité (773)

Services de publicité (774)

Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques et techniques (775)

Cabinets d'avocats et de notaires (776)

Services divers fournis aux entreprises (771, 777, 779)

Business Services

Highlights — 2nd Quarter 1998

- The business services sector posted its strongest performance in recent memory this quarter. Operating profits and net profits soared by 47% and 135% respectively. These increases were prompted by a 3.4% rise in operating revenues this quarter, while operating expenses only rose by 1.4%. Each of the business services sub-industries recorded higher profits this quarter. In particular, the computer services industry's operating profit more than doubled on the strength of a 1.5% increase in operating revenues and a 3.8% reduction in operating expenses. There was also a marked improvement in the performance of the architects, engineers and other scientific and technical services industry.
- The business services sector's profit margin rose from 4.4% to 6.3% — its highest level in at least two years. As a result, the business services profit margin is nearing the all-industries level (6.8%). Among the various business services industries, the computer services industry posted a 9.1% profit margin. Meanwhile, the lowest profit margin of 1.5% was recorded for the architects, engineers and other scientific and technical services industry.
- Business services output grew at an uncharacteristically low rate of 0.5% this quarter, following five consecutive quarters during which the sector's GDP rose by 2-3% per quarter. Nevertheless, output growth for the business services industries this quarter still outpaced that for the overall economy. Of the sector's industries, the largest

Services aux entreprises

Faits saillants — 2^e trimestre 1998

- Au deuxième trimestre, le secteur des services aux entreprises a affiché sa meilleure performance des dernières années, les bénéfices d'exploitation et les profits nets affichant des gains respectifs de 47 % et de 135 %. Ces hausses s'expliquent par l'augmentation de 3,4 % des recettes d'exploitation au cours du trimestre, contre une augmentation de seulement 1,4 % des dépenses d'exploitation. Les profits ont augmenté dans chacun des sous-secteurs du groupe, notamment celui des services informatiques dont les bénéfices d'exploitation ont plus que doublé grâce à la hausse de 1,5 % des recettes d'exploitation combinée à une baisse de 3,8 % des dépenses d'exploitation. À noter également l'amélioration sensible de la performance de la branche des architectes, des ingénieurs et autres services scientifiques et techniques.
- La marge bénéficiaire du secteur a augmenté de 4,4 % à 6,3 % — un sommet inégalé depuis au moins les deux dernières années. La marge bénéficiaire du secteur se rapproche ainsi de celle pour l'ensemble de l'économie, qui est de 6,8 %. Au sein des divers sous-secteurs, la marge bénéficiaire varie de 9,1 % pour la branche des services informatiques, à 1,5 % pour la branche des architectes, des ingénieurs et autres services scientifiques et techniques.
- La production dans le secteur des services aux entreprises a progressé à un taux anormalement lent (0,5 %) au deuxième trimestre, après cinq trimestres consécutifs au cours desquels le PIB a augmenté de 2 à 3 % par trimestre. L'accroissement de la production au deuxième trimestre de 1998 demeure néanmoins supérieur à la croissance de l'ensemble de

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑ 3.4%
Operating expenses	↑ 1.4%
Profit margin*	6.3%
Assets	↑ 1.7%
Liabilities	↓ 0.9%
Employment**	↑ 12.8%
Salaries	↑ 0.5%
GDP	↑ 0.5%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 3,4 %
Dépenses d'exploitation	↑ 1,4 %
Marge bénéficiaire*	6,3 %
Actif	↑ 1,7 %
Passif	↓ 0,9 %
Emploi**	↑ 12,8 %
Rémunération	↑ 0,5 %
PIB	↑ 0,5 %

* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

GDP increases were posted for accounting and legal services (1.2%) and computer services (0.9%). Meanwhile, output declined by 0.5% this quarter for the architectural, engineering and other scientific services industry.

- Although business services output growth has slowed recently, the sector's GDP was still 8.7% higher this quarter than it was in the same quarter of last year. Within the business services sector, output grew most rapidly over the past year in computer services (15.8%). In comparison, the overall economy grew by 2.9% in the same period.
 - Robust output growth over the past several quarters enabled the business services sector to expand its workforce to another all-time high, rising from 1.07 million in the first quarter to 1.12 million this quarter. Moreover, all of the 46,000 jobs added in this quarter were full-time positions.
 - Since the second quarter of last year, business services employment has risen by 12.8%, compared to 2.7% in the overall economy. Employment growth over the past year was especially rapid in the following industries: management consulting (up by 64.6%), advertising services (14.1%), other business services (14.0%) and computer services (13.5%).
 - Despite rapid growth in the sector's output and employment over the past year, average business services remuneration has fallen. The sector's average annual wage and salary of \$35,523 this quarter was 1.8% lower than the average remuneration one year ago. By comparison, average remuneration in the overall economy rose 1.0% during the same period. Among the various business services, the only significant remuneration gain over the past year was recorded for employment agencies (0.8% increase). Meanwhile, average wages and salaries declined by 7.2% in advertising services and 4.1% in the architectural, engineering and other scientific and technical services industry.
- l'économie. Parmi les diverses branches du secteur, ce sont les services comptables et cabinets d'avocats, ainsi que les services informatiques, qui ont affiché les gains de production les plus élevés, leur PIB ayant augmenté respectivement de 1,2 % et 0,9 %. Par contre, la production a diminué de 0,5 % ce trimestre dans la branche des architectes, ingénieurs et autres services scientifiques.
 - En dépit du récent ralentissement de la production, le PIB du secteur des services aux entreprises demeure de 8,7 % supérieur à ce qu'il était au même trimestre l'an dernier. Durant cette période, c'est la branche des services informatiques qui a enregistré les gains de production les plus rapides (15,8 %); parallèlement, le taux de croissance dans l'ensemble de l'économie a été de 2,9 %.
 - L'accroissement marqué de la production au cours des derniers trimestres a permis au secteur d'accroître ses effectifs, lesquels ont atteint un nouveau sommet; ils sont ainsi passés de 1,07 million au premier trimestre à 1,12 million au deuxième trimestre. Qui plus est, la totalité des 46 000 emplois créés au deuxième trimestre sont des emplois à temps plein.
 - Depuis le deuxième trimestre de 1997, le nombre d'emplois dans les services aux entreprises a progressé de 12,8 %, comparativement à une augmentation de 2,7 % dans l'ensemble de l'économie. Durant cette période, la création d'emplois a été particulièrement marquée dans les branches suivantes : experts-conseils en gestion (hausse de 64,6 %), services de publicité (14,1 %), autres services aux entreprises (14,0 %) et services informatiques (13,5 %).
 - Cependant, malgré l'accroissement rapide de la production et de l'emploi au cours de la dernière année, la rémunération moyenne dans le secteur a régressé. La rémunération annuelle moyenne s'établit ainsi à 35 523 \$ au deuxième trimestre, ce qui représente une diminution de 1,8 % par rapport à l'an dernier. À l'inverse, la rémunération moyenne dans l'ensemble de l'économie a progressé de 1,0 % durant la même période. Seuls les bureaux de placement ont enregistré une hausse significative (0,8 %) de la rémunération au cours de la dernière année. À l'opposé, la rémunération moyenne a chuté de 7,2 % dans les services de publicité et de 4,1 % dans la branche des architectes, des ingénieurs et autres services scientifiques et techniques.

Business Services

Services aux entreprises

Chart C1. Assets

Graphique C1. Actif

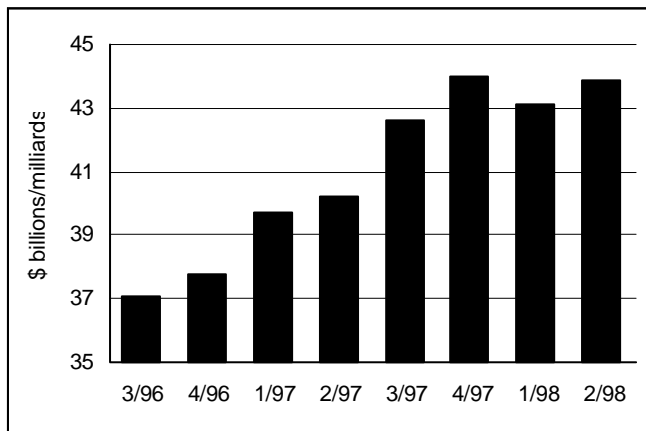


Chart C2. Operating revenues

Graphique C2. Recettes d'exploitation

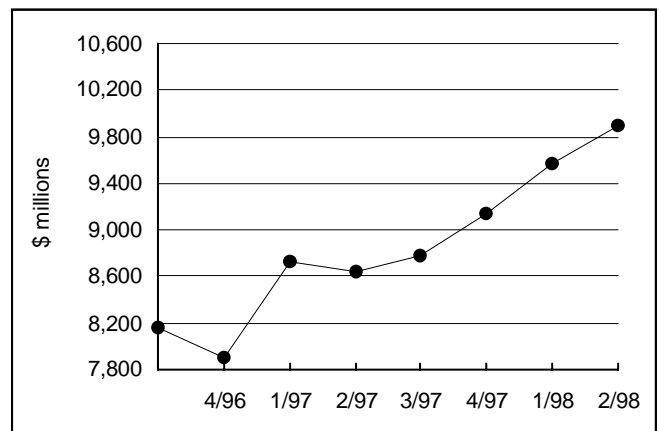


Chart C3. Operating profits

Graphique C3. Bénéfice d'exploitation

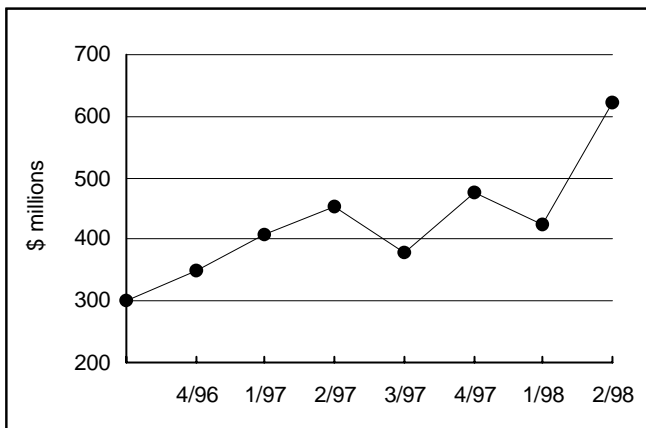


Chart C4. Employment

Graphique C4. Emploi

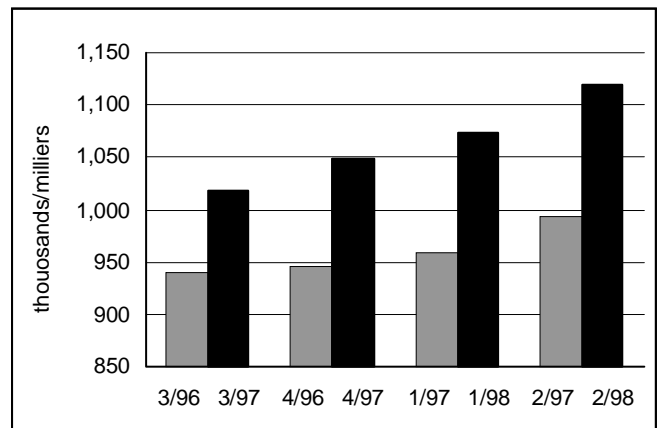


Chart C5. Salaries

Graphique C5. Rémunération

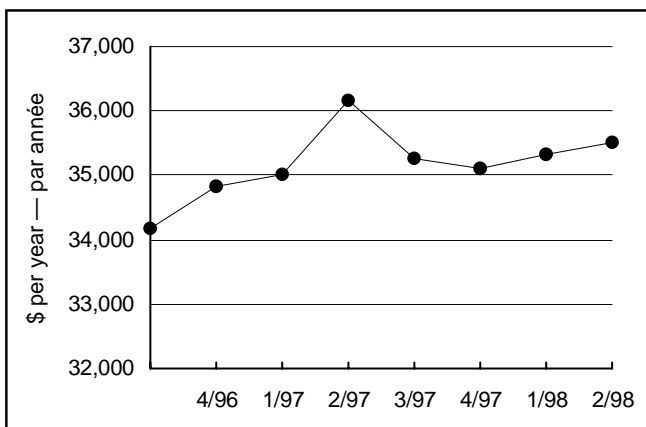
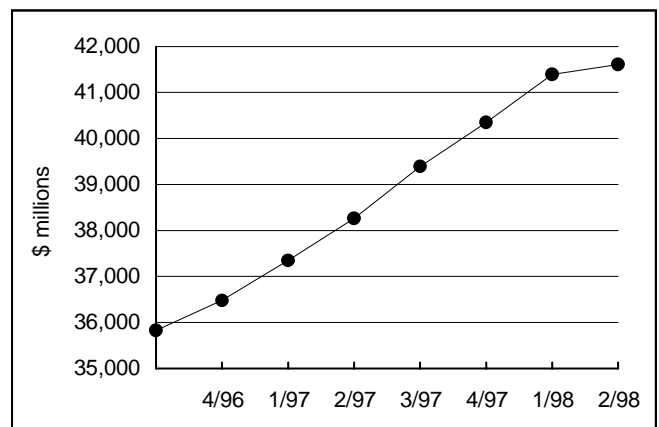


Chart C6. GDP

Graphique C6. PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C1. Business services, financial statistics

Tableau C1. Services aux entreprises, statistiques financières

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	8,153	7,910	8,729	8,639	8,782	9,142	9,563	9,892	Recettes d'exploitation
Operating expenses	7,852	7,561	8,322	8,185	8,403	8,666	9,139	9,270	Dépenses d'exploitation
Operating profit	301	349	407	454	379	476	424	622	Bénéfice d'exploitation
Net profit	137	167	184	267	291	329	203	478	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	37,051	37,741	39,716	40,221	42,610	44,014	43,084	43,837	Actif
Liabilities	19,336	20,065	21,879	22,298	23,384	24,007	24,795	24,576	Passif
Equity	17,715	17,676	17,837	17,923	19,226	20,007	18,289	19,261	Avoir
Share capital	15,153	15,313	15,491	15,549	16,847	17,670	16,023	16,796	Capital-actions
Retained earnings	1,734	1,544	1,449	1,478	1,471	1,438	1,420	1,590	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.4	-3.0	10.4	-1.0	1.7	4.1	4.6	3.4	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-0.2	-3.7	10.1	-1.6	2.7	3.1	5.5	1.4	Dépenses d'exploitation
Assets	1.5	1.9	5.2	1.3	5.9	3.3	-2.1	1.7	Actif
Liabilities	1.8	3.8	9.0	1.9	4.9	2.7	3.3	-0.9	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.83	3.44	3.74	4.79	4.87	5.24	4.07	7.45	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	2.47	3.67	4.11	5.97	6.06	6.57	4.44	9.93	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	3.69	4.41	4.67	5.26	4.31	5.21	4.43	6.28	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.592	0.608	0.683	0.694	0.662	0.631	0.708	0.642	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.398	1.423	1.433	1.430	1.403	1.494	1.506	1.600	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.278	1.311	1.322	1.323	1.287	1.388	1.399	1.490	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

Chart C7. Profit margins
Graphique C7. Marges bénéficiaires

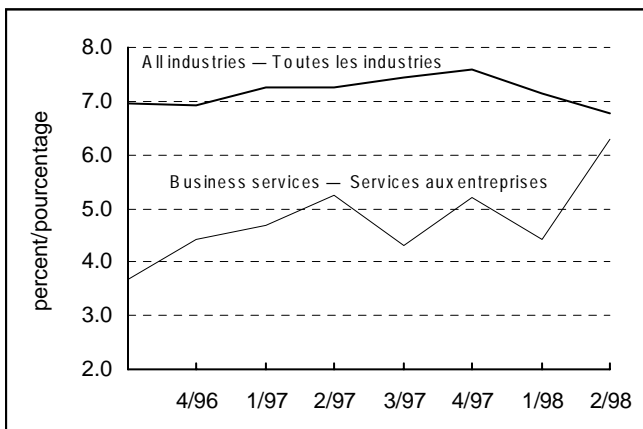
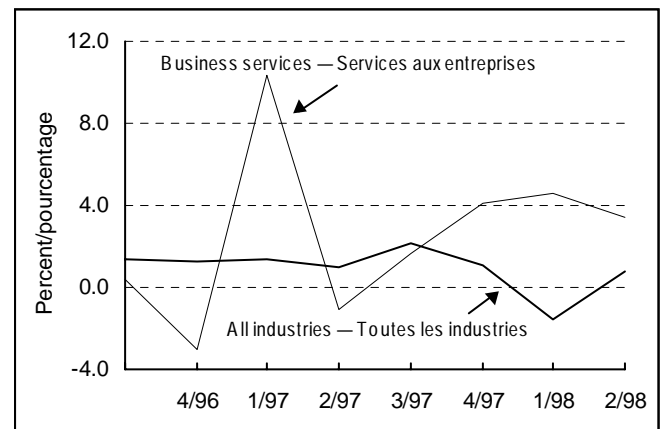


Chart C8. Operating revenue growth rates
Graphique C8. Taux de croissance des recettes d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C2. Computer services, financial statistics

Tableau C2. Services informatiques, statistiques financières

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,756	1,430	2,081	1,990	1,882	1,979	2,477	2,513	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,634	1,281	1,936	1,858	1,760	1,682	2,376	2,285	Dépenses d'exploitation
Operating profit	122	149	145	132	122	297	101	228	Bénéfice d'exploitation
Net profit	66	90	63	63	61	224	21	125	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	6,546	6,795	7,077	7,189	7,688	8,220	8,412	8,338	Actif
Liabilities	3,207	3,423	3,637	3,731	4,134	4,199	4,317	4,070	Passif
Equity	3,339	3,372	3,440	3,458	3,554	4,021	4,095	4,268	Avoir
Share capital	2,767	2,783	2,805	2,790	2,851	3,178	3,318	3,441	Capital-actions
Retained earnings	513	530	525	558	590	728	709	756	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.9	-18.6	45.5	-4.4	-5.4	5.2	25.2	1.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-2.6	-21.6	51.1	-4.0	-5.3	-4.4	41.3	-3.8	Dépenses d'exploitation
Assets	1.1	3.8	4.1	1.6	6.9	6.9	2.3	-0.9	Actif
Liabilities	1.4	6.7	6.2	2.6	10.8	1.6	2.8	-5.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.70	7.90	6.54	6.42	6.04	16.32	3.39	9.91	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.92	10.28	7.31	7.34	6.84	22.32	2.07	11.70	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	6.97	10.44	6.96	6.66	6.46	15.00	4.10	9.09	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.483	0.537	0.552	0.568	0.574	0.521	0.524	0.468	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.369	1.354	1.355	1.306	1.241	1.445	1.420	1.476	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.175	1.165	1.156	1.124	1.033	1.260	1.235	1.291	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

Chart C9. Operating revenues

Graphique C9. Recettes d'exploitation

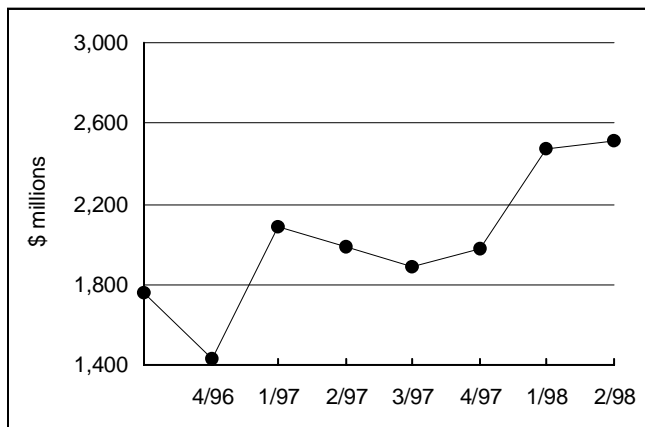
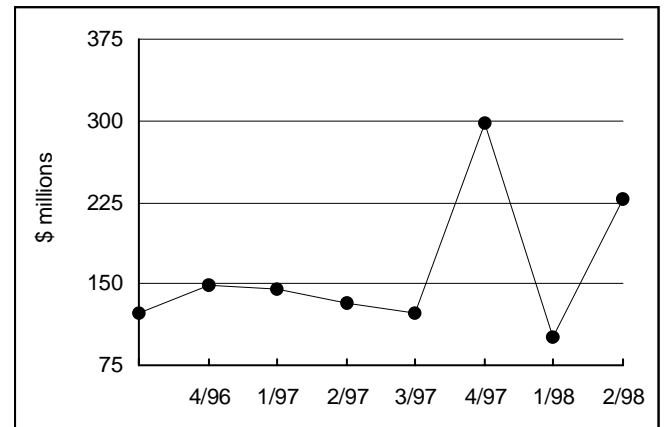


Chart C10. Operating profits

Graphique C10. Bénéfices d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C3. Advertising agencies, financial statistics

Tableau C3. Agences de publicité, statistiques financières

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	722	711	766	751	801	972	858	921	Recettes d'exploitation
Operating expenses	702	681	747	712	759	946	819	871	Dépenses d'exploitation
Operating profit	20	30	19	39	42	26	39	50	Bénéfice d'exploitation
Net profit	13	1	10	25	23	17	28	32	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	1,596	1,698	1,713	1,959	1,827	2,086	2,139	2,396	Actif
Liabilities	1,348	1,450	1,471	1,677	1,529	1,764	1,777	1,976	Passif
Equity	249	248	242	282	298	322	362	420	Avoir
Share capital	145	172	174	175	181	197	193	208	Capital-actions
Retained earnings	61	56	49	88	97	105	138	169	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-5.3	-1.5	7.7	-2.0	6.7	21.3	-11.7	7.3	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-5.5	-3.0	9.7	-4.7	6.6	24.6	-13.4	6.3	Dépenses d'exploitation
Assets	-6.8	6.4	0.9	14.3	-6.8	14.2	2.5	12.0	Actif
Liabilities	-7.7	7.6	1.5	14.0	-8.8	15.4	0.7	11.2	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	9.12	13.87	8.20	14.09	13.71	9.66	14.23	14.20	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	20.38	35.25	16.10	35.36	30.23	21.29	30.97	30.48	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	2.71	4.19	2.50	5.20	5.22	2.64	4.58	5.42	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.924	1.916	1.956	1.944	1.649	1.590	1.486	1.401	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.083	1.081	1.087	1.090	1.099	1.100	1.089	1.090	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.035	1.035	1.044	1.050	1.058	1.064	1.046	1.044	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

Chart C11. Operating revenues
Graphique C11. Recettes d'exploitation

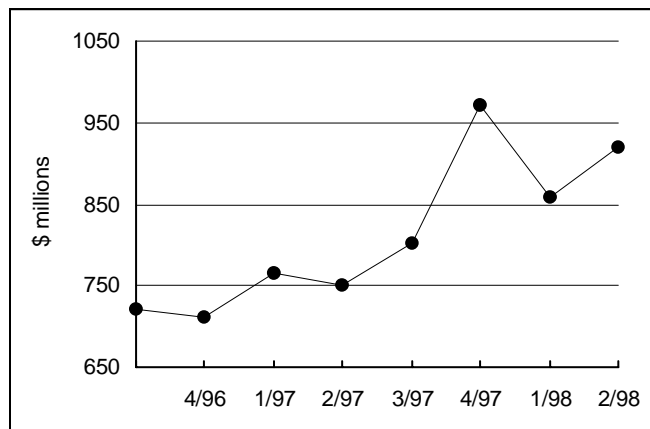
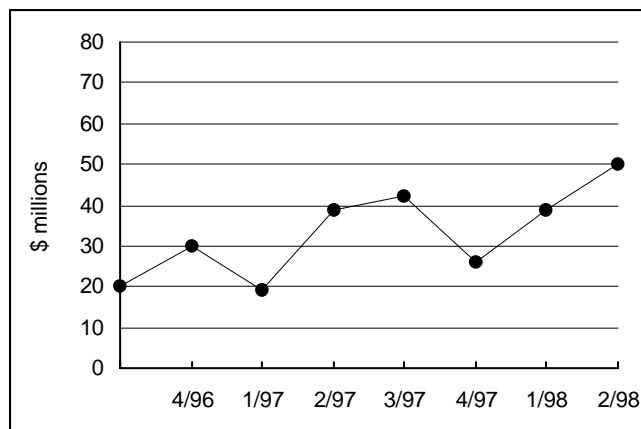


Chart C12. Operating profit
Graphique C12. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C4. Architects, engineers and other scientific services, financial statistics

Tableau C4. Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques, statistiques financières

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	3,295	3,284	3,251	3,107	3,372	3,433	3,281	3,385	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,306	3,269	3,253	3,078	3,359	3,467	3,252	3,334	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-11	15	-2	29	13	-34	29	51	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-88	-94	-112	-41	14	-31	-16	74	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	15,154	15,366	15,641	15,372	16,515	16,991	17,030	17,562	Actif
Liabilities	7,809	8,039	8,243	7,989	8,404	8,864	8,980	8,890	Passif
Equity	7,345	7,327	7,399	7,384	8,112	8,127	8,049	8,671	Avoir
Share capital	8,724	8,808	9,106	9,172	9,944	10,067	8,989	10,577	Capital-actions
Retained earnings	-1,658	-1,769	-2,001	-2,079	-2,116	-2,226	-2,262	-2,237	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.8	-0.3	-1.0	-4.4	8.5	1.8	-4.4	3.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.8	-1.1	-0.5	-5.4	9.1	3.2	-6.2	2.5	Dépenses d'exploitation
Assets	3.0	1.4	1.8	-1.7	7.4	2.9	0.2	3.1	Actif
Liabilities	4.2	2.9	2.5	-3.1	5.2	5.5	1.3	-1.0	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	-2.68	-2.06	-2.56	-0.25	1.54	0.19	0.64	3.19	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-6.27	-5.13	-6.08	-2.21	0.78	-1.54	-0.79	3.41	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	-0.33	0.45	-0.06	0.93	0.38	-0.99	0.89	1.50	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.578	0.593	0.611	0.608	0.591	0.606	0.606	0.553	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.504	1.598	1.648	1.660	1.609	1.662	1.710	1.884	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.375	1.483	1.523	1.532	1.484	1.545	1.589	1.765	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

Chart C13. Operating revenues
Graphique C13. Recettes d'exploitation

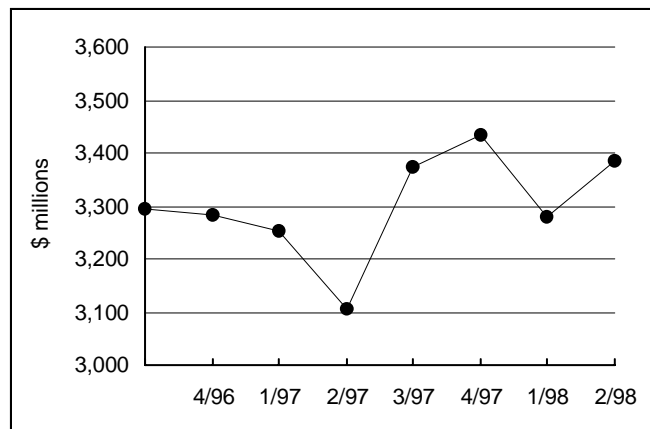
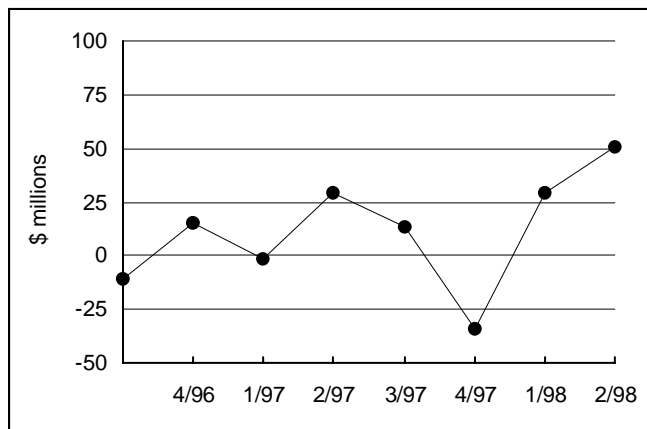


Chart C14. Operating profit
Graphique C14. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C5. Other professional business services, financial statistics

Tableau C5. Autres services professionnels aux entreprises, statistiques financières

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,379	2,485	2,630	2,792	2,726	2,758	2,948	3,073	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,209	2,330	2,385	2,538	2,523	2,570	2,694	2,781	Dépenses d'exploitation
Operating profit	170	155	245	254	203	188	254	292	Bénéfice d'exploitation
Net profit	146	150	224	220	193	119	170	247	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	13,755	13,882	15,284	15,700	16,580	16,717	15,503	15,541	Actif
Liabilities	6,973	7,154	8,529	8,902	9,317	9,181	9,721	9,639	Passif
Equity	6,782	6,728	6,756	6,798	7,263	7,537	5,782	5,901	Avoir
Share capital	3,516	3,550	3,406	3,412	3,870	4,229	2,522	2,570	Capital-actions
Retained earnings	2,819	2,727	2,876	2,911	2,901	2,830	2,835	2,902	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.7	4.5	5.8	6.2	-2.4	1.2	6.9	4.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.0	5.5	2.4	6.4	-0.6	1.9	4.8	3.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.1	0.9	10.1	2.7	5.6	0.8	-7.3	0.2	Actif
Liabilities	6.1	2.6	19.2	4.4	4.7	-1.5	5.9	-0.8	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.46	6.52	8.37	8.27	7.16	4.87	7.18	9.94	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	8.61	8.78	13.20	12.94	10.59	6.29	11.73	16.78	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	7.13	6.26	9.33	9.11	7.44	6.82	8.62	9.52	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.624	0.623	0.796	0.812	0.755	0.687	0.946	0.860	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.374	1.363	1.354	1.398	1.401	1.496	1.516	1.613	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.293	1.284	1.290	1.332	1.332	1.428	1.449	1.535	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	1.4	1.3	1.4	1.0	2.2	1.1	-1.6	0.8	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.9	7.3	7.3	7.5	7.6	7.2	6.8	Marge bénéficiaire (%)

Chart C15. Operating revenues

Graphique C15. Recettes d'exploitation

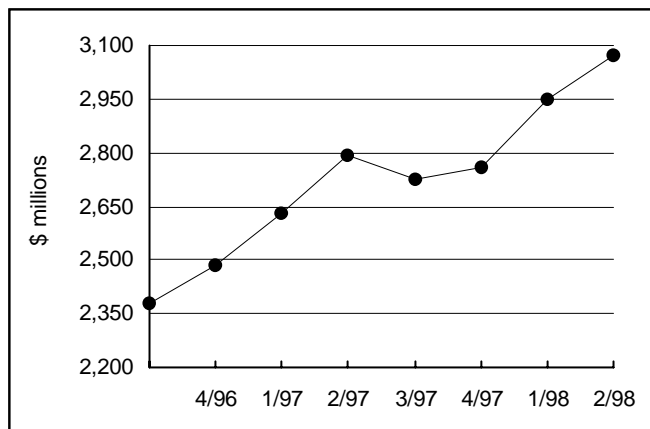
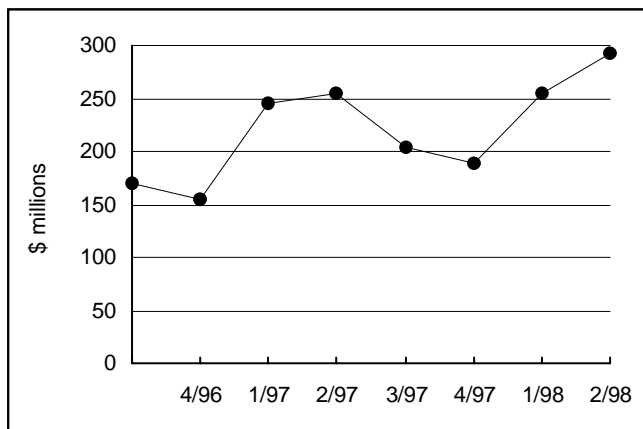


Chart C16. Operating profit

Graphique C16. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C6. Business services, annualized GDP at factor cost

Tableau C6. Services aux entreprises, PIB annualisé au coût des facteurs

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of 1992 dollars — millions de dollars de 1992									
Annualized GDP (s.a.)									PIB annualisé (dés.)
Computer services	7,200	7,424	7,786	8,245	8,757	8,990	9,460	9,544	Services informatiques
Advertising services	1,955	1,977	2,041	2,125	2,140	2,196	2,334	2,330	Services de publicité
Architectural and other scientific services	8,589	8,767	8,910	9,022	9,425	9,891	10,050	9,999	Services d'architecture et autres services scientifiques
Accounting and legal serv.	7,115	7,198	7,236	7,208	7,183	7,151	7,184	7,269	Serv. de comptabilité et juridiques
Misc. business services*	10,987	11,118	11,362	11,680	11,882	12,101	12,377	12,458	Services divers aux entreprises*
Total business services	35,846	36,484	37,335	38,280	39,387	40,329	41,405	41,600	Total serv. aux entreprises
Overall economy	667,797	674,120	680,496	688,878	696,904	701,355	705,960	708,620	Économie totale

Analytical table — Tableau analytique

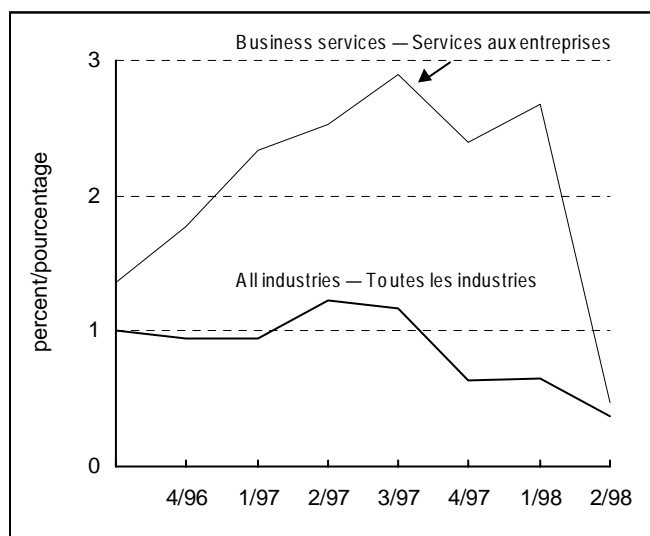
	% growth from last quarter — % de croissance par rapport au dernier trimestre								
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	2.0	3.1	4.9	5.9	6.2	2.7	5.2	0.9	Services informatiques
Advertising services	5.8	1.1	3.2	4.1	0.7	2.6	6.3	-0.2	Services de publicité
Architectural and other scientific services	1.2	2.1	1.6	1.3	4.5	4.9	1.6	-0.5	Services d'architecture et autres services scientifiques
Accounting and legal serv.	0.3	1.2	0.5	-0.4	-0.3	-0.4	0.5	1.2	Serv. de comptabilité et juridiques
Misc. business services*	1.0	1.2	2.2	2.8	1.7	1.8	2.3	0.7	Services divers aux entreprises*
Total business services	1.4	1.8	2.3	2.5	2.9	2.4	2.7	0.5	Total serv. aux entreprises
Overall economy	1.0	0.9	0.9	1.2	1.2	0.6	0.7	0.4	Économie totale
% of Canada's GDP — % du PIB du Canada									
Computer services	1.1	1.1	1.1	1.2	1.3	1.3	1.3	1.3	Services informatiques
Advertising services	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	Services de publicité
Architectural and other scientific services	1.3	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4	1.4	1.4	Services d'architecture et autres services scientifiques
Accounting and legal serv.	1.1	1.1	1.1	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	Serv. de comptabilité et juridiques
Misc. business services*	1.6	1.6	1.7	1.7	1.7	1.7	1.8	1.8	Services divers aux entreprises*
Total business services	5.4	5.4	5.5	5.6	5.7	5.8	5.9	5.9	Total serv. aux entreprises

* Includes the following SIC-E's: 771, 777 and 779.

* Comprend les groupes suivants de CTI-E : 771, 777 et 779.

Chart C17. GDP nominal growth rates

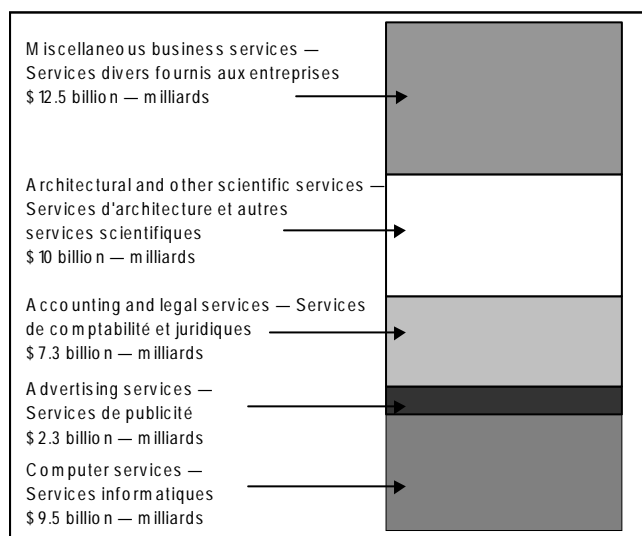
Graphique C17. Taux nominaux de croissance du PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Chart C18. Output of business services group of industries

Graphique C18. Production des services aux entreprises



Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C7. Business services, employment

Tableau C7. Services aux entreprises, emploi

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
Employment	thousands — milliers								Emploi
Computer services	151	142	157	172	173	194	197	195	Services informatiques
Accounting services	111	112	117	112	100	102	112	115	Services de comptabilité
Advertising services	95	93	84	85	95	97	99	97	Services de publicité
Archit./engin. services	163	175	183	195	197	185	178	195	Services d'arch./d'ingén.
Lawyers and notaries	110	112	110	111	110	107	107	121	Avocats et notaires
Employment agencies	49	53	54	57	59	65	65	65	Bureaux de placement
Management consultants	73	74	73	68	81	96	104	112	Conseillers en gestion
Other business services	187	183	181	193	203	202	214	220	Autres serv. aux entreprises
Total	939	945	958	993	1,019	1,048	1,074	1,120	Total
Full-time	795	789	811	844	867	879	894	940	Plein temps
Part-time	144	155	147	150	152	169	180	180	Temps partiel
Self employment*	288	307	330	342	352	363	382	393	Travail autonome*

Analytical table — Tableau analytique

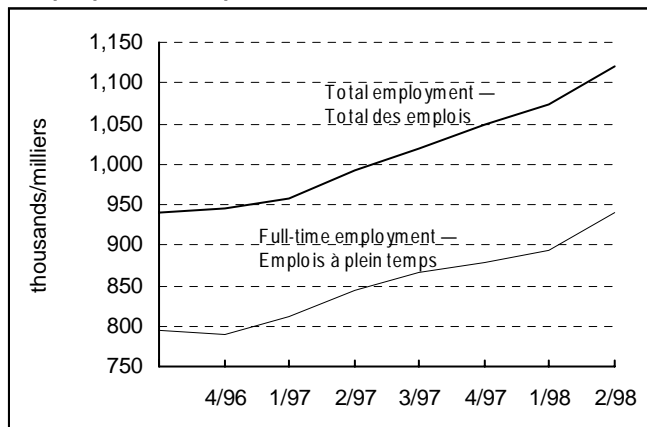
	Rates of change (%)		from same quarter last year — par rapport au même trimestre de l'an dernier						Taux de variation (%)	
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Computer services	13.5	10.9	30.8	27.4	14.6	36.6	25.2	13.5	Services informatiques	
Accounting services	9.9	17.9	11.4	1.8	-9.9	-8.9	-4.0	2.8	Services de comptabilité	
Advertising services	15.9	22.4	7.7	-2.3	0.0	4.3	17.6	14.1	Services de publicité	
Archit./engin. services	0.0	7.4	10.9	21.9	20.9	5.7	-3.0	-0.1	Services d'arch./d'ingén.	
Lawyers and notaries	-9.8	-0.9	4.8	9.9	0.0	-4.5	-3.1	9.0	Avocats et notaires	
Employment agencies	21.0	13.0	17.4	32.6	20.4	22.6	19.4	13.2	Bureaux de placement	
Management consultants	13.4	2.6	-16.1	-12.8	11.0	29.7	41.8	64.6	Conseillers en gestion	
Other business services	7.2	-4.3	-4.2	5.5	8.6	10.4	18.2	14.0	Autres serv. aux entreprises	
Total	6.8	6.8	7.2	10.7	8.5	10.9	12.1	12.8	Total	
Full-time	4.9	5.8	9.0	12.2	9.1	11.4	10.2	11.4	Plein temps	
Part-time	18.0	11.5	-2.0	4.2	5.6	9.0	22.2	19.8	Temps partiel	
Self employment*	19.0	19.0	14.2	20.0	22.2	18.2	15.8	14.9	Travail autonome*	
Overall economy growth rates (%)									Taux de croissance de l'économie globale (%)	
Total	1.2	1.3	1.0	1.8	2.4	2.5	3.0	2.7	Total	
Full-time	1.0	0.9	0.7	1.9	1.8	2.8	3.9	3.0	Plein temps	
Part-time	2.1	3.0	1.9	1.7	5.1	1.0	-0.7	1.4	Temps partiel	
Self employment	5.3	7.4	10.0	11.9	11.9	4.8	0.4	-0.7	Travail autonome	

* The self-employed include incorporated and unincorporated owners. The self-employed are also included in the full-time and part-time categories.

* La catégorie des emplois autonomes comprend les propriétaires constitués et non constitués. Elles recouvrent aussi l'emploi à plein temps et l'emploi à temps partiel.

Chart C19. Employment¹

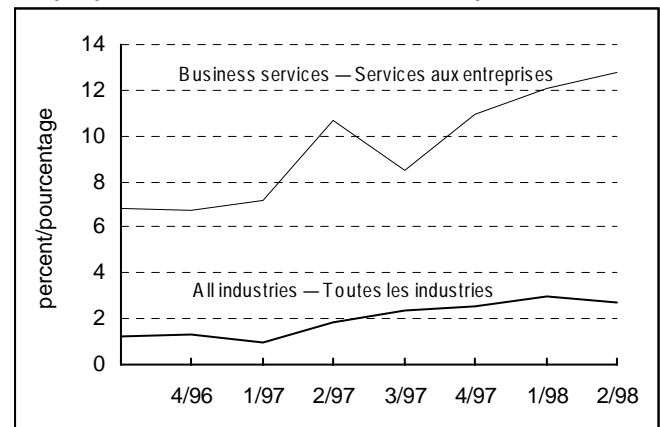
Graphique C19. Emploi¹



¹ The data are not seasonally adjusted. Les données ne sont pas désaisonnalisées.

Chart C20. Employment growth rates²

Graphique C20. Taux de croissance de l'emploi²



² Measured as growth versus the same quarter last year. Établi comme une croissance par rapport au même trimestre de l'année précédente.

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C8. Business services, average wages and salaries

Tableau C8. Services aux entreprises, rémunération

	1996		1997				1998	
	III	IV	I	II	III	IV	I	II
current dollars per year — dollars courants par année								
All employees								
Computer services	43,728	45,073	45,549	47,374	45,811	45,983	45,702	46,160
Accounting services	33,003	33,022	31,082	33,787	33,360	33,470	32,271	33,790
Advertising services	33,556	34,332	34,219	33,493	32,121	31,670	31,085	31,084
Archit./engin. services	44,152	45,006	45,467	46,203	44,541	44,282	44,762	44,291
Lawyers and notaries	34,201	34,071	34,512	36,255	34,699	35,000	35,482	35,713
Employment agencies	22,709	23,744	23,928	25,153	24,940	24,435	24,726	25,360
Mngt. consulting services	35,452	36,589	36,791	37,780	36,050	36,277	37,388	37,078
Other business services	26,932	27,110	27,359	28,023	27,905	27,607	27,757	27,683
Total	34,171	34,838	35,007	36,158	35,261	35,114	35,334	35,523
Overall economy	30,672	30,907	30,931	31,182	31,165	31,151	31,499	31,505

Employés	
Services informatiques	46,160
Services de comptabilité	33,790
Services de publicité	31,084
Services d'arch./d'ingén.	44,291
Avocats et notaires	35,713
Bureaux de placement	25,360
Bur. de conseils en gestion	37,078
Autres serv. aux entreprises	27,683
Total	35,523
Économie totale	31,505

Analytical table — Tableau analytique

	Rates of change (%)		from last quarter — par rapport au dernier trimestre						Taux de variation (%)		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
Rates of change (%)											
Computer services	3.5	3.1	1.1	4.0	-3.3	0.4	-0.6	1.0	Services informatiques		
Accounting services	4.6	0.1	-5.9	8.7	-1.3	0.3	-3.6	4.7	Services de comptabilité		
Advertising services	0.1	2.3	-0.3	-2.1	-4.1	-1.4	-1.8	-0.0	Services de publicité		
Archit./engin. services	2.1	1.9	1.0	1.6	-3.6	-0.6	1.1	-1.1	Services d'arch./d'ingén.		
Lawyers and notaries	-0.5	-0.4	1.3	5.1	-4.3	0.9	1.4	0.7	Avocats et notaires		
Employment agencies	0.9	4.6	0.8	5.1	-0.8	-2.0	1.2	2.6	Bureaux de placement		
Mngt. consulting services	-3.1	3.2	0.6	2.7	-4.6	0.6	3.1	-0.8	Bur. de conseils en gestion		
Other business services	1.8	0.7	0.9	2.4	-0.4	-1.1	0.5	-0.3	Autres serv. aux entreprises		
Total	1.2	2.0	0.5	3.3	-2.5	-0.4	0.6	0.5	Total		
CPI-adjusted rates of change (%)									Taux de variation ajustés selon l'IPC (%)		
Computer services	3.3	2.4	0.5	3.7	-3.5	0.4	-1.1	0.7	Services informatiques		
Accounting services	4.5	-0.6	-6.4	8.4	-1.5	0.4	-4.1	4.4	Services de comptabilité		
Advertising services	-0.1	1.7	-0.9	-2.4	-4.3	-1.3	-2.4	-0.3	Services de publicité		
Archit./engin. services	2.0	1.3	0.5	1.3	-3.8	-0.5	0.5	-1.3	Services d'arch./d'ingén.		
Lawyers and notaries	-0.7	-1.0	0.8	4.7	-4.5	0.9	0.8	0.4	Avocats et notaires		
Employment agencies	0.7	3.9	0.2	4.8	-1.1	-2.0	0.6	2.3	Bureaux de placement		
Mngt. consulting services	-3.2	2.6	0.0	2.4	-4.8	0.7	2.5	-1.1	Bur. de conseils en gestion		
Other business services	1.6	0.0	0.4	2.1	-0.7	0.1	0.0	-0.5	Autres serv. aux entreprises		
Total	1.1	1.3	0.0	3.0	-2.7	-0.4	0.1	0.3	Total		
Nominal growth rates (%)									Taux nom. de variation (%)		
Overall economy	1.0	0.8	0.1	0.8	-0.1	-0.0	1.1	0.0	Économie totale		

Chart C21. Real (CPI-adjusted) wage and salary growth rates
Graphique C21. Taux de croissance réels (ajustés selon l'IPC)

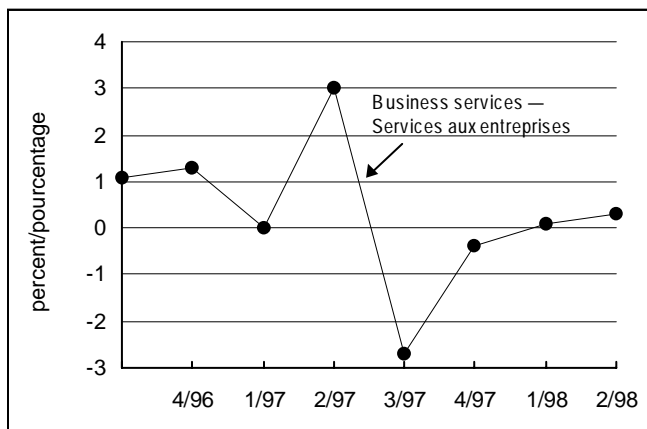
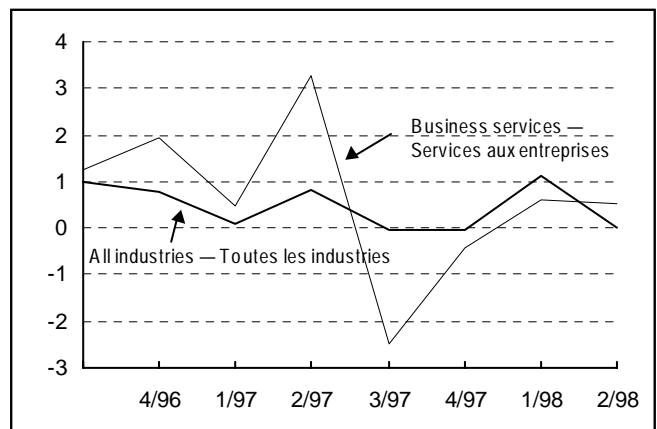


Chart C22. Nominal wage and salary growth rates
Graphique C22. Taux nominaux de croissance





Custom Totalisations Tabulations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

**Traveler Accommodation
and Food Services**

**Services d'hébergement
des voyageurs et de
restauration**

Analytical indicators

Indicateurs analytiques

D. Traveler Accommodation and Food Services

D. Services d'hébergement des voyageurs et de restauration

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere).

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Traveler Accommodation Services (91)

Services d'hébergement des voyageurs (91)

- Hotels, Motels and Tourist Courts (911)
- Lodging Houses and Residential Clubs (912)
- Camping Grounds and Travel Trailer Parks (913)
- Recreation and Vacation Camps (914)

- Hôtels, motels et camps pour touristes (911)
- Pensions de famille et hôtels privés (912)
- Terrains de camping et parcs à roulettes (913)
- Camps de vacances (914)

Food and Beverage Services Industries (92)

Industries de la restauration (92)

- Food Services (921)
- Taverns, Bars and Nightclubs (922)

- Services de restauration (921)
- Tavernes, bars et boîtes de nuit (922)

Traveler Accommodation and Food Services

Highlights — 2nd Quarter 1998

- Output in the traveler accommodation services industry, after growing by a robust 4.7% in the first quarter, declined by 2.1% this quarter. Meanwhile, following several consecutive quarters of growth, the GDP of the food and beverage services industry declined this quarter by 0.5 %.
- Despite lackluster second quarters for both industries, output levels are still markedly higher than they were in the second quarter of 1997. Compared to one year ago, output in the food and beverage services industry is now 4.8% higher, while the traveler accommodation services industry's GDP has risen 4.0%. Output growth for both industries easily outpaced the overall economy's GDP growth rate of 2.9%.
- Rising output over the past year enabled the traveler accommodation and food and beverage services industry group to expand its workforce by 1.3% since the second quarter of last year. Full-time employment rose 3.8%, while the number of part-time jobs fell 2.4 %. The industries employ 12,000 more people than they did one year ago, with full-time jobs rising by 21,000 and part-time jobs falling by 9,000.
- Despite increases in output and employment, average wages and salaries declined since the second quarter of 1997. Traveler accommodations remuneration fell by 4.8%, while in food and beverage services it fell 2.3%. In comparison, average wages and salaries in the total economy rose by 1.0%.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Employment*	↑ 1.3%
GDP	↓ 1.0%

* From same quarter last year.

Services d'hébergement des voyageurs et de restauration

Faits saillants — 2^e trimestre 1998

- Après avoir affiché une forte croissance de 4,7 % au premier trimestre, la production dans les services d'hébergement des voyageurs a reculé de 2,1 % au deuxième trimestre. Le PIB du secteur de la restauration accuse lui aussi une perte de 0,5 % ce trimestre, après plusieurs trimestres consécutifs à la hausse.
- Malgré cette performance peu reluisante au deuxième trimestre de 1998, les niveaux de production des deux secteurs demeurent nettement plus élevés qu'au deuxième trimestre de 1997. Ainsi, par comparaison à l'an dernier, la production dans le secteur de la restauration affiche un gain de 4,8 % et le PIB du secteur des services d'hébergement aux voyageurs a progressé de 4,0 %. La croissance dans les deux secteurs dépasse en outre largement le taux de croissance du PIB pour l'ensemble de l'économie, qui est de 2,9 %.
- L'accroissement de la production au cours de la dernière année a favorisé une hausse de 1,3 % des emplois dans les deux secteurs. Les emplois à temps plein ont augmenté de 3,8 %, tandis que les emplois à temps partiel ont diminué de 2,4 %, depuis le deuxième trimestre de l'an dernier. Les deux secteurs comptent aujourd'hui 12 000 travailleurs de plus que l'an dernier, sous l'effet combiné de la création de 21 000 emplois à temps plein et de la perte de 9 000 emplois à temps partiel.
- Malgré la croissance de la production et de l'emploi, la rémunération est inférieure à ce qu'elle était au deuxième trimestre de 1997. Ainsi, la rémunération moyenne a diminué de 4,8 % dans les services d'hébergement aux voyageurs et de 2,3 % dans le secteur de la restauration. Contrairement à cette tendance, la rémunération moyenne dans l'ensemble de l'économie a augmenté de 1,0 %.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Emploi*	↑ 1,3 %
PIB	↓ 1,0 %

* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Traveler Accommodation and Food Services

Services d'hébergement des voyageurs et de restauration

Chart D1. Employment
Graphique D1. Emploi

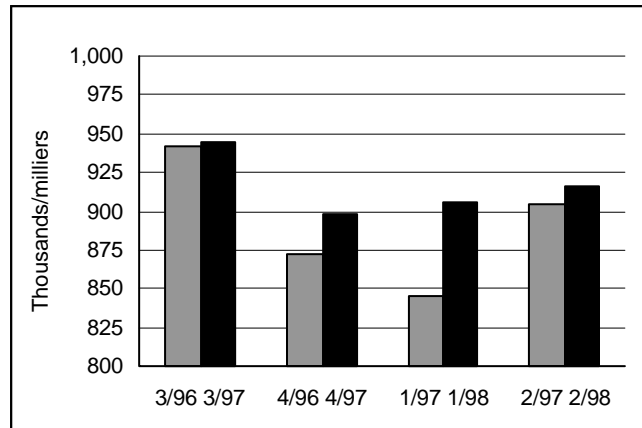


Chart D2. Average wages and salaries (current dollars)
Graphique D2. Rémunération (dollars courants)

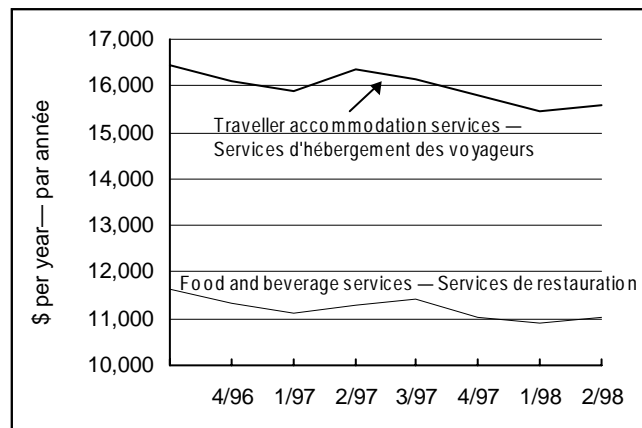
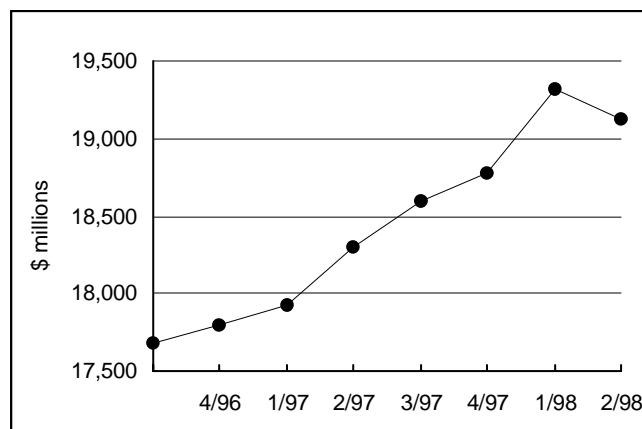


Chart D3. Real GDP
Graphique D3. PIB réel



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table D1. Travel accommodation and food services, annualized GDP at factor cost

Tableau D1. Services d'hébergement des voyageurs et de restauration, PIB annualisé au coût des facteurs

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of 1992 dollars — millions de dollars de 1992									
Annualized GDP (s.a.)									PIB annualisé (dés.)
Accommodation services	5,821	5,894	5,868	5,985	5,994	6,068	6,353	6,222	Services d'hébergement
Food and beverage serv.	11,866	11,909	12,054	12,311	12,600	12,703	12,970	12,902	Services de restauration
Traveler accommodation and food services	17,687	17,803	17,922	18,296	18,594	18,771	19,323	19,124	Services d'hébergement des voyageurs et de restauration
Overall economy	667,797	674,120	680,496	688,878	696,904	701,355	705,960	708,620	Économie totale
Analytical table — Tableau analytique									
% growth from last quarter — % de croissance par rapport au dernier trimestre									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Accommodation services	-0.3	1.3	-0.4	2.0	0.2	1.2	4.7	-2.1	Services d'hébergement
Food and beverage serv.	1.8	0.4	1.2	2.1	2.3	0.8	2.1	-0.5	Services de restauration
Traveler accommodation and food services	1.1	0.7	0.7	2.1	1.6	1.0	2.9	-1.0	Services d'hébergement des voyageurs et de restauration
Overall economy	1.0	0.9	0.9	1.2	1.2	0.6	0.7	0.4	Économie totale
% of Canada's GDP — % du PIB du Canada									
Accommodation services	0.87	0.87	0.86	0.87	0.86	0.87	0.90	0.88	Services d'hébergement
Food and beverage serv.	1.78	1.77	1.77	1.79	1.81	1.81	1.84	1.82	Services de restauration
Traveler accommodation and food services	2.65	2.64	2.63	2.66	2.67	2.68	2.74	2.70	Services d'hébergement des voyageurs et de restauration

Chart D4. GDP nominal growth rates

Graphique D4. Taux nominaux de croissance du PIB

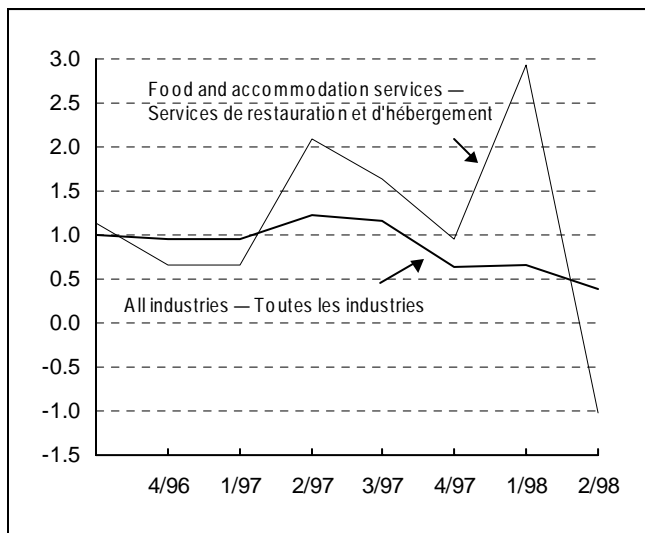
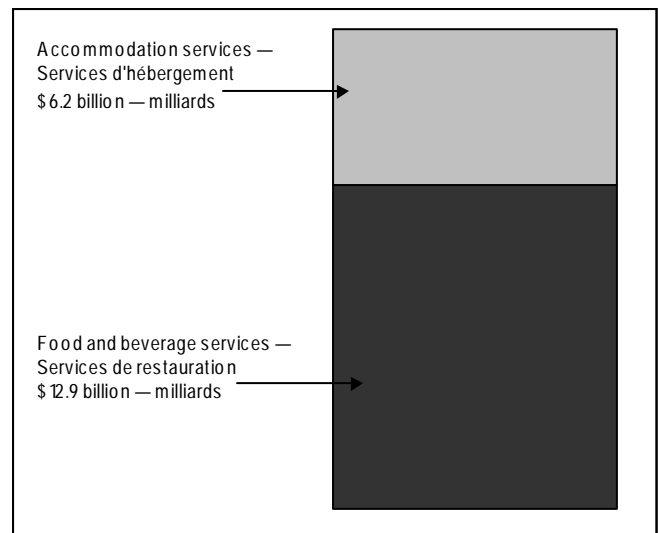


Chart D5. Output of food and accommodation services industries

Graphique D5. Production des industries de la restauration et de l'hébergement



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table D2. Travel accommodation and food services, employment

Tableau D2. Services d'hébergement des voyageurs et de restauration, emploi

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands — milliers								
Employment									Emploi
Travel accommodation	208	168	161	188	218	178	176	187	Hébergement des voyageurs
Food & beverage services	734	704	684	716	726	720	729	729	Services de restauration
Total	942	872	845	904	944	898	905	916	Total
Full-time	632	533	493	547	605	536	531	568	Plein temps
Part-time	311	339	353	357	339	362	374	348	Temps partiel

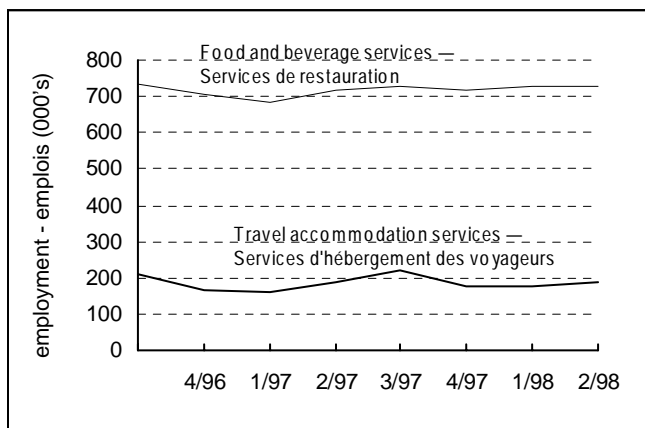
Analytical table — Tableau analytique

from same quarter last year — par rapport au même trimestre de l'an dernier

	Rates of change (%)								Taux de variation (%)	
Travel accommodation	3.3	1.8	2.5	11.2	4.8	6.0	9.5	-0.3	Hébergement des voyageurs	
Food & beverage services	3.3	1.6	-1.6	-2.7	-1.1	2.3	6.6	1.8	Services de restauration	
Total	3.3	1.6	-0.8	-0.1	0.2	3.0	7.1	1.3	Total	
Full-time	5.3	2.9	-1.8	-2.1	-4.1	0.6	7.6	3.8	Plein temps	
Part-time	-0.3	-0.4	0.9	2.9	8.9	6.9	6.2	-2.4	Temps partiel	
Overall economy growth rates (%)									Taux de croissance de l'économie totale (%)	
Total	1.2	1.3	1.0	1.8	2.4	2.5	3.0	2.7	Total	
Full-time	1.0	0.9	0.7	1.9	1.8	2.8	3.9	3.0	Plein temps	
Part-time	2.1	3.0	1.9	1.7	5.1	1.0	-0.7	1.4	Temps partiel	

Chart D6. Total employment in the travel accommodation and food and beverage services industries¹

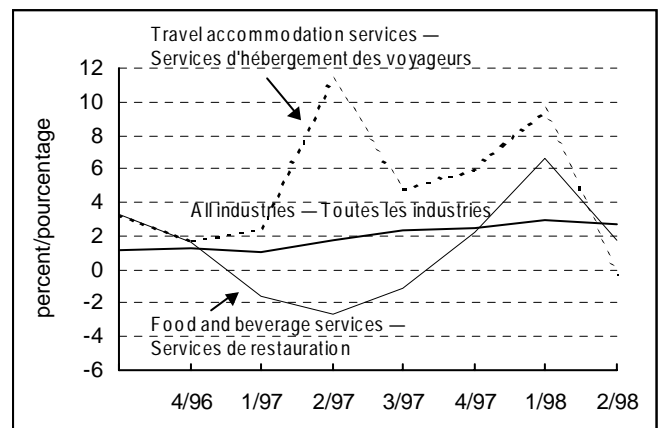
Graphique D6. Nombre total des personnes occupant un emploi dans les industries de la restauration et de l'hébergement¹



¹ The data are not seasonally adjusted.
Les données ne sont pas désaisonnalisées.

Chart D7. Employment growth rates²

Graphique D7. Taux de croissance de l'emploi²



² Measured as growth versus the same quarter last year.
Établi comme une croissance par rapport au même trimestre de l'année précédente.

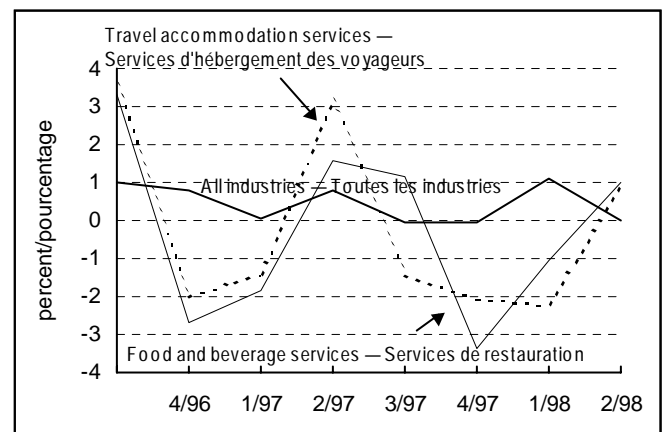
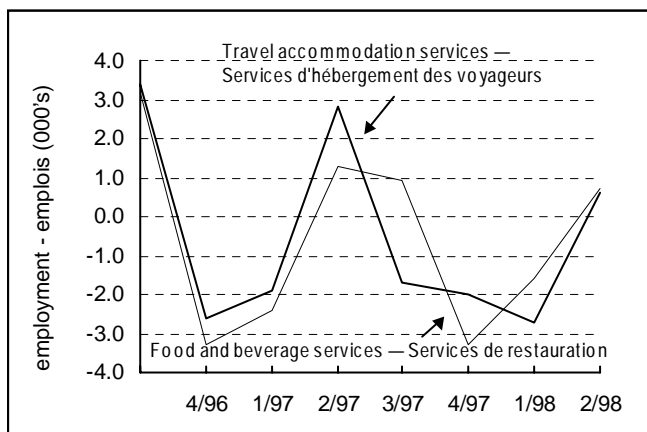
Table D3. Travel accommodation and food services, average wages and salaries

Tableau D3. Services de restauration et d'hébergement, rémunération

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
current dollars per year — dollars courants par année									
All employees									Tous les employés
Traveller accommodation services	16,421	16,095	15,869	16,367	16,134	15,801	15,451	15,579	Services d'hébergement des voyageurs
Food and beverage services	11,637	11,326	11,116	11,292	11,422	11,036	10,920	11,030	Services de restauration
Overall economy	30,672	30,907	30,931	31,182	31,165	31,151	31,499	31,505	Économie totale
Analytical table — Tableau analytique									
from last quarter — par rapport au dernier trimestre									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Traveller accommodation services	3.6	-2.0	-1.4	3.1	-1.4	-2.1	-2.2	0.8	Services d'hébergement des voyageurs
Food and beverage services	3.3	-2.7	-1.9	1.6	1.2	-3.4	-1.1	1.0	Services de restauration
CPI-adjusted rates of change (%)									Taux de variation ajustés selon l'IPC (%)
Traveller accommodation services	3.4	-2.6	-1.9	2.8	-1.7	-2.0	-2.7	0.6	Services d'hébergement des voyageurs
Food and beverage services	3.2	-3.3	-2.4	1.3	0.9	-3.3	-1.6	0.7	Services de restauration
Nominal growth rates (%)									Taux de croissance nominaux (%)
Overall economy	1.0	0.8	0.1	0.8	-0.1	-0.0	1.1	0.0	Économie totale

Chart D8. Real (CPI-adjusted) wage and salary growth rates
Graphique D8. Taux de variation réels (ajustés selon l'IPC) de la rémunération

Chart D9. Wage and salary growth rates¹
Graphique D9. Taux de croissance de la rémunération¹



¹ Nominal rates of change, not adjusted for inflation.
Taux nominaux de variation, non ajustés selon l'inflation.



Custom Totalisations Tabulations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Leisure and Personal Services

Divertissements et services personnels

Analytical indicators

Indicateurs analytiques

E. Leisure and Personal Services

E. Divertissements et services personnels

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere).

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Amusement and Recreation Services (96)

Services de divertissement et de loisir (96)

- Motion Picture, Audio and Video Production and Distribution (961)
- Motion Picture Exhibition (962)
- Theatrical and other Staged Entertainment Services (963)
- Commercial Spectator Sports (964)
- Sports and Recreation Clubs and Services (965)
- Gambling Operations (966)
- Other Amusement and Recreation Services (969)

- Production et distribution de films et de matériel audiovisuel (961)
- Projection de films cinématographiques (962)
- Théâtres et autres spectacles (963)
- Sports commerciaux (964)
- Clubs sportifs et services de loisir (965)
- Loteries et jeux de hasard (966)
- Autres services de divertissement et de loisir (969)

Personal and Household Services (97)

Services personnels et domestiques (97)

- Barber and Beauty Shops (971)
- Laundries and Cleaners (972)
- Funeral Services (973)
- Private Households (974)
- Other Personal and Household Services (979)

- Salons de coiffure et salons de beauté (971)
- Services de blanchissage et de nettoyage à sec (972)
- Pompes funèbres (973)
- Ménages (974)
- Autres services personnels et domestiques (979)

Leisure and Personal Services

Highlights — 2nd Quarter 1998

- The GDP of the leisure and personal services industry group grew by 0.2% this quarter. Since the second quarter of last year, the group's output has risen 2.7%, similar to the growth rate for the entire economy.
- Looking separately at the group's two industries, the amusement and recreation services industry experienced healthy GDP growth of 4.4% since last year, while the personal and household services industry grew by only 0.5%.
- Since the second quarter of 1997, despite rapid output growth, employment fell by 10.0% in the amusement and recreation services industry. Meanwhile the number of jobs in the personal and household services industries increased by 4.4%.
- Since the second quarter of 1997, average wages and salaries in the amusement and recreation services industry fell by 0.3%, while declining by 0.9% in the personal services industry. By comparison, in the overall economy, average wages and salaries grew by 1.0% since the second quarter of last year.
- The average annual remuneration this quarter in amusement and recreation services was \$20,087, while in personal services it was \$17,441. These figures fell far short of the average remuneration of \$31,505 in the overall economy.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Employment*	↓ 1.7%
GDP	↑ 0.2%

* From same quarter last year.

Divertissements et services personnels

Faits saillants — 2^e trimestre 1998

- Au deuxième trimestre, le PIB du groupe des divertissements et des services personnels a augmenté de 0,2 %. Depuis le deuxième trimestre de l'an dernier, la production dans ce groupe a progressé de 2,7 %, soit dans une proportion qui se compare à la croissance de l'ensemble de l'économie.
- Si l'on examine séparément la performance des deux secteurs, on constate que le PIB du secteur des divertissements et des loisirs a fait un bond appréciable de 4,4 % depuis l'an dernier, tandis que la hausse n'a été que de 0,5 % dans le secteur des services personnels et domestiques.
- Depuis le deuxième trimestre de 1997, l'emploi a diminué de 10,0 % dans le secteur des divertissements et des loisirs, et ce en dépit de l'accroissement rapide de la production. Parallèlement, le nombre d'emplois dans le secteur des services personnels et domestiques a augmenté de 4,4 %.
- La rémunération moyenne dans le secteur des divertissements et des loisirs a diminué de 0,3 % depuis le deuxième trimestre de 1997, et la baisse a été de 0,9 % dans le secteur des services personnels. Durant la même période, la rémunération moyenne dans l'ensemble de l'économie a augmenté de 1,0 %.
- Au deuxième trimestre, la rémunération annuelle moyenne a été de 20 087 \$ dans le secteur des divertissements et des loisirs et de 17 441 \$ dans celui des services personnels et domestiques; ces chiffres sont bien en deçà de la rémunération moyenne dans l'ensemble de l'économie, qui est de 31 505 \$.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Emploi*	↓ 1,7 %
PIB	↑ 0,2 %

* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Leisure and Personal Services

Divertissements et services personnels

Chart E1. Employment

Graphique E1. Emploi

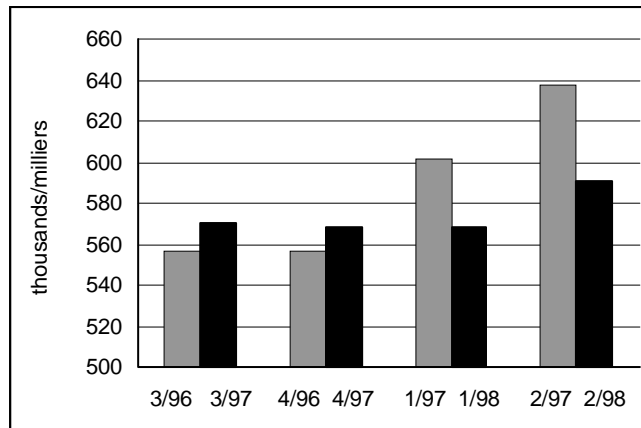


Chart E2. Average wages and salaries (current dollars)

Graphique E2. Rémunération (dollars courants)

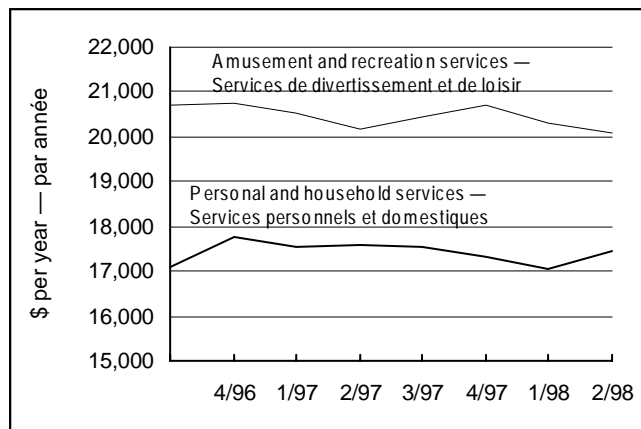
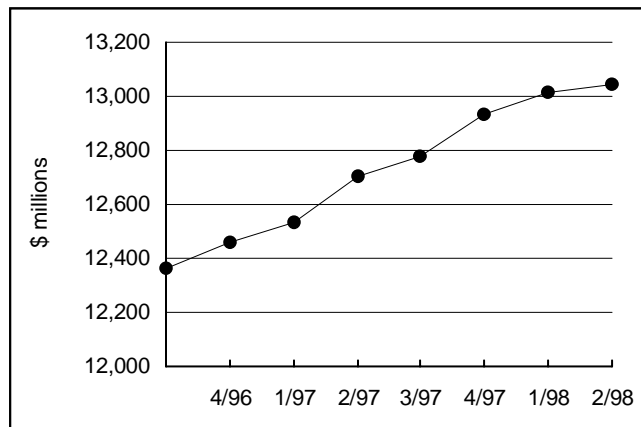


Chart E3. Real GDP

Graphique E3. PIB réel



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table E1. Leisure and personal services, annualized GDP at factor cost

Tableau E1. Divertissements et services personnels, PIB annualisé au coût des facteurs

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of 1992 dollars — millions de dollars de 1992									
Annualized GDP (s.a.)									PIB annualisé (dés.)
Amusement and recreation services	6,885	6,989	7,052	7,189	7,263	7,448	7,482	7,505	Services de divertissement et de loisir
Personal and household services	5,476	5,469	5,478	5,514	5,512	5,486	5,536	5,540	Services personnels et domestiques
Total leisure and personal services	12,361	12,458	12,530	12,703	12,775	12,934	13,018	13,045	Total divertissements et services personnels
Overall economy	667,797	674,120	680,496	688,878	696,904	701,355	705,960	708,620	Économie totale

Analytical table — Tableau analytique

% growth from last quarter — % de croissance par rapport au dernier trimestre									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Amusement and recreation services	1.0	1.5	0.9	1.9	1.0	2.5	0.5	0.3	Services de divertissement et de loisir
Personal and household services	-0.4	-0.1	0.2	0.7	-0.0	-0.5	0.9	0.1	Services personnels et domestiques
Total leisure and personal services	0.4	0.8	0.6	1.4	0.6	1.2	0.6	0.2	Total divertissements et services personnels
Overall economy	1.0	0.9	0.9	1.2	1.2	0.6	0.7	0.4	Économie totale
% of Canada's GDP — % du PIB du Canada									
Amusement and recreation services	1.03	1.04	1.04	1.04	1.04	1.06	1.06	1.06	Services de divertissement et de loisir
Personal and household services	0.82	0.81	0.81	0.80	0.79	0.78	0.78	0.78	Services personnels et domestiques
Total leisure and personal services	1.85	1.85	1.84	1.84	1.83	1.84	1.84	1.84	Total divertissements et services personnels

Chart E4. GDP nominal growth rates

Graphique E4. Taux nominaux de croissance du PIB

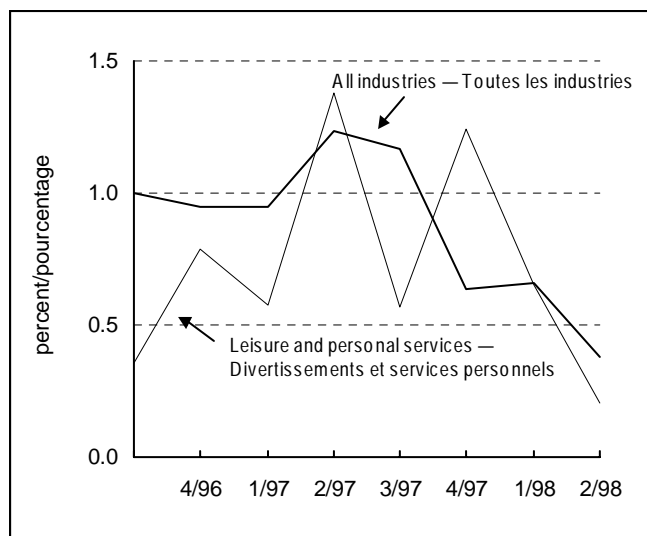
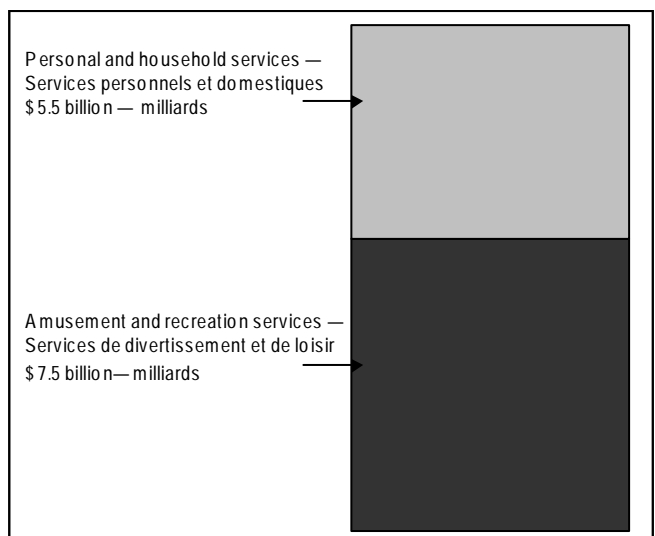


Chart E5. Output of leisure and personal services industries

Graphique E5. Production du groupe des divertissements et services personnels



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table E2. Leisure and personal services, employment

Tableau E2. Divertissements et services personnels, emploi

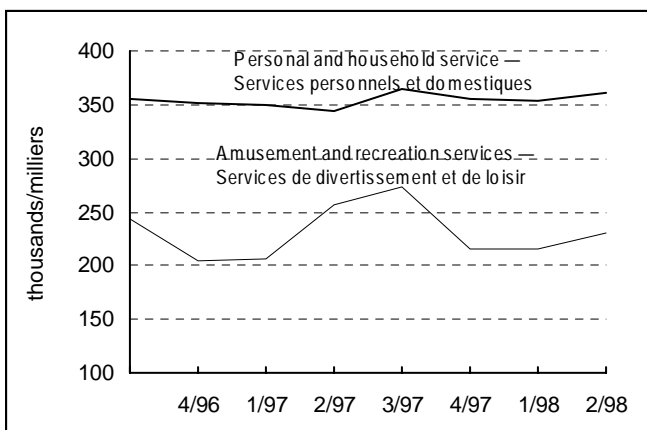
	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands — milliers								
Employment									Emploi
Amusement and recreation services	243	204	207	256	273	215	215	231	Services de divertissement et de loisir
Personal and household services	356	352	350	345	364	356	354	360	Services personnels et domestiques
Total	599	557	557	601	637	571	568	591	Total
Full-time	408	341	336	381	422	355	348	383	Plein temps
Part-time	191	216	221	221	216	216	220	208	Temps partiel

Analytical table — Tableau analytique

from same quarter last year — par rapport au même trimestre de l'an dernier

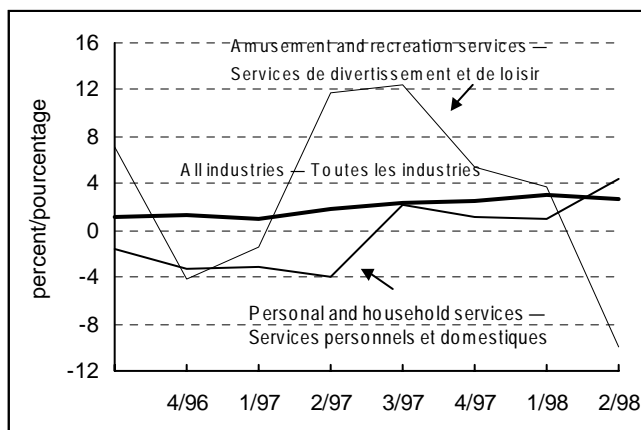
	Rates of change (%)								Taux de variation (%)	
Amusement and recreation services	7.0	-4.2	-1.4	11.8	12.3	5.4	3.7	-10.0	Services de divertissement et de loisir	
Personal and household services	-1.7	-3.3	-3.0	-3.9	2.2	1.1	1.0	4.4	Services personnels et domestiques	
Total	1.6	-3.5	-2.5	2.2	6.3	2.5	2.0	-1.7	Total	
Full-time	3.6	-5.3	-5.6	1.1	3.4	4.1	3.6	0.4	Plein temps	
Part-time	-2.5	-0.4	2.7	4.7	13.1	0.0	-0.4	-5.9	Temps partiel	
Overall economy growth rates (%)									Taux de croissance de l'économie totale (%)	
Total	1.2	1.3	1.0	1.8	2.4	2.5	3.0	2.7	Total	
Full-time	1.0	0.9	0.7	1.9	1.8	2.8	3.9	3.0	Plein temps	
Part-time	2.1	3.0	1.9	1.7	5.1	1.0	-0.7	1.4	Temps partiel	

Chart E6. Total employment in the amusement and recreation services and personal services industries¹
Graphique E6. Nombre total de personnes occupant un emploi dans les industries des services de divertissement et de loisir et des services personnels et domestiques¹



¹ The data are not seasonally adjusted.
 Les données ne sont pas désaisonnalisées.

Chart E7. Employment growth rates²
Graphique E7. Taux de croissance de l'emploi²



² Measured as growth versus the same quarter last year.
 Établi comme une croissance par rapport au même trimestre de l'année précédente.

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table E3. Leisure and personal services, average wages and salaries

Tableau E3. Divertissements et services personnels, rémunération

	1996		1997				1998		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
current dollars per year — dollars courants par année									
All employees									Tous les employés
Amusement and recreation services	20,698	20,759	20,537	20,155	20,451	20,704	20,305	20,087	Services de divertissement et de loisir
Personal services	17,095	17,780	17,529	17,598	17,523	17,315	17,064	17,441	Services personnels
Overall economy	30,672	30,907	30,931	31,182	31,165	31,151	31,499	31,505	Économie totale

Analytical table — Tableau analytique

	from last quarter — par rapport au dernier trimestre								
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
Rates of change (%)									
Amusement and recreation services	3.8	0.3	-1.1	-1.9	1.5	1.2	-1.9	-1.1	Services de divertissement et de loisir
Personal services	-2.6	4.0	-1.4	0.4	-0.4	-1.2	-1.4	2.2	Services personnels
CPI-adjusted rates of change (%)									
Amusement and recreation services	3.6	-0.3	-1.6	-2.2	1.2	1.3	-2.5	-1.3	Services de divertissement et de loisir
Personal services	-2.8	3.3	-1.9	0.1	-0.7	-1.1	-2.0	1.9	Services personnels
Nominal growth rates (%)									
Overall economy	1.0	0.8	0.1	0.8	-0.1	-0.0	1.1	0.0	Économie totale

Chart E8. Wage and salary growth rates (CPI-adjusted) in leisure and personal services industries

Graphique E8. Taux de croissance de la rémunération (ajustés selon l'IPC) dans les divertissements et services personnels

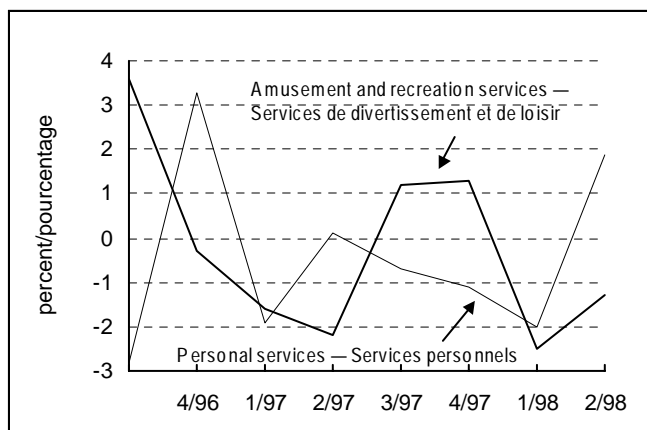
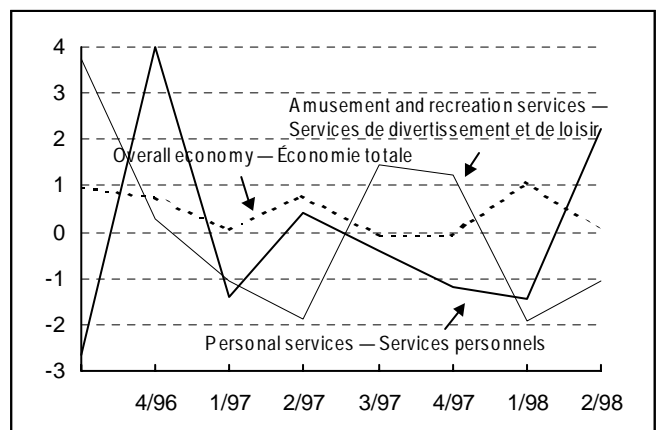


Chart E9. Wage and salary growth rates in leisure and personal services industries¹

Graphique E9. Taux de croissance de la rémunération¹



¹ Nominal rates of change, not adjusted for inflation.
Taux nominaux de variation, non ajustés selon l'inflation.



Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Definitions and Concepts

Définitions et concepts

Tables A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Operating items relate to the principal operations of an enterprise and, by extension, an industry. Other revenues and expenses, such as interest receipts and payments are excluded. In the case of financial institutions, interest on deposits and commercial loans are considered as principal operations and are therefore included. Net profit refers to profits after deducting income taxes and includes extraordinary gains.

The **selected indicators** used are defined as follows:

- Return on capital employed:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains and interest on borrowing net of tax (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Borrowing + Loans and accounts with affiliates + Total Equity}}$$

It is a ratio indicating profitability.

- Return on equity:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Total Equity}}$$

This is also a measure of profitability.

- Profit margin:

$$\frac{\text{Operating profit (s.a.)} \times 100}{\text{Operating revenue (s.a.)}}$$

This is an indicator of efficiency.

- Debt to equity:

$$\frac{\text{Borrowing + Loans and accounts with affiliates}}{\text{Total Equity}}$$

This indicator conveys information about solvency and capital structure.

Tableaux A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Les postes liés à l'exploitation se rapportent aux activités principales d'une entreprise et, par extension, d'une branche d'activité. Les autres recettes et dépenses, comme les revenus ou paiements d'intérêts, sont exclus. Dans le cas des établissements financiers, l'intérêt servi sur les dépôts et les prêts commerciaux est considéré comme une activité principale et est donc inclus. Le bénéfice net signifie le bénéfice moins l'impôt sur le revenu et comprend les gains extraordinaires.

Les **indicateurs** utilisés dans la présente publication sont les suivants :

- Rendement des capitaux employés :

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires et intérêts sur emprunts nets des impôts (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Emprunts + Emprunts et comptes auprès des sociétés affiliées}}$$

Ce ratio illustre la rentabilité.

- Rendement de l'avoir :

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur illustre également la rentabilité.

- Marge bénéficiaire :

$$\frac{\text{Bénéfices d'exploitation (DÉS)} \times 100}{\text{Revenu d'exploitation (DÉS)}}$$

Il s'agit d'un indicateur de l'efficacité.

- Ratio des dettes à l'avoir :

$$\frac{\text{Emprunts + Emprunts et comptes des sociétés affiliées}}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur fournit des renseignements sur la solvabilité et la structure des capitaux.

- Working capital ratio:Current assets

Current Liabilities

This is an indicator of solvency for non-financial businesses.

- Quick ratio:Current Assets-Inventories

Current Liabilities

This is also an indicator of solvency.

- Capital ratio:Total Assets

Total Equity

This is an indicator of solvency and capital structure for banking and banking-type businesses.

- Claims to premiums:Insurance Claims incurred (s.a.)

Premiums (s.a.)

This ratio is an indicator of efficiency in the insurance industry.

Tables A5, B10, C6, D1, E1

The value-added by industry data are produced at the source (IMAD) as annualized series. That is, the monthly total is multiplied by 12. Unlike the practices of the source, the total in Table B12 does not include "Government Royalties on Natural Resources" and the imputed value for "Owner Occupied Dwellings." In Table C8, "Professional Services" includes architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries.

- Ratio des fonds de roulement :Actif à court terme

Passif à court terme

Il s'agit d'un indicateur de solvabilité pour les entreprises non financières.

- Ratio de liquidité :Actif à court terme-Stocks

Passif à court terme

Il s'agit également d'un indicateur de la solvabilité.

- Ratio du capital :Actif total

Avoir total

Il s'agit d'un indicateur de la solvabilité et de la structure des capitaux pour les établissements bancaires et les entreprises similaires.

- Ratio des sinistres aux primes :Sinistres survenus (DÉS)

Primes (DÉS)

Ce ratio constitue un indicateur de l'efficacité des compagnies d'assurance.

Tableaux A5, B10, C6, D1, E1

Les données sur la valeur ajoutée par branche de services sont produites par la source (la DMAI) sous forme de séries annualisées. Autrement dit, le total mensuel est multiplié par 12. Contrairement aux pratiques appliquées par la source, le total au tableau B12 ne comprend pas les "redevances versées à l'État sur les ressources naturelles", ni la valeur imputée pour les "logements occupés par le propriétaire". Au tableau C8, les "services professionnels" comprennent les bureaux d'architectes, d'ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, ainsi que les études d'avocats et de notaires.

Tables A6, B11, C7, D2, E2

Given that the employment data are not seasonally adjusted it makes little sense to depict them as time series. The relevant comparisons are between one quarter with the same quarter last year. This is how the rates of change are constructed and interpreted. Employment figures of less than 30,000 should be treated with caution as they may be subject to high sampling variability. As well, the number of self-employed excludes unpaid family workers.

Tables A7, B12, C8, D3, E3

The salary data are annualized quarterly series. They refer to actual payroll and not rates of pay. The monthly average weekly wage and salary series (including overtime) are averaged over three months to produce average weekly earnings series for the quarter (smoothing moving-average technique). Then they are multiplied by 52. The resulting series show the estimated average annual wages and salaries. They reveal what an individual is expected to make in a year as seen from what the person makes this quarter. This kind of information is expected to change every quarter.

The CPI-adjusted rates of change are calculated as follows: first the annualized series are deflated with the CPI of the quarter (obtained from monthly series); and then, the rate of change from the previous quarter value of the series is estimated. This is the methodologically correct procedure to follow rather than to merely subtract the CPI from the series rate of change. The latter would be, at best, an approximation of the intended measurement.

Tableaux A6, B11, C7, D2, E2

Étant donné que les données sur l'emploi ne sont pas désaisonnalisées, il n'est pas très logique de les qualifier de séries chronologiques. Les comparaisons pertinentes sont les comparaisons entre un trimestre et le trimestre correspond à l'année précédente. C'est ainsi que sont construits et interprétés les taux de variation. Lorsque le nombre d'emplois est inférieur à 30 000, il faut interpréter les données avec circonspection, puisqu'elles peuvent présenter une variabilité d'échantillonnage élevée. De même, le nombre de travailleurs autonomes exclut les employés de la famille qui ne sont pas salariés.

Tableaux A7, B12, C8, D3, E3

Les données sur la rémunération sont présentées sous forme de séries trimestrielles annualisées. Elles correspondent aux salaires réels et non aux taux de rémunération. On établit la moyenne sur trois mois de la série mensuelle des gains hebdomadaires moyens pour produire la série des gains hebdomadaires moyens pour le trimestre (au moyen de la technique du lissage des moyennes mobiles). Le résultat est ensuite multiplié par 52, ce qui donne une estimation des gains annuels. On calcule donc le revenu qu'une personne devrait toucher en un an à partir du revenu qu'elle a gagné au cours du trimestre. Ce genre de données sur la rémunération devrait varier d'un trimestre à l'autre.

Les taux de variation corrigés en fonction de l'IPC sont calculés selon la technique suivante : tout d'abord, les séries annualisées sont dégonflées au moyen de l'IPC du trimestre (obtenu à partir des séries mensuelles); puis le taux de variation de la valeur de la série établie pour le trimestre précédent est calculé. Il s'agit de la bonne procédure à appliquer au lieu de simplement soustraire l'IPC du taux de variation des séries. Cela devrait donner, en principe, une estimation de la mesure voulue.