



# Service Bulletin

## Surface and Marine Transport

Transportation Division

Price: Canada: \$9.40 per issue, \$75.00 annually  
 United States: US \$11.25 per issue, US \$90.00 annually  
 Other Countries: US \$13.15 per issue, US \$105.00 annually  
 To order Statistics Canada publications, please call our National toll-free line  
 1-800-267-6677.

Vol. 10 No. 2

### HIGHLIGHTS

#### **Motor Carriers of Freight Quarterly Survey, Third Quarter, 1993 - All Carriers.**

Overall carrier profitability increased in the third quarter of 1993 as shown by the improvement in the operating ratio from 0.95 in the third quarter of 1992 to 0.93.

#### **Owner operators in Canada, a profile, 1991**

Owner operators based in Canada earned \$4.2 billion in 1991. These truckers, working on behalf of for-hire and private trucking companies, earned \$123,000 on average in gross annual revenue in 1991.

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.

Published by authority of the Minister responsible for Statistics Canada. Minister of Industry, Science and Technology, 1992. 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.

# Bulletin de service

## Transport terrestre et maritime

Division des transports

Prix: Canada: 9,40 \$ l'exemplaire, 75 \$ par année  
 États-Unis: 11,25 \$ US l'exemplaire, 90 \$ US par année  
 Autres pays: 13,15 \$ US l'exemplaire, 105 \$ US par année  
 Pour commander les publications de Statistique Canada, veuillez composer le numéro national sans frais 1-800-267-6677.

Vol. 10 N° 2

### FAITS SAILLANTS

#### **Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui 3<sup>ème</sup> trimestre 1993 - Tous les transporteurs**

Les camionneurs pour compte d'autrui ont atteint un ratio d'exploitation de 0,93 durant le troisième trimestre de 1993. Ceci représente une amélioration par rapport au ratio de 0,95 au troisième trimestre de 1992.

#### **Profil des chauffeurs contractants au Canada, 1991**

Les chauffeurs contractants établis au Canada ont gagné 4,2 milliards de dollars en 1991. Ces camionneurs qui travaillent pour les compagnies de camionnage, soit pour compte d'autrui ou pour compte propre, ont gagné 123 000 \$ en moyenne en 1991.

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.

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada. Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, 1992. 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 de la commercialisation, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.



Statistics  
Canada

Statistique  
Canada

Canada

## **Motor Carriers of Freight Quarterly Survey, 1993: Third Quarter - All Carriers**

Third quarter 1993 aggregate revenues were \$2.3 billion. Aggregate costs were estimated at \$2.2 billion. Overall carrier profitability (before interest and taxes) increased in the third quarter of 1993 as shown by the improvement in the operating ratio (operating expenses divided by operating revenues) from 0.95 in the third quarter of 1992 to 0.93. Factors accounting for this change include the current economic recovery, cost cutting by the carriers, and the lower operating ratios

## **Enquête sur les transporteurs routiers de marchandise - troisième trimestre 1993 - tous les transporteurs**

Les recettes d'exploitation du troisième trimestre de 1993 ont totalisé 2,3 milliards de dollars, ce qui représente une augmentation de 6,1 % par rapport à l'année précédente. Les dépenses d'exploitation se sont chiffrées à 2,2 milliards de dollars. La rentabilité des transporteurs (avant intérêt et impôts) s'est améliorée, le ratio d'exploitation (dépenses d'exploitation divisé par recettes d'exploitation) ayant passé de 0,95 dans le troisième trimestre de 1992 à 0,93 en 1993. Les facteurs

<b>Summary Statistics, Third Quarter 1993</b>				
<b>Données sommaires, troisième trimestre 1993</b>				
	<b>Small Carriers Petits transporteurs (\$1-12 million \$)</b>	<b>Medium Carriers Transporteurs moyens (\$12-25 million \$)</b>	<b>Large Carriers Grands transporteurs (\$ 25 million plus)</b>	<b>Total</b>
Number of Carriers Nombre de transporteurs	1,365	72	50	1,487
Revenues (\$ millions) Recettes (millions \$)	1,165.2	329.4	814.4	2,308.8
Expenses (\$ millions) Dépenses (millions \$)	1,057.9	309.2	791.2	2,158.0
Operating Ratio Ratio d'exploitation	0.91	0.94	0.97	0.93
Net Income per Carrier Recettes nettes par transporteur (\$000 \$)	78.6	280.6	464	101.4
Distance (km millions)	824.2	215.6	494.7	

usually posted by household goods moving companies in the third quarter of the year. The total operating revenues of \$2.3 billion was an increase of 6.1% from the third quarter of 1992.

Salaries and wages at \$644.5 million continue to represent the most substantial operating expense despite being trimmed \$28 million from the third quarter of 1992.

The role of owner operators remained significant in the industry. The owner operator expense of \$538 million during the third quarter of 1993 was an increase of \$23 million (4.1%) from a year ago. The owner operator distance travelled was 45% (688 million kilometres) of the total distance travelled during the third quarter.

Carriers were on the road for a total of 1.5 billion kilometres. Small carriers drove 824 million kilometres or 54% of the total distance travelled.

The net income per carrier by province of domicile was highest in Alberta at \$170,125. Carriers based in the Yukon, however, had the best ope-

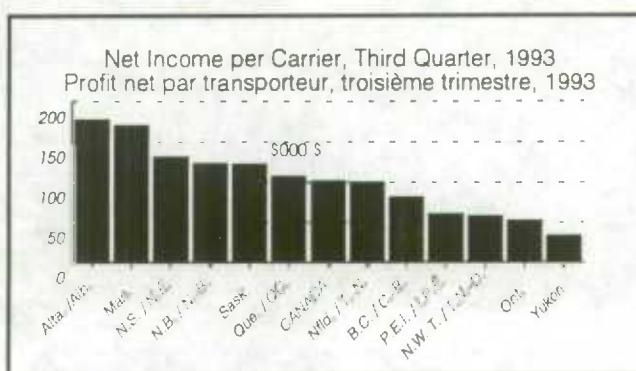
qui ont contribué à ce changement comprennent l'amélioration de l'économie, les coupures des dépenses par les transporteurs et les bas ratios d'exploitation habituellement rapportés par le transporteurs d'articles ménagers durant le troisième trimestre

La rémunération est demeurée la dépense la plus importante, ayant totalisé 644,5 millions de dollars en dépit de la coupure de 28 millions de dollars par rapport au troisième trimestre de 1992.

Les chauffeurs contractants ont continué de jouer un rôle important dans l'industrie. Ce poste a augmenté de 23 millions de dollars depuis l'année précédente, pour s'établir à 538 millions de dollars. Les chauffeurs contractants ont parcouru 45 % (688 millions de kilomètre) de la distance totale parcourue durant le troisième trimestre.

Les camionneurs ont couvert 1,5 milliard kilomètres au total. Les petits transporteurs ont compté pour 54 % de ce total, soit 824 millions de kilomètres.

Les recettes nettes par transporteur étaient les plus élevées pour les transporteurs basés en Alberta. Néanmoins, les transporteurs domiciliés au Yukon ont



rating ratio (0.86), followed by carriers in Saskatchewan (0.88), P.E.I., and Nova Scotia (both 0.89).

atteint le meilleur ratio d'exploitation (0,86), suivis par ceux en Saskatchewan (0,88), l'I.P.E et la Nouvelle-Écosse (0,89 chacun).

<b>Quarterly Performance Measures, Second and Third Quarter 1993</b>						
<b>Mesure de rendement trimestrielle - deuxième et troisième trimestre de 1993</b>						
	<b>Second Quarter - deuxième trimestre</b>			<b>Third Quarter - Troisième trimestre</b>		
	<b>Small Petits</b>	<b>Medium Moyens</b>	<b>Large Grands</b>	<b>Small Petits</b>	<b>Medium Moyens</b>	<b>Large Grands</b>
Operating Ratio Ratio d'exploitation	0.94	0.95	0.99	0.91	0.94	0.97
Net Income/km (\$) Nette recettes/km (\$)	0.08	0.06	0.02	0.13	0.07	0.05
Net income/carrier (\$) Nette recettes/transporteur (\$)	46,518	215,714	165,385	78,608	280,556	494,000

## SMALL CARRIERS

The 1,365 carriers with annual revenues between \$1 and \$12 million were the most efficient at managing costs during the third quarter of 1993. At 0.91, small carriers' operating ratio was superior to both medium and large carriers' operating ratios.

## MEDIUM CARRIERS

During the third quarter, the average medium carrier could expect net income (before taxes) of \$280,556 while large carriers on average could expect \$464,000 and small carriers \$78,608. The national average pre-tax earnings for all carriers was \$101,412 during the third quarter of 1993.

## LARGE CARRIERS

While the large carriers had the highest revenues per kilometre (\$1.65), their expenses per kilometre (\$1.60) were the highest also. This coincides with their having the highest operating ratio.

## PETITS TRANSPORTEURS

Les 1 365 petits transporteurs, avec des revenus annuels entre 1 et 12 millions de dollars ont été les plus efficaces durant le troisième trimestre de 1993. Leur gestion de coûts leur ont permis d'atteindre un ratio d'exploitation de 0,91.

## TRANSPORTEURS MOYENS

Durant le troisième trimestre, un transporteur de taille moyenne pouvait s'attendre à gagner 281,000 \$ en revenu net (avant impôts), tandis que la moyenne des grands transporteurs était de 464,000 \$ et les petits de 79,000 \$. Le revenu moyen pour tous les transporteurs était de 101,000 \$ au troisième trimestre de 1993.

## GRANDS TRANSPORTEURS

Les grands transporteurs ont enregistré les recettes les plus élevées par kilomètre (1,65 \$), mais leurs dépenses par kilomètre étaient également les plus élevées (1,60 \$). Les grands transporteurs avaient aussi le ratio d'exploitation le plus élevé (0,97).

For more information on the Motor Carriers of Freight Quarterly Survey, please contact Dave Wallace at (613) 951-2519

Pour plus d'information sur l'Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises, communiquez avec Dave Wallace au (613) 951-2519

**Table 1.1 Summary Tabulations, by Province and Territory of Domicile, Third Quarter, 1993.**  
**All Carriers**

Province or Territory of Domicile	Nfld. T.-N.	P.E.I. I.P.E.	N.S. N.E.	N.B. N.-B.	Que. Qc.	Ont.	Man.	Sask.
<b>Number - Nombre</b>								
Number of Carriers Sampled	15	5	22	21	104	82	20	31
Number of Carriers Estimated	15	5	42	56	367	412	44	66
<b>\$ Million - Millions \$</b>								
<b>Total Operating Revenues</b>	16.2	2.8	51.9	144.4	465.0	806.9	165.4	68.2
<b>Operating Expenses</b>								
-Salaries and wages (including benefits)	4.1	0.9	14.9	30.9	130.3	252.8	42.6	16.6
-Fuel expenses (excluding fuel used by owner operators)	0.8	0.2	4.9	10.0	44.8	59.1	12.4	7.9
-Owner operators expenses (incl. their fuel)	3.1	0.4	10.7	24.8	73.5	191.5	47.6	15.8
-Other purchased transportation expenses	3.4	0.6	2.7	42.1	45.8	62.3	10.6	5.5
-Other expenses	3.3	0.4	13.2	29.7	131.4	219.8	44.7	14.3
<b>Total Operating Expenses</b>	14.7	2.5	46.4	137.5	425.8	785.5	157.9	60.1
<b>Distance Travelled</b>						<b>Million Km. - Millions Km.</b>		
-by company drivers	3.0	1.0	17.3	48.2	218.2	305.9	59.7	29.8
-by Owner operators	4.9	0.3	11.9	33.9	85.6	275.6	66.5	19.5
<b>Total Distance Travelled</b>	7.9	1.3	29.2	82.1	303.8	581.5	126.2	49.3
<b>Operating Ratio</b>	0.91	0.89	0.89	0.95	0.92	0.97	0.95	0.88

**Table 1.2 Summary Tabulations Based on Region of Origin Shipments, Third Quarter, 1993**  
**All Carriers**

Region of Origin of Shipments	Nfld. T.-N.	P.E.I. I.P.E.	N.S. N.E.	N.B. N.-B.	Que. Qc.	Ont.	Man.	Sask.
<b>Number - Nombre</b>								
Number of Carriers operating in each Region	39	37	80	116	535	601	114	146
<b>\$ Million - Millions \$</b>								
<b>Operating Revenues</b>	20.4	4.8	51.6	112.9	431.5	688.5	75.5	65.9
<b>Operating Expenses</b>								
- Salaries and Wages (including benefits)	5.5	1.3	15.1	29.9	127.4	208.7	20.4	17.5
- Fuel expenses (company drivers only)	1.5	0.4	4.5	8.5	40.3	53.4	5.3	6.5
<b>Distance travelled by company drivers</b>	5.5	1.7	17.8	39.0	194.3	278.8	23.8	25.6

(1) This is the number of carriers operating in Canada, and not the sum of the number of carriers operating in each region.

Note: Components may not add up to totals due to rounding.

Owner operators, by means of owned or leased vehicles, haul trailers or other equipment for a carrier.

**Tableau 1.1 Totalisations sommaires, selon la province ou le territoire de domicile - Troisième trimestre de 1993 - Tous les transporteurs.**

Alta. Alb.	B.C. C.B.	Yukon T.N.-O.	N.W.T. Total	Total	Province ou territoire de domicile
<b>Number - Nombre</b>					
70	80	3	7	460	Nombre de transporteurs échantillonés
224	246	3	7	1,487	Nombre estimé de transporteurs
<b>\$ Million - Millions \$</b>					
348.0	232.7	0.7	6.6	2,308.8	<b>Total, recettes d'exploitation</b>
Dépenses d'exploitation					
90.7	59.3	0.1	1.3	644.5	-Rémunération (y compris les avantages sociaux)
18.8	12.8	0.0	0.2	171.9	-Carburant (exclusion faite du carburant utilisé par les chauffeurs contractants)
97.1	70.7	0.1	2.7	538.0	-Dépenses des chauffeurs contractants (y compris le carburant)
25.6	12.8	0.3	0.5	212.2	-Autres achats liés au transport de marchandises
75.9	57.1	0.1	1.5	591.4	-Autres dépenses
308.1	212.7	0.6	6.2	2,158.0	<b>Total, dépenses d'exploitation</b>
Million Km. - Millions Km.					
Distance parcourue					
102.9	57.4	2.0	0.9	846.3	-par les chauffeurs de la société
112.5	70.9	3.0	3.6	688.2	-par les chauffeurs contractants
215.4	128.3	5.0	4.5	1 534.5	<b>Total, distance parcourue</b>
0.89	0.91	0.86	0.94	0.93	<b>Ratio d'exploitation</b>

**Tableau 1.2 Totalisations sommaires fondées sur la région d'origine des expéditions - Troisième trimestre de 1993 - Tous les transporteurs.**

Alta. Alb.	B.C. C.B.	Yukon T.N.-O.	N.W.T. Canada Total (1)	U.S.A. É - U	Total	Région d'origine des expéditions
<b>Number - Nombre</b>						
332	345	24	35	1,487	507	Nombre de transporteurs opérant dans chaque région
<b>\$ Million - Millions \$</b>						
287.1	257.4	2.9	5.7	2,004.2	305.1	2,309.1
Recettes d'exploitation						
Dépenses d'exploitation						
73.7	73.2	0.7	1.9	575.3	69.0	644.3
16.5	15.1	0.1	0.8	152.9	19.6	172.2
- Rémunération (y compris les avantages sociaux)						
- carburant (chauffeurs de la société seulement)						
Million Km. - Millions Km.						
84.3	65.9	2.4	6.6	745.7	100.8	846.5
Distance parcourue par les employés de la société						

(1) Ceci est le nombre de transporteurs opérant au Canada, et non le somme des transporteurs opérant aux totaux.

Note: Les chiffres ayant été arrondis, la somme des composantes peut ne pas correspondre aux totaux.

Les chauffeurs contractants tirent, au moyen de véhicules qu'ils possèdent ou qu'ils louent, des remorques et autre

## Owner Operators in Canada, a profile, 1991

### Introduction

The Canadian trucking industry has undergone a series of changes in the past few years. Through it all, owner operators have been an integral, if volatile, part of the industry. Since deregulation in 1987, it has been relatively easy to enter the trucking industry; put your money down, buy a truck and you are in business. While administrative (tax) data provide information on small carriers, it is not possible to distinguish an owner operator from a small for-hire carrier, using only this data source.

This paper will present, through the use of administrative and survey data, a portrait of Canadian owner operator activity in 1991. Financial data gathered from tax files will be combined with operational characteristics gathered from a telephone survey of truck operations earning between \$25,000 and \$1 million in annual gross operating revenues. Additional details on the methodology employed in this study are available from the Transportation Division of Statistics Canada.

### So, who are these guys?

The Canadian for-hire sector saw a shakeout in its ranks in the late eighties, as trucking companies struggled to cope with more new entrants competing for less freight. As the economy spiralled into recession, there were fewer shippers in the market, and they were wooed by both Canadian and American carriers. Despite tough economic times, owner operators remained significant contributors to road freight transportation, through their work for for-hire carriers as shown below (although the study covers all owner operators, whether they work for for-hire or private truckers).

Year	Expenses, \$000,000
1991	1,927
1990	2,059
1989	2,300
1988	2,107

source: Statistics Canada, Motor Carriers of Freight Survey

## Profil des chauffeurs contractants au Canada, 1991

### Introduction

Le secteur canadien du camionnage a considérablement évolué au cours des dernières années. Pendant cette période, les chauffeurs contractants ont fait partie intégrante, même de façon irrégulière, du secteur d'activité. Depuis la déréglementation adoptée en 1987, il est relativement facile d'entrer sur le marché du camionnage : il suffit d'investir son argent, d'acheter un camion et l'affaire est jouée. Bien que les dossiers administratifs (fiscaux) fournissent des renseignements sur les petits transporteurs, ils ne permettent pas à eux seuls de faire la distinction entre un chauffeur contractant et un petit transporteur pour compte d'autrui.

Le présent article fournit, à partir des données administratives et d'enquête, un portrait des activités des chauffeurs contractants au Canada en 1991. Les données financières recueillies à partir des documents fiscaux seront intégrées aux données opérationnelles recueillies au moyen d'une enquête téléphonique menée auprès des entreprises de camionnage qui génèrent des recettes d'exploitation annuelles brutes variant entre 25 000 \$ et 1 million de dollars. On peut obtenir plus de détails sur les méthodes d'enquête en s'adressant à la Division des transports de Statistique Canada.

### Qui sont-ils donc ces chauffeurs contractants?

Le secteur canadien du camionnage pour compte d'autrui a été témoin d'une débandade dans ses rangs à la fin des années 80, les entreprises de camionnage tentaient de faire face à la concurrence amenée par l'arrivée accrue d'entreprises sur le marché du transport des marchandises. Dans le tourbillon de la récession, le nombre des expéditeurs a chuté; les entreprises qui ont survécu étaient alors très recherchées par les transporteurs tant canadiens qu'américains. Malgré des conditions économiques difficiles, les chauffeurs contractants ont continué de participer activement au transport routier de marchandises en travaillant pour les transporteurs pour compte d'autrui, comme on le voit ci-après (bien que le présent étude comprend tous les chauffeurs contractants travaillant pour les transporteurs pour compte d'autrui ou pour compte propre).

Année	Dépenses(000 000 \$)
1991	1 927
1990	2 059
1989	2 300
1988	2 107

source : Statistique Canada, Enquête sur les transporteurs routiers de marchandises

While we know how much for-hire carriers spent on owner operators, there is precious little other information on this latter group of truckers. The "traditional" owner-operators were individuals who

Bien que nous connaissons les dépenses des transporteurs pour compte d'autrui au titre des chauffeurs contractants, il existe très peu de données sur ce dernier groupe de routiers. Typiquement, les chauffeurs

purchased or leased a truck and sold their services to carriers (for-hire or private), hence the name "owner-operator", as opposed to a for-hire operation which hired drivers to operate its equipment.

*An important point to remember when interpreting these results is the survey respondents were asked whether they considered themselves an owner operator or a for-hire trucker. While respondents may interpret these terms differently, they (as opposed to the survey-taker) classified themselves.*

In 1991, there were nearly 35,000 owner operators in Canada, generating over \$4 billion in revenues. Most of these truckers (84%) hauled general freight for 80% of owner operator revenues (see Table 3). While owner-operators logged significant distances (4.7 billion kilometres in 1991), much of their earnings were generated by intraprovincial movements.

Of the 35,000 owner operators on the road in 1991, nearly 11,000 were incorporated. Given the significant capital investment required to purchase modern equipment, this is a wise move which limits the operator's liability in difficult times. These incorporated operations appear to be more serious undertakings, evidence of which can be found in the relative earnings of incorporated versus unincorporated owner operators (Table 3).

### What do they haul?

The overall national average income for Canadian owner operators was \$123,000 in 1991, however, when type of service is taken into account, the average ranges from \$116,000 to \$227,000 (see Table 1). General freight carriers earned 6% below the overall average, while those who moved household goods and bulk liquids earned well above the national average, at \$227,000 and \$175,000, respectively. A contributing factor to this difference is the additional training required to handle bulk liquids such as chemicals and petroleum products, which allows these owner operators to command higher rates.

### Intra- vs. Interprovincial Operations

The business of hauling commodities by truck in Canada remains regulated, in that a carrier or owner operator must adhere to safety regulations, and must

contractants étaient des particuliers qui achetaient ou louaient un camion et vendaient leurs services à des transporteurs pour compte d'autrui ou compte propre (d'où leur nom); par opposition, l'entreprise pour compte d'autrui embauchait des chauffeurs pour exploiter son matériel.

*Au moment d'interpréter ces résultats, il est important de se rappeler que l'on a demandé aux répondants s'ils se considéraient comme des chauffeurs contractants ou des transporteurs pour compte d'autrui. Bien que les répondants aient pu interpréter ces deux termes différemment (contrairement aux enquêteurs), ils se sont classés eux-mêmes.*

En 1991, on a dénombré près de 35 000 chauffeurs contractants au Canada qui ont générée des recettes de plus de 4 milliards de dollars. La plupart de ces routiers (84 %) ont transporté du fret ordinaire, ce qui a représenté 80 % de leurs recettes (voir tableau 3). Les chauffeurs contractants ont parcouru de longues distances (4,7 milliards de kilomètres en 1991), mais la plus grande part de leurs recettes provenaient des mouvements intraprovinciaux.

Sur les 35 000 chauffeurs contractants en service en 1991, près de 11 000 étaient constitués en sociétés. Comme l'acquisition de matériel moderne requiert des investissements de capitaux importants, le fait pour un chauffeur contractant de se constituer en société est une sage décision, car cela limite ses responsabilités lorsque les conditions sont difficiles. Ces entreprises constituées en sociétés semblent être des entreprises plus sérieuses, et cela se traduit dans les recettes relatives des entreprises constituées par rapport aux entreprises non constituées en sociétés (tableau 3).

### Que transportent les chauffeurs contractants?

En 1991, les recettes moyennes des chauffeurs contractants au Canada totalisaient 123 000 \$; cependant, lorsque l'on tient compte du genre de service, les recettes moyennes varient entre 116 000 \$ et 227 000 \$ (voir tableau 1). Les recettes des transporteurs de fret ordinaire sont de 6 % inférieures à la moyenne nationale, tandis que celles des transporteurs d'articles ménagers et de produits liquides en vrac se sont révélées largement supérieures à la moyenne nationale avec 227 000 \$ et 175 000 \$ respectivement. L'un des facteurs qui expliquent cet écart est la formation accrue nécessaire pour manipuler des produits liquides en vrac comme des produits chimiques et des produits du pétrole; les chauffeurs contractants sont ainsi en mesure d'exiger des tarifs plus élevés.

### Mouvements intraprovinciaux et mouvements interprovinciaux

Le transport de marchandises par camions au Canada est toujours réglementé, aussi un transporteur ou un chauffeur contractant est-il tenu de respecter des

carry a license to operate. Trucks that operate beyond their province of domicile require a different license than those that remain within their home province.

Intraprovincial carriers do business within their province of domicile, and can obtain trip permits to make the odd run into another jurisdiction. Extraprovincial carriers carry a variety of licenses to operate in various provinces, territories or states. Obviously a carrier or owner operator with an extra-provincial license can offer a wider variety of services to shippers, and can therefore be expected to earn more.

Long hauls are seen as generating higher revenues than local routes, although there is a trade-off involved. A local driver can work in the vicinity of his home, whereas a linehaul driver is away from the home base and family a lot more. While not all intraprovincial routes are local, all local routes are included in the intraprovincial estimates. It should follow, therefore that the intraprovincial owner operators will earn less than extraprovincial ones. In fact, this was the case in 1991, as can be seen in Table 2.

For both unincorporated and incorporated owner operators, the pattern is similar: intraprovincial carriers generally have lower revenues than extraprovincial ones.

While general freight is most evenly distributed between intra- and extraprovincial operators, forest products and dry bulk materials are predominantly hauled by intraprovincial truckers, presumably from an extraction or logging site to a smelting facility or sawmill within the region. Owner operators transporting bulk liquids are also predominantly intraprovincial truckers. Since the most common materials carried in tanks include milk destined for local dairies and petroleum for local homes and gas stations, this is not surprising.

The "other" category saw more extraprovincial than intraprovincial activity; this category includes transportation of automobiles, agricultural products and other products requiring specialized equipment.

règles de sécurité et de détenir un permis d'exploitation. Les entreprises dont les activités débordent la province de domicile doivent détenir un permis différent de celui des entreprises dont les activités ne débordent pas la province de domicile.

Les entreprises de transport intraprovincial exploitent leurs services à l'intérieur de leur province de domicile, mais peuvent obtenir des permis pour effectuer à l'occasion une livraison dans une autre province. Les entreprises de transport extraprovincial détiennent une variété de permis qui les autorisent à exploiter leurs services dans d'autres provinces, territoires ou états. De toute évidence, un transporteur ou un chauffeur contractant qui détient un permis d'exploitation extraprovincial peut offrir une plus grande variété de services aux transporteurs maritimes; on peut donc s'attendre à ce qu'il génère davantage de recettes.

On considère généralement que les longs trajets génèrent plus de recettes que les trajets locaux, mais il y a un compromis à faire. Un chauffeur local peut travailler à proximité de son domicile, tandis qu'un chauffeur de ligne travaille beaucoup plus souvent loin de son domicile et de sa famille. Bien que toutes les routes intraprovinciales ne soient pas des routes locales, les routes locales sont incluses dans les estimations intraprovinciales. Il s'ensuit donc que les chauffeurs contractants qui offrent des services intraprovinciaux généreront moins de recettes que les chauffeurs qui offrent des services extraprovinciaux. En fait, c'était le cas en 1991 (voir tableau 2).

On observe une tendance semblable chez les entreprises constituées en sociétés et chez les entreprises non constituées en sociétés : les transporteurs intraprovinciaux génèrent habituellement moins de recettes que les transporteurs extraprovinciaux.

Le fret ordinaire est plus équitablement réparti entre les transporteurs intraprovinciaux et les transporteurs extraprovinciaux, mais les produits forestiers et les marchandises sèches en vrac sont plus souvent acheminés par les transporteurs intraprovinciaux, vraisemblablement d'un site d'exploitation ou d'extraction forestière vers une fonderie ou une scierie de la région. Les chauffeurs contractants qui transportent des produits liquides en vrac sont en grande majorité des transporteurs intraprovinciaux. Cela n'est pas surprenant puisque les marchandises les plus couramment transportées dans des citernes comprennent entre autres le lait destiné aux laiteries locales et le pétrole destiné aux habitations locales et aux stations-services.

Dans la catégorie «Autres», on a observé davantage de mouvements extraprovinciaux qu'intraprovinciaux; cette catégorie comprend le transport d'automobiles, de produits agricoles et d'autres produits nécessitant du matériel spécialisé.

**Table 1. Owner Operators In Canada, 1991 Estimated Number of Owner Operators and Revenue by Type of Service****Tableau 1. Chauffeurs Contractants au Canada, 1991 Nombre estimé de chauffeurs contractants, et recettes selon le type de service**

Type of Service - Type de service	Number Nombre	Total Revenue	Average Revenue
		Recettes totales	Recettes moyennes
		\$'000	\$
General Freight - Marchandises générales	29,217	3,389,707	116,018
Household Goods - Articles ménagers	376	85,508	227,414
Bulk Liquid - Liquides en vrac	841	147,609	175,515
Dry Bulk - Produits secs en vrac	1,815	260,353	143,445
Forest Products - Produits forestiers	2,087	324,764	155,613
Other - Autre	376	53,833	143,173
Total	34,712	4,261,772	122,775

**Table 2. Owner Operators In Canada, 1991 - Estimated Number of Owner Operators and Average Earnings, by Type of Service: Intra- and Extraprovincial****Tableau 2. Chauffeurs contractants au Canada, 1991 - Nombre estimé de chauffeurs contractants et recettes moyennes, selon le type de service; intra- et extraprovincial**

Type of Service - Type de service	Intra Extra	Incorporated - Incorporé		Unincorporated - Non-incorporé	
		Number Nombre	Average Revenue Recettes moyennes	Number Nombre	Average Revenue Recettes moyennes
		\$		\$	
General Freight - Marchandises générales	Intra Extra	4,793 3,668	144,675 193,586	12,909 7,848	80,286 121,127
Household Goods - Articles ménagers	Intra Extra	119 54	357,758 391,072	130 72	73,713 169,913
Bulk Liquid - liquides en vrac	Intra Extra	371 90	238,587 233,822	360 21	101,513 71,621
Dry Bulk - Produits secs en vrac	Intra Extra	583 152	222,138 282,977	979 101	79,979 94,398
Forest Product- Produits forestiers	Intra Extra	772 94	191,599 245,776	989 232	121,621 144,240
Other -Autre	Intra Extra	70 157	210,603 223,311	125 24	76,281 85,369

**Table 3. Owner Operators in Canada, 1991 - Estimated Number of Incorporated and Unincorporated Owner Operators, by Province and Territory****Tableau 3. Chauffeurs contractants au Canada, 1991 - Nombre estimé de chauffeurs contractants Incorporés et non-incorporés par province et territoire**

Province/Territory Province/Territoire	Incorporated Incorporé		Unincorporated Non-incorporé		Total	
	Number Nombre	Revenue Recettes	Number Nombre	Revenue Recettes	Number Nombre	Revenue Recettes
		\$'000		\$'000		\$'000
NF - T.-N.	150	23,978	376	31,391	526	55,369
PEI - I. P.-É.	48	8,852	144	15,786	192	24,638
NS - N.-É.	196	40,336	945	102,421	1,141	142,757
NB - N.-B.	344	84,445	1,314	152,867	1,658	237,312
QC	3,024	465,480	2,428	206,398	5,452	671,878
ON	2,718	530,698	8,824	793,810	11,542	1,324,509
MB	218	54,048	1,332	141,222	1,550	195,270
SK	448	84,643	922	96,589	1,370	181,232
AB	1,839	338,232	3,379	339,185	5,218	677,417
BC - C.-B.	1,912	326,763	4,094	416,571	6,006	743,334
YT	12	1,397	19	1,764	31	3,161
NWT - T. N.-O.	14	3,667	12	1,229	26	4,896
Canada	10,922	1,962,540	23,790	2,299,233	34,712	4,261,772

For more information on the Owner-Operator study, please contact Andrea Mathieson at (613) 951-2493

Pour de plus amples renseignements sur l'étude sur les chauffeurs-contractants, veuillez communiquer avec Andrea Mathieson au (613) 951-2493

***Don't miss in our next issue:***

1993 - Motor Carriers of Freight  
Quaterly Survey - 4th quarter -  
Top Carriers

1993 - Marine domestic and international (4th quarter) - commodity movements

1991 - Private Trucking

***Ne manquez pas dans notre prochain numéro:***

1993 - Enquête trimestrielle sur les transporteurs routiers de marchandises - 4<sup>ème</sup> trimestre - Grands transporteurs

1993 - Transport maritime international et intérieur (4<sup>ème</sup> trimestre) - mouvement des marchandises

1991 - Transporteurs pour compte propre

For more information on the Service Bulletin or Surface and Marine Data, contact:

Robert Larocque  
Head, Dissemination Unit  
Surface and Marine Transport  
Transportation Division

Tel (613) 951-2486  
Fax (613) 951-0579

Pour de plus amples renseignements sur le bulletin de service ou sur les données du transport de surface et maritime, communiquez avec:

Robert Larocque  
Chef, unité de la dissémination  
Transports terrestre et maritime  
Division des transports

Tel (613) 951-2486  
Fax (613) 951-0579

STATISTICS CANADA LIBRARY  
BIBLIOTHEQUE STATISTIQUE CANADA



1010162473