

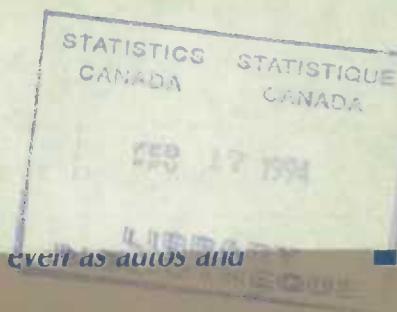
Catalogue 11-010 Monthly

Catalogue 11-010 Mensuel



CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

C3



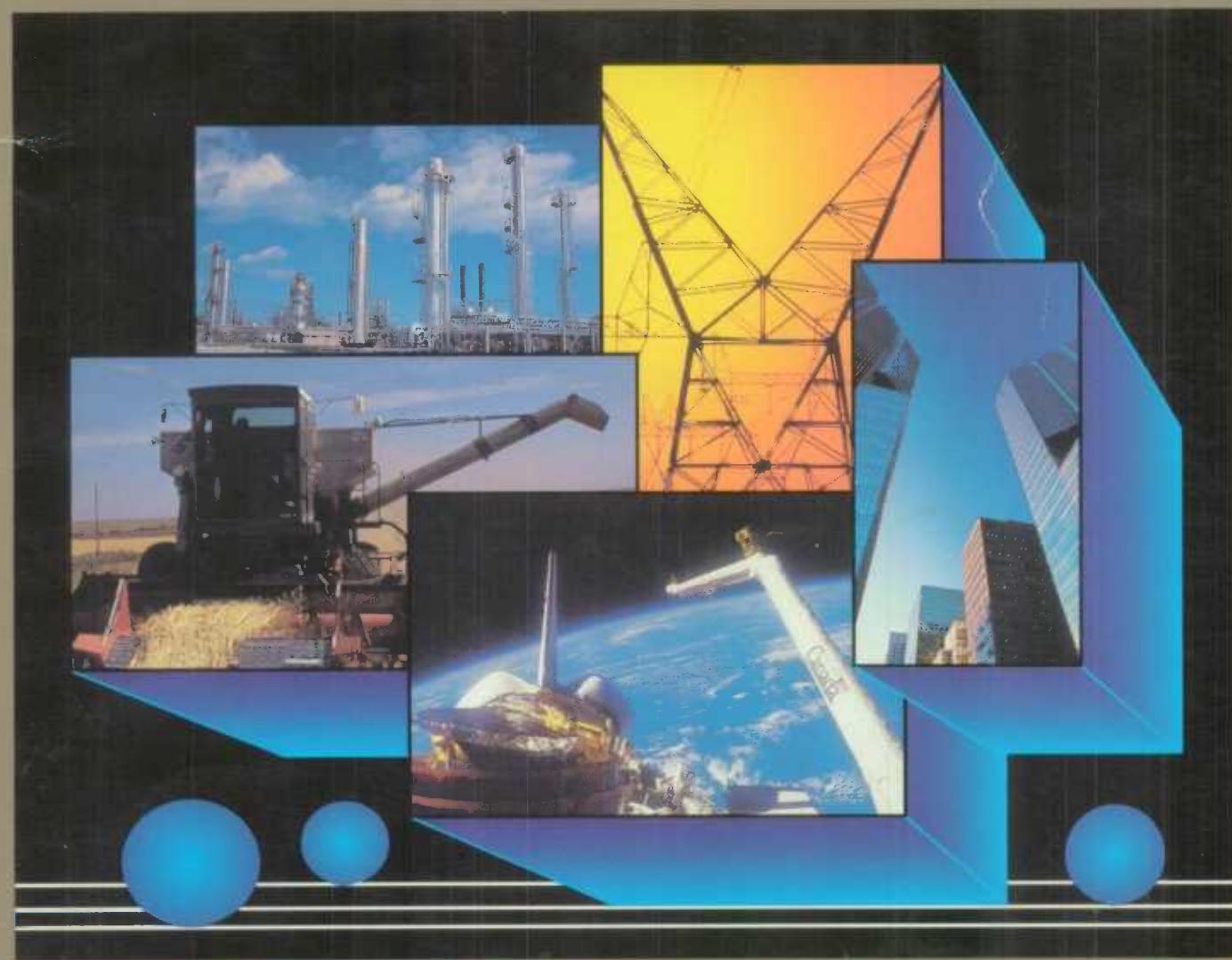
- Retail sales weaken again even as autos and housing strengthen
- Feature articles: A profile of growing small firms and the distribution of GDP

L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

Croissance de l'économie la plus forte en 5 ans au Canada et aux É.-U.

Les taux d'intérêt et l'inflation à leur plus bas niveau en 30 ans

- Nouvelle faiblesse des ventes au détail malgré les gains dans l'automobile et le logement
- Études spéciales : Un profil des petites entreprises en croissance et La répartition du PIB



INTERESTED IN ACQUIRING A CANADIAN ORIGINAL?

Then **Canadian Social Trends** is the acquisition for you. A first on the Canadian scene, this journal is claiming international attention from the people who need to know more about the social issues and trends of this country.

Drawing on a wealth of statistics culled from hundreds of documents, **Canadian Social Trends** looks at Canadian population dynamics, crime, education, social security, health, housing, and more.

For social policy analysts, for trendwatchers on the government or business scene, for educators and students, **Canadian Social Trends** provides the information for an improved discussion and analysis of Canadian social issues.

Published four times a year, **Canadian Social Trends** also features the latest social indicators, as well as information about new products and services available from Statistics Canada.

CANADIAN SOCIAL TRENDS

(Catalogue No. 11-008E) is \$34 annually in Canada, US\$40 in the United States and US\$48 in other countries.

To order, write to Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

For faster service, fax your order to 1-613-951-1584. Or call toll free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

VOUS DÉSIREZ FAIRE L'ACQUISITION D'UNE ŒUVRE ORIGINALE ?

Alors **Tendances sociales canadiennes** est la publication qu'il vous faut. Première en son genre sur la scène canadienne, cette revue retient l'attention des gens d'ici et d'ailleurs qui désirent en savoir plus sur les questions sociales de l'heure au pays.

A l'aide d'abondantes statistiques extraites de nombreux documents, **Tendances sociales canadiennes** brosse le tableau de la dynamique de la population canadienne, de la criminalité, de l'éducation, de la sécurité sociale, de la santé, de l'habitation et de plusieurs autres sujets.

Que ce soit pour les analystes de la politique sociale, les analystes des tendances oeuvrant au sein des administrations publiques et du monde des affaires, les enseignants ou encore les étudiants, **Tendances sociales canadiennes** dégage l'information nécessaire à des discussions et des analyses approfondies relativement aux questions sociales.

Tendances sociales canadiennes présente également les plus récents indicateurs sociaux de même que des renseignements relatifs aux produits et services qu'offre Statistique Canada.

TENDANCES SOCIALES CANADIENNES

Ce trimestriel (No 11-008F au catalogue) se vend 34 \$ l'abonnement annuel au Canada, 40 \$ US aux États-Unis et 48 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, veuillez écrire à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste figurant dans la présente publication).

Pour un service plus rapide, commandez par télecopieur au 1-613-951-1584. Ou composez sans frais le 1-800-267-6677 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard.





CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

February 1994

L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

Février 1994

For more information contact:

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

Pour de plus amples informations, contactez:

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

Published by authority of the Minister
responsible for Statistics Canada

©Minister of Industry,
Science and Technology, 1994

Price: Canada: \$22.00 per issue, \$220.00 annually
United States: US\$26.00 per issue, US\$260.00 annually
Other Countries: US\$31.00 per issue, US\$310.00 annually

February 1994
Catalogue No. 11-010, Vol. 7, No. 2 Monthly
ISSN 0835-9148 Ottawa

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

Publication autorisée par le ministre
responsable de Statistique Canada

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

Prix : Canada : 22 \$ l'exemplaire, 220 \$ par année
Etats-Unis : 26 \$ US l'exemplaire, 260 \$ US par année
Autres pays : 31 \$ US l'exemplaire, 310 \$ US par année

Février 1994
N° 11-010 au catalogue, vol. 7, n° 2 mensuel
ISSN 0835-9148 Ottawa

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

Note of Appreciation

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

Note de reconnaissance

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

Data in Many Forms ...

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

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and the listed documents should be directed to:

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

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

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

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

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

How to Order Publications

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

1(613)951-7277

Faximile number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto

Credit card only (973-8018)

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 ordinolinguistique et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou tous les documents énumérés doivent être adressées à:

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

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

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

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

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

Comment commander les publications

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

1(613)951-7277

Numéro du télécopieur 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677 (sans frais partout au Canada)

Toronto

Carte de crédit seulement (973-8018)

Table of contents

Table des matières

Current Economic Conditions

Both Canada and the US ended the year on a strong note. Growth in the US was powered by the auto and housing sectors. While these sectors also picked up in Canada, overall household demand remained weak. This partly reflects sluggish incomes, which will be further depressed by a reversal in jobs in January, when much of North America went into a deep-freeze.

Conditions économiques 1.1 actuelles

Le Canada et les États-Unis finissent tous deux l'année sur une note positive. La croissance aux États-Unis est menée par les secteurs de l'automobile et du logement. Ces secteurs s'améliorent également au Canada mais l'ensemble de la demande des ménages demeure terne. Ceci traduit en partie la faiblesse des revenus, lesquels seront davantage comprimés en janvier par le renversement de l'emploi, au moment où une vague de froid touche presque toute l'Amérique du Nord.

Economic Events

Bank Rate dips below 4%; cold weather and earthquakes rattle the United States.

Événements économiques 2.1

Le taux d'escompte glisse sous les 4%; une vague de froid et des tremblements de terre frappent les États-Unis.

Feature Article

1. "A profile of growing small firms"

This paper reports the results of a survey of small firms on what they feel are the reasons behind their success.

Étude spéciale

3.1

1. "Un profil des petites entreprises en croissance"

Cet article analyse les résultats d'une enquête sur les petites entreprises concernant les facteurs qu'elles considèrent comme contribuant à leur croissance.

2. "The distribution of GDP"

New data allows us to look at the recent trend of output and prices in the business, government, and personal sectors.

2. "La répartition du PIB"

De nouvelles données nous permettent d'examiner les dernières tendances de la production et des prix dans les secteurs des entreprises, des administrations et des particuliers.

Recent Feature Articles

Études spéciales récemment parues

4.1

Notes

Notes

NOTES TO USERS

Data contained in the tables are as available on February 4, 1994.

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

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

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

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

Senior Editor: P. Cross

Associate Editors:

F. Roy, C. Bloskie

Conceptual Design: J. MacCraken

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

Composition and Production:

D. Joanisse, M. Pilon

Publication Liaison:

C. Misener

Technical Development: D. Harrington

Marketing: D. Roy

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

Thanks to: L. Bisson, H. Pold

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



Printed by
National Printers (Ottawa) Inc.

NOTES AUX UTILISATEURS

Les données publiées dans les tableaux sont les données disponibles au 4 février 1994.

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

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

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

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

Éditeur en chef: P. Cross

Éditeurs-Associés:

F. Roy, C. Bloskie

Maquette: J. MacCraken

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

Composition et production:

D. Joanisse, M. Pilon

Coordination de la publication:

C. Misener

Développement technique: D. Harrington

Commercialisation: D. Roy

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

Remerciements à: L. Bisson, H. Pold

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



Imprimé par
National Printers (Ottawa) Inc.

Current economic conditions

Conditions économiques actuelles

Summary Table - Key Indicators

Tableau sommaire - Indicateurs principaux

Year and month	Employment, percent change	Unemployment rate	Composite leading index, percent change	Housing starts (000's)	Consumer price index, percent change	Real gross domestic product percent change	Retail sales volume, percent change	Merchandise exports, percent change	Merchandise imports, percent change	
Année et mois	Emploi, variation en pourcentage	Taux de chômage	Indicateur composite avancé, variation en pourcentage	Mise en chantier de logements (000s)	Indice des prix à la consommation, variation en pourcentage	Produit intérieur brut réel, variation en pourcentage	Volume des ventes au détail, variation en pourcentage	Exportations de marchandises, variation en pourcentage	Importations de marchandises, variation en pourcentage	
	D 767608	D 767611	D 100031	H 1259	P 484549	I 37026	D 657294	D 399449	D 397990	
1992	-0.81	11.3	4.36	168	1.5	0.94	2.03	10.96	8.44	
1993	1.17	11.2	6.16	157	1.8					
J	-0.06	10.6	0.21	164	0.2	0.32	-0.79	3.14	5.48	
F	-0.08	10.8	0.21	175	0.2	-0.12	1.32	1.22	-1.17	
M	-0.47	11.3	0.14	167	0.2	0.08	-0.22	1.76	0.40	
A	-0.25	11.1	0.00	169	0.3	0.14	0.67	1.10	1.70	
M	0.28	11.2	0.07	167	-0.1	0.01	-0.48	0.48	-1.11	
J	0.06	11.5	0.28	168	0.2	0.05	0.86	-0.40	4.89	
J	-0.09	11.4	0.28	173	0.1	0.04	0.08	0.16	-0.07	
A	0.16	11.5	0.35	158	0.2	0.33	0.53	5.83	-1.84	
S	-0.02	11.4	0.48	175	0.1	0.13	-0.11	-0.03	4.99	
O	0.21	11.3	0.48	161	0.2	0.27	0.84	4.49	-2.93	
N	0.02	11.8	0.48	172	0.3	-0.05	-0.06	-0.16	3.62	
D	0.38	11.4	0.48	172	0.3	0.39	-0.16	1.59	2.88	
1993	J	0.02	11.1	0.41	140	0.2	0.21	1.52	1.41	-2.74
F	0.15	10.9	0.61	149	0.3	0.46	-0.95	-2.34	3.26	
M	0.33	11.1	0.53	148	-0.1	0.61	0.16	3.80	4.16	
A	-0.28	11.4	0.73	169	0.2	0.06	1.31	0.41	-0.65	
M	0.03	11.4	0.73	145	-0.2	0.03	0.05	0.45	1.25	
J	0.71	11.3	0.79	146	0.1	0.60	-0.57	1.62	-0.37	
J	-0.27	11.5	0.65	165	0.1	-0.12	1.12	0.49	-1.00	
A	-0.07	11.3	0.58	156	0.2	0.10	0.07	-1.03	4.62	
S	0.27	11.2	0.51	157	0.4	0.49	-0.31	4.76	0.62	
O	-0.06	11.1	0.58	166	0.1	0.21	0.20	3.98	0.87	
N	0.33	11.0	0.64	171	0.2	0.32	-0.36	-2.80	2.95	
D	0.08	11.2	0.69	172	0.2					
1994	J	-0.31	11.4							

OVERVIEW*

Economic developments entering the new year were a good summary of trends for the year as a whole. Output growth continued to improve, and was poised to record its best annual rate in five years. Moreover, the distribution of growth was quite consistent through the year. However, labour markets remained comparatively sluggish; while GDP has recovered all of its losses in the recession, employment after a sharp drop in January has regained less than half of the ground it lost.

* Based on data available on February 4; all data references are in current dollars unless otherwise stated.

VUE D'ENSEMBLE*

L'état de l'économie au début de la nouvelle année résume bien les tendances pour l'ensemble de l'année. La croissance de la production continue de s'améliorer et elle devrait enregistrer son meilleur taux annuel en cinq ans. De plus, la répartition de la croissance a été assez uniforme pendant toute l'année. Par contre, les marchés du travail restent relativement lents. Alors que le PIB a regagné tout le terrain perdu pendant la récession, l'emploi, qui baissait fortement en janvier, n'en a pas repris la moitié.

* Basés sur les données disponibles le 4 février; toutes les données sont en dollars courants, sauf indication contraire.

Total GDP posted another solid gain in November, bringing growth in the previous 12 months to a respectable 3.4%. Those industries that led growth all year continued to do well, including manufacturing, wholesale trade, communication, finance and real estate. For others, growth remained elusive, such as many consumer-related sectors as well as construction, government services, and especially the fishing and mining industries.

These industry developments closely reflect the major trends in spending in 1993. The most explosive growth in the economy occurred in the financial industry, reflecting record-setting stock market prices and heavy foreign buying of Canadian bonds. The TSE hit new record levels early in 1994. Canadian investors also rapidly diversified away from interest-bearing accounts to stocks and bonds, including record purchases of stocks outside of Canada. These trends reflect the globalisation of financial markets and historically low interest rates. The Bank Rate in January fell below 4% for the first time since 1964.

Other industries that did well in 1993 were usually related to those components of exports and business investment which performed well. These included machinery and equipment and the auto industry, which together accounted for almost exactly 60% of the gains in both exports and imports. This dominance of two sectors also reflects the widespread weakness of many of our natural resource exports outside of lumber. Metals, pulp and wheat were particularly weak as prices plunged on world markets. Energy products fared better through most of the year, although a sharp price drop at year-end ushered in turbulent conditions.

While it is fashionable to speak of the recovery as almost exclusively export-driven, this ignores the substantial recovery in business spending during the year. In fact, this sector took the lead whenever export growth faltered.

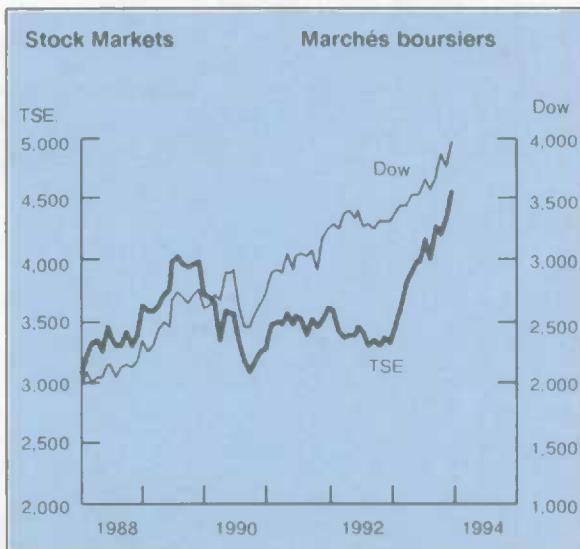
Le PIB total enregistre une nouvelle et vigoureuse augmentation en novembre, et la croissance au cours des 12 mois écoulés atteint ainsi le niveau respectable de 3.4%. Les secteurs qui ont alimenté la croissance pendant toute l'année ont continué d'enregistrer de bons résultats, notamment la fabrication, le commerce de gros, les communications, les finances et l'immobilier. Pour les autres, la croissance reste plus problématique, comme dans le cas d'un grand nombre de secteurs reliés à la consommation ainsi que ceux de la construction, des services gouvernementaux et, en particulier, de la pêche et des mines.

Ce bilan reflète bien les principales tendances des dépenses en 1993. C'est le secteur des finances qui enregistre la croissance la plus vive au sein de l'économie, en raison de cours boursiers à des niveaux records et d'importants achats étrangers d'obligations canadiennes. La bourse de Toronto bat de nouveaux records au début de 1994. Les investisseurs canadiens par ailleurs délaisse rapidement les comptes portant intérêts pour acheter des actions et des obligations, ce qui comprend des achats sans précédent d'actions à

l'extérieur du Canada. Ces tendances reflètent la globalisation des marchés financiers et des taux d'intérêt à des niveaux historiquement bas. En janvier, le taux d'escompte au Canada tombe en-dessous de 4% pour la première fois depuis 1964.

Les autres industries qui ont enregistré de bons résultats en 1993 sont habituellement celles qui se rattachent aux composantes des exportations et des investissements des entreprises, lesquels ont également obtenu de bons résultats. On peut mentionner à ce titre les machines et le matériel et le secteur de l'automobile, qui ensemble comptent pour presque 60% de la progression des exportations et des importations. Cette suprématie de deux secteurs traduit également la faiblesse générale d'un grand nombre de nos exportations de ressources naturelles à l'exception du bois de construction. Les exportations de métaux, de pâte de bois et de blé sont particulièrement vulnérables en raison de la chute des cours sur les marchés mondiaux. Les produits énergétiques se comportent mieux pendant la plus grande partie de l'année, même si une forte chute des prix à la fin de l'année devait être le prélude à une période plus mouvementée.

S'il est de bon ton de parler de la reprise comme étant presque exclusivement alimentée par les exportations, on oublie la reprise appréciable des dépenses des entreprises pendant l'année. En fait, ce secteur devait prendre la tête chaque fois que la



Machinery and equipment investment spearheaded the gain, helping to explain why imports rose faster than exports, while non-residential construction in 1993 also broke out of two years of serious decline. Businesses also stepped up their spending on a wide range of services. Spending in all of these areas helped to boost GDP in November, at a time when both exports and retail sales faltered.

Consumer spending slowed at year-end, following a year of sluggish growth. A drop in retail sales in November left consumer spending for the fourth quarter on the brink of its worst quarterly performance since the GST was introduced in 1991. The reasons for this sluggishness are somewhat murky. Auto and housing demand actually picked up, as a recovery in consumer confidence and low interest rates fuelled a marked increase in the willingness of households to borrow. Hopes that employment growth in the quarter marked the beginnings of a trend that would cut into unemployment were dashed by huge losses in goods-producing industries in January. Some of the dip probably reflected unseasonably cold weather, but weak demand also had a hand in the decreases, especially in natural resources such as oil and metals.

One reason for the weak spending has been a marked slowdown in wage increases, particularly after allowing for inflation. Average weekly earnings were up only 1.0% in the latest 12 months; new wage settlements averaged even less. The most pronounced slowdown in wage settlements was in the public sector, as all levels of government moved aggressively to restrain spending. At 1.8%, inflation as measured by the CPI was little changed from last year's rate. Lower inflation for services, partly related to smaller wage hikes, was offset by higher prices for imported goods resulting from a lower Canadian dollar.

Labour Markets – Severe losses in goods

Employment suffered a setback to start the new year, falling 0.3% to return to the same level it posted last September. This pushed up the unemployment rate to a six-month high of 11.4%. The drop in jobs was about evenly spread between young and old, men and women, and full-time versus part-time jobs. By industry and province, however, the employment decrease was highly-concentrated.

croissance des exportations se ralentissait. Les investissements en machines et matériel dominent la progression et contribuent à expliquer pourquoi la croissance des importations a dépassé celle des exportations, tandis que la construction non résidentielle a également mis fin en 1993 à deux années de baisses importantes. Les entreprises ont également accru leurs dépenses pour un vaste éventail de services. Les dépenses dans toutes ces catégories ont contribué à relever le PIB en novembre, au moment où les exportations et les ventes au détail se repliaient.

Les dépenses de consommation ralentissent à la fin de l'année, après une année de croissance lente. La baisse des ventes au détail en novembre devait laisser les dépenses de consommation au quatrième trimestre de 1993 proches de leurs pires résultats trimestriels depuis l'entrée en vigueur de la TPS en 1991. Les causes de ce marasme sont quelque peu incertaines. La demande d'automobiles et de logements s'est redressée, car la reprise de la confiance des consommateurs et les taux d'intérêt bas devaient accroître notablement le désir des ménages à emprunter. L'espoir que la croissance de l'emploi au cours du trimestre marque le début d'une amélioration sensible du chômage s'est évaporé avec le recul marqué dans les industries de biens en janvier. Une partie de ce retrait s'explique probablement par un temps inhabituellement froid, mais la faiblesse de la demande a certainement joué un rôle, en particulier dans le cas des ressources naturelles comme le pétrole et les métaux.

Une des causes de la faiblesse des dépenses a été le ralentissement marqué des augmentations salariales, en particulier lorsque l'on tient compte des effets de l'inflation. Les gains hebdomadaires moyens n'augmentent que de 1.0% au cours des 12 derniers mois, et les moyennes des nouveaux règlements salariaux sont encore inférieures. Le ralentissement des règlements salariaux a été le plus marqué dans le secteur public, car tous les niveaux d'administration ont pris des mesures énergiques pour freiner les dépenses. L'inflation mesurée par l'IPC atteint 1.8%, sans grand changement par rapport à l'année précédente. La baisse de l'inflation pour les services, en partie à cause de la diminution des augmentations salariales, est compensée par une hausse du prix des biens importés imputable à la dépréciation du dollar canadien.

Marchés du travail – Graves pertes dans le secteur des biens

L'emploi au début de 1994 diminue de 0.3% pour retomber à son niveau de septembre. Le taux de chômage augmente ainsi pour atteindre son niveau le plus élevé des six derniers mois, à 11.4%. La diminution du nombre d'emplois se répartit à peu près également entre les jeunes et les personnes âgées, les hommes et les femmes, et entre les emplois à plein temps et à temps partiel. Cependant, par branche d'activité et province, la diminution de l'emploi est très concentrée.

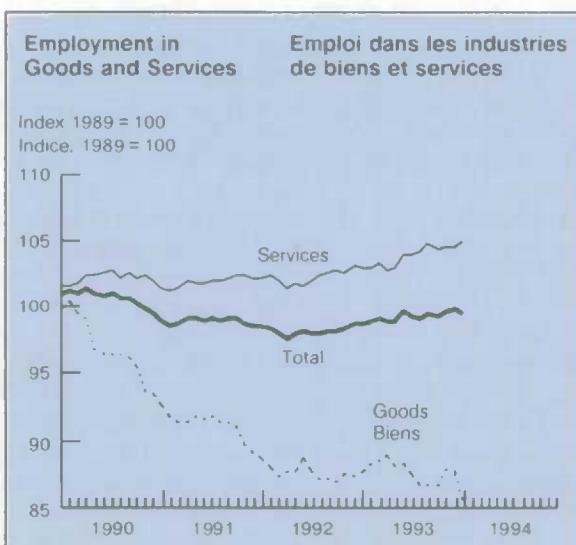
All of the employment loss originated in a sharp 2.2% drop for goods-producing industries, which fell to their lowest level in the current cycle. Manufacturing posted the largest dip, erasing all of its gains recorded since last September. The reasons for the sudden reversal are unclear, as fourth quarter activity was strong and a survey of manufacturing employment intentions posted an increase in January. A sharp contraction in primary industries is easier to analyze, coming at a time of accelerating declines in prices and output, especially in the oil industry. Construction also receded, with record cold temperatures in many parts of the country. While goods-producing industries posted across-the-board losses, services rebounded by 0.4%, their first significant increase since last September.

The drop in employment was confined to four provinces. Ontario was hardest hit, reflecting its large manufacturing base. Alberta's employment totals also began to reel from the impact of cutbacks in the oil patch. Manitoba and New Brunswick, which have two of the most representative economies in Canada, also posted small losses. Quebec recorded the only significant increase, as all other provinces posted only marginal gains.

Composite Index – The index continues to pick up speed

The leading indicator grew by 0.7% in December, after a gain of 0.6% in November. This upturn has its origins largely in a turnaround in the US leading indicator and their export demand for our manufactured goods. Growth also remains positive for the second straight month in all the other indicators of final demand. All of this points to a positive underlying tone for the economy entering the new year. Unsmoothed, the index posted a fifth straight increase.

Household demand for goods picked up. Housing starts continued to rise, while existing house sales accelerated markedly in November when mortgage rates fell sharply. Sales of durable



Toutes les disparitions d'emplois s'expliquent par une forte chute de 2.2% des effectifs dans les branches productrices de biens, qui tombent ainsi à leur niveau le plus bas du cycle actuel. La baisse la plus forte s'observe dans le secteur de la fabrication, et elle devait annuler toutes les augmentations observées depuis septembre. Les causes de ce retournement brusque n'apparaissent pas clairement. En effet, l'activité au quatrième trimestre est forte et une enquête sur les intentions d'emploi dans la fabrication devait indiquer une

augmentation en janvier. La forte réduction dans les branches primaires est plus facile à analyser, au moment où les prix et la production diminuent de plus en plus rapidement, notamment dans le secteur du pétrole. La construction se replie elle aussi quand les températures tombent à des minimums records dans un grand nombre de régions du pays. Alors que les branches productrices de biens se replient de façon générale, les services se redressent de 0.4%, ce qui en fait la première augmentation appréciable depuis septembre dernier.

La chute de l'emploi se limite à quatre provinces. C'est l'Ontario qui est la plus touchée, en raison de son importante assise manufacturière. Le total de l'emploi en Alberta commence également à se replier en raison de l'impact des réductions dans le secteur du pétrole. Le Manitoba et le Nouveau-Brunswick, qui possèdent deux des économies les plus représentatives du pays, enregistrent également de faibles diminutions. La seule augmentation appréciable s'observe au Québec, puisque toutes les autres provinces n'enregistrent que des hausses minimes.

Indice composite – Nouvelle amélioration notable de l'économie

L'indicateur avancé s'accroît de 0.7% en décembre, après un taux révisé à 0.6% en novembre. Cette remontée s'explique principalement par le renversement de l'indicateur américain et son impact positif sur la demande d'exportation auprès des fabricants. Tous les indicateurs de la demande finale enregistrent donc une deuxième valeur croissante d'affilée et ceci est positif pour la tendance sous-jacente de l'économie au tournant de la nouvelle année. Non lissée, la progression de l'indice est la cinquième consécutive.

La demande des ménages en biens se raffermit. L'augmentation des mises en chantier se poursuit alors que les ventes de maisons existantes se sont améliorées de façon marquée en novembre au moment où les taux

goods also rose steadily, buttressed by accelerating demand for cars. Furniture and appliance as well as services sales growth, however, was more modest, as wages and salaries slowed.

The manufacturing indicators all improved markedly. New orders posted a second straight gain, as robust growth in the US economy boosted our export industries. At the same time, the ratio of shipments to inventories rose to its highest level since data begin in 1952. This is encouraging for further gains in production, as higher demand is increasingly difficult to meet out of inventories. The average workweek reached 38.7 hours in December, a 5-year high.

The financial market indicators stayed robust in December. The money supply was up 0.8%, while the stock market rose 1.6% to an all-time record.

The US leading indicator rose again, as the unsmoothed index was up 0.5%, its second gain in three months. This adds to other signs of a marked improvement of the American economy at year-end. Housing and retail sales were particularly strong sectors south of the border.

Output – Services lead growth as natural resources shrivel

Monthly GDP advanced another 0.3% in November, matching its average gain over the previous four months. Services continued to lead the expansion, especially those industries -- finance, communications, wholesale trade -- which have supported growth all year. Goods-producing industries remained sluggish, despite a pick-up in manufacturing, as the marasm deepened in the natural resource sector.

Output of services expanded by 0.4% for the third month in a row. The sources of growth were very representative of the year as a whole. The fastest gains (1% or more) occurred in wholesale trade, communication and finance. All three industries posted steady growth in 1993, recording only one month of decline each. In the past year, wholesale has grown by 7.3%, finance and real estate by 5.7%, and communication by 4%. In November, finance was fuelled by money pouring into mutual funds and a pick-up in house sales. Wholesale activity remained driven by spending on machinery and equipment, while

d'intérêt hypothécaires baissaient fortement. Les ventes de biens durables ont aussi continué de progresser, entraînées par les véhicules automobiles qui sont en nette remontée. Les ventes de meubles et d'articles ménagers demeurent cependant encore plutôt modestes, tout comme la demande de services après le ralentissement des revenus.

Les indicateurs de la demande manufacturière en particulier continuent de s'améliorer. Les nouvelles commandes enregistrent une deuxième progression d'affilée alors que le renforcement de l'économie américaine continue de faire croître les industries exportatrices. En même temps, le ratio des livraisons aux stocks atteint le plus haut niveau enregistré depuis le début de la série en 1952. Ceci est favorable à la croissance continue de la production puisque la demande peut être moins facilement satisfaite par les inventaires. La durée hebdomadaire de travail était de 38.7 heures en décembre, un sommet de près de cinq ans.

Les indicateurs du marché financier ont conservé leur vigueur en décembre. La croissance de l'offre de monnaie est de 0.8%. L'indice des actions a continué de progresser de 1.6% pour atteindre le niveau le plus élevé jamais enregistré.

L'indicateur avancé des États-Unis s'accroît de nouveau. Non lissé, l'indice enregistre une hausse relativement vigoureuse de 0.5%, ce qui reflète l'amélioration marquée de l'économie américaine en fin d'année. Les secteurs de l'habitation et des biens ménagers de consommation étaient particulièrement vigoureux dans ce pays.

Production – Croissance dominée par les services, faiblesse dans le secteur des ressources naturelles

Le PIB mensuel augmente une nouvelle fois (0.3%) en novembre, ce qui correspond à sa progression moyenne des quatre mois précédents. L'expansion est toujours dominée par les services, en particulier des branches (finances, communications, commerce de gros) qui avaient soutenu la croissance toute l'année. Les branches productrices de biens restent hésitantes en dépit d'un redressement de la fabrication, car le marasme dans le secteur des ressources naturelles s'amplifie.

La production de services augmente de 0.4% pour le troisième mois consécutif. Les causes de la croissance sont très représentatives de l'ensemble de l'année. Les hausses les plus fortes (1% ou plus) s'observent dans le commerce de gros, les communications et les finances. Tous ces secteurs enregistrent une croissance soutenue en 1993 et ne se replient qu'un seul mois dans chaque cas. Au cours de l'année écoulée, le commerce de gros s'est accru de 7.3%, les finances et affaires immobilières, de 5.7%, et les communications, de 4%. En novembre, les finances sont soutenues par les capitaux à destination des fonds communs de placements et par le redressement des

communication has been led all year by long-distance telephone service and telecommunications carriers. Business services also grew in the month, although less rapidly than the three leading industries partly because of a sharp drop in advertising revenues. The November decline following the federal election was the largest decrease since the one after last year's referendum campaign.

Consumer services remained mixed, while government and transportation activity weakened again. Consumer spending on retail goods fell, although demand for recreational and personal services posted their best gains since June. Transportation slumped again, as the handling of bulky natural resources has declined in the last two months. This was particularly true for pipeline and rail transportation. Government services fell anew, as provincial governments led all levels of government in cutting services.

Manufacturing output picked up its pace again, growing 0.6% after one month of virtually no growth. With export demand faltering at least temporarily in the wood and auto industries, it was left to a number of capital goods industries to spur growth. The largest increases were in machinery, electrical products and metal fabricating.

The pick-up in capital goods accompanied a firming of construction demand in November, after five consecutive declines. Residential building responded to the recent upturn in housing starts, and will be buttressed by another gain in starts in December. Non-residential building also rebounded.

Natural resources remained a major brake on growth in the goods-producing sector. The four largest primary industries contracted sharply in November. The most significant declines were in mining. Steadily falling oil prices were a factor in further declines in exploration and development and output of oil and gas. More price drops in December augur further cutbacks in the oil patch, and firms continued to announce lower investment plans in the new year. Metal mining output (excluding gold) tumbled another 4%, and is now almost 25% below its most recent peak set in September 1992. This industry has been plagued by weak prices, and some major producers announced even more stringent cuts in

ventes de maisons. L'activité du secteur du commerce de gros reste alimentée par les dépenses en machines et matériel, tandis que les communications sont entraînées toute l'année par les entreprises de services téléphoniques interurbains et de télécommunications. Les services commerciaux s'accroissent eux aussi au cours du mois, mais moins rapidement que les trois principaux secteurs, en partie en raison d'une forte chute des recettes au titre de la publicité. La baisse en novembre à la suite de l'élection fédérale est la plus forte depuis celle que l'on avait observée après la campagne référendaire de 1992.

Les services de consommation restent mitigés, tandis que les administrations et les transports se replient une nouvelle fois. Les dépenses en biens de consommation diminuent, même si la demande de services de loisirs et personnels enregistre ses meilleures progressions depuis le mois de juin. Le secteur des transports se replie une nouvelle fois en raison de la baisse de la manutention de ressources naturelles en vrac au cours des deux derniers mois. C'est le cas en particulier des pipelines et du transport ferroviaire. Les services gouvernementaux diminuent une nouvelle fois, les administrations provinciales dominant tous les autres niveaux d'administration pour ce qui est de la réduction de services.

La production manufacturière s'accélère une nouvelle fois, et augmente de 0.6% après un mois de croissance presque nulle. Comme la demande à l'exportation se réduit, au moins temporairement, dans le cas du bois et de l'automobile, la croissance est alimentée par un certain nombre de branches de biens d'équipement. Les hausses les plus fortes sont celles observées pour les machines, les produits électriques et la fabrication de produits en métal.

Le redressement dans le cas des biens d'équipement s'accompagne d'un raffermissement de la demande de construction en novembre, après cinq diminutions consécutives. La construction résidentielle réagit au redressement récent des mises en chantier de logements et sera encore relevée par d'autres progressions des mises en chantier de logements en décembre. La construction non résidentielle se redresse elle aussi.

Les ressources naturelles restent un obstacle majeur à la croissance du secteur des biens. Les quatre principales industries primaires se replient fortement en novembre. Les diminutions les plus appréciables s'observent dans le secteur des mines. La baisse persistante des prix du pétrole brut a joué un rôle dans la poursuite des réductions des programmes d'exploration et d'aménagement ainsi que de la production de pétrole et de gaz naturel. Les nouvelles diminutions de prix en décembre laissent présager d'autres baisses dans le secteur pétrolier, et les entreprises continuent d'annoncer une réduction des projets d'investissement pour la nouvelle année. La production des mines métalliques (sauf l'or) diminue de 4% et elle se trouve maintenant inférieure de presque 25% à son sommet le

January. Elsewhere, fishing and agriculture output retreated slowly, while a downturn in forestry is likely only temporary given further price increases for lumber.

Household Demand – Sales sluggish in November

Consumer spending continued to lack any real conviction as the year came to a close. Some strength in auto sales and housing in the fourth quarter accompanied sharply lower spending on other retail goods. The gains for big-ticket items reflect a growing interest in taking advantage of historically low interest rates; the slack for non-durable goods is typically associated with weak after-tax incomes. A good omen for the new year was a sharp rebound in consumer confidence at year-end. The Conference Board reported its index rose more than 10% to recover all of the drop recorded in mid-1993, but speculated that all of the improvement reflected more optimism about labour market conditions following the election. A similar burst of hope after the US election was dashed by disappointing data on jobs.

Fourth-quarter retail sales appear headed for their worst quarterly performance of the past two years. Retail volume fell by 0.5% in November, leaving the average level of sales in October and November slightly below the third quarter's. After a robust start to the year, with sales up 1.4% in the first three months, growth slowed to only 0.7% by the third quarter, matching its low of 1992.

Most of the recent weakness in consumer spending appears to have its origins in weak incomes. In fact, demand for durable goods -- which is most closely associated with anticipated changes in jobs and incomes -- grew steadily in

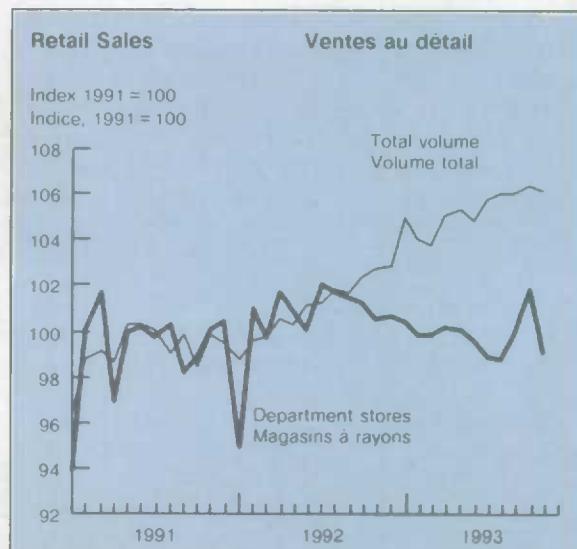
plus récent, en septembre 1992. Cette branche d'activité a été touchée par la faiblesse des prix et quelques importants producteurs ont annoncé des réductions encore plus radicales en janvier. Par ailleurs, la production dans les secteurs de la pêche et de l'agriculture régresse lentement, tandis que le repli dans le cas des forêts sera probablement temporaire en raison des nouvelles hausses de prix du bois de construction.

Demande des ménages – Inertie des ventes en novembre

Les dépenses de consommation restent encore sans grande conviction à la fin de l'année. Une certaine vigueur des ventes automobiles et de l'habitation au quatrième trimestre survient alors que les dépenses au titre des autres biens vendus au détail baissent fortement. La progression dans le cas des articles chers traduit l'attrait accru que présentent des taux d'intérêt à des niveaux historiquement bas. Le relâchement dans le cas des biens non durables s'explique en règle générale par la faiblesse des revenus après impôts. Le fort redressement de la confiance des consommateurs à la fin de 1993 est de bon augure pour la nouvelle année. Le Conference Board signale que son indice a augmenté de plus de 10% et a ainsi regagné tout le terrain perdu au milieu de 1993. Il estime cependant que toute cette amélioration s'explique davantage par un optimisme accru concernant la conjoncture sur le marché du travail après les élections. Un sursaut semblable d'espoir après l'élection américaine avait été anéanti par des données décevantes sur l'emploi.

Il semble que les ventes au détail du quatrième trimestre de 1993 aient enregistré leurs pires résultats trimestriels des deux dernières années. Le volume des ventes au détail baisse de 0.5% en novembre, ce qui laisse le niveau moyen des ventes en octobre et en novembre légèrement inférieur à celui du troisième trimestre. Après un démarcage vigoureux au début de l'année, et une hausse des ventes de 1.4% au cours des trois premiers mois, la croissance tombe à 0.7% seulement au troisième trimestre, ce qui correspond à son minimum de 1992.

La plus grande partie de la faiblesse récente des dépenses de consommation semble s'expliquer par celle des revenus. En fait, la demande de biens durables, qui est la plus étroitement associée à l'évolution anticipée des emplois et des revenus, augmente de façon



November. This gain was swamped, however, by lower spending on other goods, such as clothing, which are financed out of current income.

Overall, spending on semi-durable goods tumbled 1.4% to its lowest level since March. The drop was evident for both clothing and other goods, such as household furnishings. The slump in clothing demand was the worst since early 1992, and was quickly followed by widespread price discounts in December. Outlays for non-durable goods also slipped in the month, as food purchases shrank and gasoline consumption remained unresponsive to lower prices.

Durable goods remained the one bright spot in an increasingly lacklustre retail sector, although even here growth was more and more confined just to the auto sector. The recovery of vehicle sales apparently continued into December, when they posted a third straight gain. However, all the recent strength in vehicle sales has been offset by lower spending on auto repairs and parts, both of which tumbled about 6% over the last two months. Furthermore, the weak housing market continued to dampen furniture and appliance sales, which fell for the third time in four months.

Housing starts levelled off at an annual rate of 172,000 units in December, breaking a string of three consecutive increases. However, all of the slack originated in the volatile multiple units component. The underlying trend for single-family homes strengthened significantly, jumping 14% to its best level of the year. This surge may partly reflect a gradual upturn in new house sales at year-end, although sales remain near recessionary levels after a promising start to the year.

Merchandise Trade – Imports strengthen again

Import demand continued to outstrip exports in November, pushing the trade surplus below \$1 billion. This continues a year-long trend of stronger growth in imports (16.7%) than in exports (12.7%), despite the much ballyhooed strength of US demand for our exports. Even after allowing for the inflationary effect on import prices of a lower Canadian dollar, import volume in the past year has outstripped exports (13.7% versus 10.2%).

continue en novembre. Cette progression est cependant freinée par la réduction des dépenses en autres biens tels que les vêtements, qui sont financées à partir du revenu courant.

Dans l'ensemble, les dépenses en biens semi-durables diminuent de 1.4% pour tomber à leur niveau le plus bas depuis mars. Cette chute s'observe tant pour les vêtements et les autres biens comme les articles d'ameublement ménagers. La chute de la demande de vêtements est la plus grave depuis le début de 1992, et elle était vite suivie de rabais généraux en décembre. Les dépenses en biens non durables diminuent également au cours du mois, en raison de la baisse des achats d'aliments, tandis que la consommation d'essence ne réagissait pas à la réduction des prix.

Les biens durables restent la seule exception brillante dans un secteur du commerce de détail de plus en plus terne, bien que même là la croissance se limite de plus en plus au secteur de l'automobile. La reprise des ventes de véhicules semble s'être poursuivie en décembre, ce qui en ferait le troisième mois consécutif d'augmentation. Cependant, toute la fermeté récente des ventes de véhicules est neutralisée par la diminution des dépenses au titre des réparations et des pièces automobiles, qui se replient tous les deux d'environ 6% au cours des deux derniers mois. De plus, la faiblesse du marché de l'habitation continue de peser sur les ventes de meubles et articles ménagers, lesquelles diminuent pour la troisième fois en quatre mois.

Les mises en chantier de logements plafonnent à un taux annuel de 172 000 unités en décembre, ce qui met un terme à une série de trois hausses consécutives. Cependant, ce relâchement s'explique uniquement par la composante irrégulière des unités multiples. La tendance sous-jacente des maisons unifamiliales se raffermit de façon appréciable et fait un bond de 14% pour atteindre son niveau le plus élevé de l'année. Cette poussée peut s'expliquer en partie par une reprise progressive des ventes de maisons neuves à la fin de l'année, même si les ventes restent près de leurs niveaux de récession après un début prometteur pour la nouvelle année.

Commerce de marchandises – Nouveau raffermissement des importations

La demande d'importations continue de dépasser celle d'exportations en novembre, et l'excédent commercial tombe en-dessous de \$1 milliard. La tendance, qui dure depuis une année, vers une croissance plus forte des importations (16.7%) que des exportations (12.7%) se poursuit donc, en dépit de la fermeté tant escomptée de la demande américaine pour nos exportations. Même si l'on tient compte de l'effet inflationniste sur le prix des importations de la dépréciation du dollar canadien, le volume des importations au cours de l'année dépasse celui des exportations (13.7%, contre 10.2%).

Following two months of exceptional growth, exports dipped about 3% in November. The drop was felt equally by shipments south of the border and overseas. Nevertheless, the underlying trend of export demand remains strong, as the US economy accelerated in the fourth quarter and activity firmed in the major European nations.

By commodity, much of the slack in exports originated in components that are quite volatile on a monthly basis, such as precious metals and petroleum products (these items alone accounted for 70% of the decrease). Perhaps more notable was a levelling-off of demand for many of our products that have led export growth in recent months. This includes lumber, machinery and equipment, and industrial and consumer goods. As well, auto exports were hampered by the closing of some plants in Canada for retooling. The robust trend in all our major markets in the US, ranging from housing to autos to industrial activity, suggests this slackening was an irregular event.

Agricultural products were the only major component of exports to post an increase, reflecting higher shipments outside of the OECD region. Virtually all of the gain originated in a higher volume of wheat, which rebounded from a dip in October to return to its second highest level of what has been a bleak year. With exports totalling just \$2.7 billion so far in 1993, wheat is on track for its poorest annual performance since 1989.

Import demand continued to strengthen, rising 3% in November, its fourth straight monthly increase. The gain in volume terms was even more impressive, up 4%, as import prices fell to their lowest level since July. This dip in prices suggests that much of the upward pressure in the first half of the year arising from a lower Canadian dollar is past as the dollar has stabilized.

Imports of automotive products leapfrogged past machinery and equipment to be the major source of growth. In the past year, auto imports were up 26%, versus 16% for machinery and equipment. November's increase was led by passenger cars, which rose to their highest level since January 1991. Demand for industrial materials also strengthened at a time of a rebound in industrial production. Business outlays for machinery and equipment were up marginally, although they remained below the record levels set in August. Demand for consumer goods

Après deux mois de croissance exceptionnelle, les exportations baissent d'environ 3% en novembre. Cette diminution se répartit à peu près également entre les livraisons destinées au sud de la frontière et celles outre-mer. Néanmoins, la tendance sous-jacente de la demande d'exportations reste forte, alors que l'économie des États-Unis s'accélère au quatrième trimestre et que l'activité se raffermit chez les principaux pays européens.

Par marchandise, la plus grande partie du relâchement des exportations émane des composantes qui sont assez irrégulières sur une base mensuelle, telles que les métaux précieux et les dérivés du pétrole (ces produits représentent à eux seuls 70% de la diminution). Ce qui est peut-être encore plus intéressant, c'est le plafonnement de la demande pour un grand nombre de nos produits qui avaient dominé la croissance des exportations au cours des derniers mois. Parmi ces produits figurent le bois de construction, les machines et le matériel et les biens industriels et de consommation. De même, les exportations de voitures sont freinées par la fermeture de quelques usines au Canada pour le changement de l'outillage. La tendance vigoureuse chez tous nos principaux marchés aux États-Unis, qui vont de l'habitation à l'automobile et à l'activité industrielle, semble indiquer que ce relâchement était plutôt accidentel.

Les produits agricoles sont la seule composante importante des exportations à enregistrer une croissance, à cause de l'accroissement des expéditions à l'extérieur de la région de l'OCDÉ. Presque toute cette augmentation prend la forme d'une hausse du volume du blé, qui se redresse après avoir baissé en octobre et revient ainsi à son deuxième niveau le plus élevé pour une année dans l'ensemble médiocre. Comme les exportations ne totalisent que \$2.7 milliards depuis le début de 1993, le blé devrait enregistrer ses pires résultats annuels depuis 1989.

La demande d'importations continue de se raffermir et s'accroît de 3% en novembre, ce qui en fait la quatrième augmentation mensuelle consécutive. La croissance en volume est encore plus impressionnante (+ 4%), car les prix à l'importation sont tombés à leur niveau le plus bas depuis juillet. Cette chute des prix semble indiquer que la plus grande partie de la pression à la hausse au cours du premier semestre de l'année résultant d'une diminution du dollar canadien est désormais chose du passé, à mesure que le dollar se stabilise.

Les importations de produits automobiles se classent après les machines et le matériel comme cause principale de croissance. Au cours de l'année écoulée, les importations d'automobiles augmentent de 26%, comparativement à 16% dans le cas des machines et du matériel. L'augmentation en novembre est dominée par les voitures, qui atteignent leur niveau le plus élevé depuis janvier 1991. La demande de matières industrielles se raffermit elle aussi au moment où la production industrielle se redresse. Les dépenses en machines et matériel des entreprises s'accroissent de façon minime, mais restent inférieures au niveau record

slipped after sharp gains over the late summer months, a reflection of faltering retail sales.

Prices – Downward pressure at year-end

Consumer prices fell slightly in December, to cap a second straight year of historically low rates of inflation. Lower oil prices led the drop, although price discounting by retailers of goods was widespread at Christmas and services costs levelled off. Lower oil prices were also the major factor in slumping raw material prices, which have been on a downward trend since May.

The seasonally unadjusted consumer price index fell by 0.2% in December, reducing the rate of inflation in the past 12 months to 1.7%. For the year as a whole, inflation averaged 1.8%, comparable to the 1.5% increase in 1992. These represent the lowest back-to-back rates since 1962-63.

The December drop originated in lower prices for a wide range of goods and stable prices for services. The largest discounts were for clothing and gasoline. Clothing prices were slashed 0.8% following particularly weak demand the month before. Gasoline tumbled another 3.3%, reflecting the sharp drop in world oil prices in recent months.

Prices also dipped for a wide range of durable goods, notably furniture and appliances and home entertainment equipment. Still, in the past year durable goods have recorded the fastest price increases of any group. This reflects a sharp hike in auto prices (almost 6%) and upward pressure on the many imported goods in this group arising from the drop of the Canadian dollar. Non-durable goods rose at a below-average rate, largely due to declining energy costs.

Services were stable in the month, principally because housing costs edged down. Lower mortgage rates and seasonal declines for travel accommodation precipitated this decrease. Elsewhere in services, communication eased in line with falling long distance telephone charges. In the past year, services prices rose at about the overall average rate. This partly reflects the pronounced slowdown in labour costs, as services are labour-intensive. Average weekly earnings have risen by less than 1% for services, while unit labour costs have slowed to a crawl.

d'août. La demande de biens de consommation se réduit après les fortes augmentations au cours des derniers mois de l'été, ce qui traduit l'effritement des ventes au détail.

Prix – Pression à la baisse en fin d'année

Les prix à la consommation diminuent légèrement en décembre, et on enregistre ainsi une deuxième année consécutive de taux d'inflation à des niveaux bas records. La baisse des prix du pétrole domine la chute générale, bien que les rabais consentis par les détaillants de biens soient généraux à Noël, tandis que le coût des services se stabilise. La baisse du prix du pétrole est également la cause principale de la chute du prix des matières brutes, qui suivait une tendance à la baisse depuis le mois de mai.

L'indice brut des prix à la consommation se replie de 0.2% en décembre, ce qui ramène le taux d'inflation des 12 derniers mois à 1.7%. Pour l'ensemble de l'année, l'inflation s'établit en moyenne à 1.8%, semblable à celle de 1992 (1.5%). Ce sont les taux consécutifs les plus bas depuis 1962-1963.

La baisse en décembre s'explique par la réduction du prix d'un vaste éventail de biens et par la stabilité de celui des services. Les diminutions les plus fortes s'observent dans le cas des vêtements et de l'essence. Le prix des vêtements est réduit de 0.8%, après une demande particulièrement faible le mois précédent. Les prix de l'essence diminuent une nouvelle fois de 3.3%, ce qui traduit la forte chute du prix mondial du pétrole au cours des derniers mois.

Le prix d'un grand nombre de biens durables, notamment les meubles, les articles ménagers ainsi que le matériel de divertissement au foyer, diminue lui aussi. Néanmoins, au cours de l'année écoulée, les biens durables ont enregistré les hausses de taux les plus rapides de tous les groupes. Ceci s'explique par le brusque redressement du prix des automobiles (presque 6%) et par une pression à la hausse sur un grand nombre de biens importés de ce groupe à cause de la dépréciation du dollar canadien. Le prix des biens non durables augmente à un taux inférieur à la moyenne, principalement à cause de la baisse des coûts de l'énergie.

Le prix des services reste stable au cours du mois, principalement parce que le coût de l'habitation s'est replié. La baisse des taux hypothécaires et les diminutions saisonnières pour l'hébergement des voyageurs ont accentué cette diminution. Dans le cas des autres services, on observe un relâchement pour les communications, après la réduction des tarifs téléphoniques interurbains. Au cours de l'année écoulée, le prix des services a augmenté à peu près au taux moyen d'ensemble. Ceci s'explique en partie par le ralentissement prononcé des coûts de main-d'œuvre, car les services sont à intensité de travail. Les gains hebdomadaires moyens ont augmenté de moins de 1% pour les services, tandis que les coûts unitaires du travail se ralentissaient pour devenir presque stables.

The raw materials price index continued its tailspin in December, nearly matching the 2.3% drop in the previous month. Raw materials prices have fallen by a total of almost 7% from their most recent peak in May 1993. Most of the December drop originated in a 14% dip in crude oil prices, which stood 25% below their most recent high set in May.

Excluding these declines in oil prices, the trend of other raw material prices has been essentially flat.

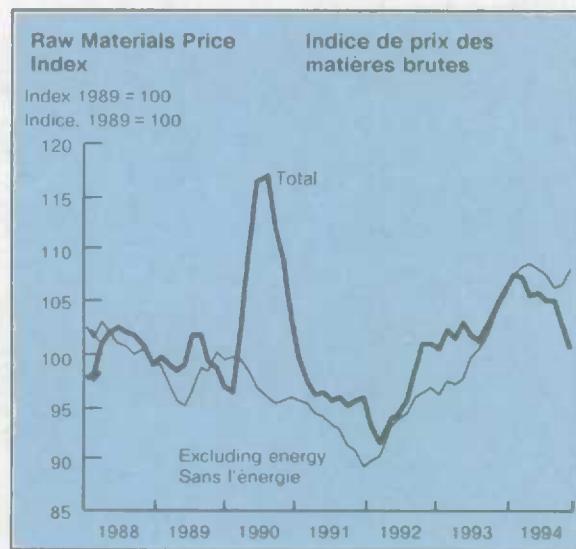
Prices were buoyed by sharp gains for lumber, up another 1.5% in December alone. Metals prices also picked up, led by copper, gold and lead. Further price support may be forthcoming as producers move to cut output in the near-term. Late in January aluminum producers agreed tentatively to curtail output, while large cutbacks at Inco's nickel operations in Canada took effect earlier.

Prices of manufactured goods rose by 0.5% in December, although most of this increase reflected the effect of a lower Canadian dollar between mid-November and mid-December. As well, lumber prices continued to surge ahead. Most other industry prices were little changed, with the exception of a sharp drop for refined petroleum.

Financial Markets – Demand strengthens as rates tumble

Interest rates fell across the board in January. The largest declines were half a percentage point for all mortgage rates, with one-year rates falling below 6%. Long-term bond yields eased another quarter of a percent, while the Bank Rate dipped below 4% for the first time since the 1960s. Despite the drop in interest rates, the Canadian dollar strengthened by over half a cent, rising above 76 cents (US).

Evidence increased that the drop in interest rates was provoking a response from borrowers. Consumer credit jumped by 1.2% in November, its best increase of the year. Credit demand at chartered banks continued to strengthen in December. At the same time, low interest rates



L'indice des prix des matières brutes continue de se replier en décembre, et baisse presque autant que le mois précédent (2.3%). Le prix des matières brutes a baissé au total de presque 7% par rapport à son sommet le plus récent, en mai 1993. La plus grande partie de la chute en décembre s'explique par un recul de 14% du prix du pétrole brut, qui était inférieur de 25% à son sommet le plus récent, en mai.

Si l'on exclut ces diminutions du prix du pétrole, la tendance des prix des autres matières brutes est essentiellement stable.

Les prix ont été relevés par de fortes progressions dans le cas du bois de construction, dont le prix s'accroît de 1.5% en décembre seulement. Le prix des métaux se redresse lui aussi, entraîné par celui du cuivre, de l'or et du plomb. On pourrait s'attendre à ce que les prix soient de nouveau soutenus, alors que les producteurs décident de réduire la production à court terme. À la fin de janvier, les producteurs d'aluminium conviennent en principe de réduire la production, tandis que d'importantes diminutions des activités d'exploitation du nickel chez Inco au Canada entraient en vigueur plus tôt.

Le prix des biens manufacturés augmente de 0.5% en décembre, même si la plus grande partie de cette augmentation traduit la dépréciation du dollar canadien entre le milieu de novembre et le milieu de décembre. Par ailleurs, le prix du bois de construction continue de monter. La plupart des autres prix industriels sont sans grand changement, si l'on fait exception d'une forte chute dans le cas du pétrole raffiné.

Marchés financiers – Raffermississement de la demande et baisse des taux

Les taux d'intérêt diminuent de façon générale en janvier. Les baisses les plus fortes atteignent un demi-point pour tous les taux hypothécaires, les taux des hypothèques d'un an tombant en-dessous de 6%. Le rendement des obligations à long terme cède un autre quart de point, tandis que le taux d'escompte tombe en-dessous de 4% pour la première fois depuis les années 60. Malgré la chute des taux d'intérêt, le dollar canadien se raffermit de plus d'un demi-cent et dépasse 76 cents US.

Il est de plus en plus évident que la chute des taux d'intérêt commence à susciter des réactions chez les emprunteurs. Le crédit à la consommation augmente de 1.2% en novembre, ce qui en fait la plus forte hausse de l'année. La demande de crédit chez les banques continue de se raffermir en décembre. Simultanément,

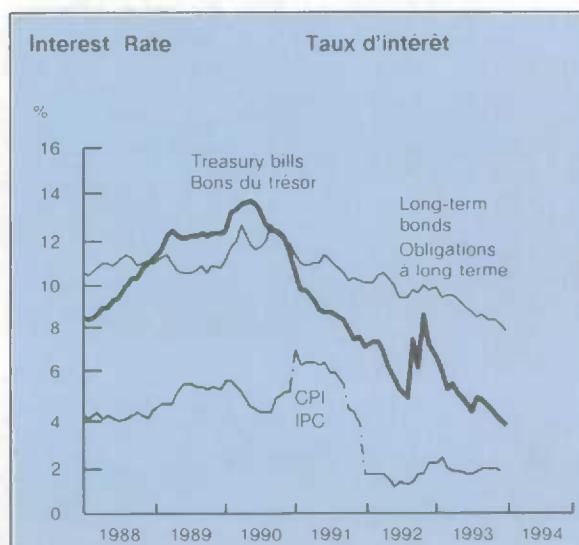
stimulated heavy fundraising by firms in December. Net new equity issues totalled \$1.8 billion, the fourth best monthly total of a very active year, while bond issues rebounded from two months of decline by increasing almost \$1.4 billion.

Canadian investors also continued to step up their purchases of foreign securities in November. Net investment in stocks outside Canada rose \$1.8 billion, with over half of this in overseas countries. Canadians have funnelled a record amount of money into foreign stocks in 1993 (\$7.6 billion). Meanwhile, foreign investors bought almost \$1 billion of Canadian stocks, about in line with recent trends. In retrospect, the weakness of the bond market in November appeared to originate in a substantial disinvestment by non-residents.

Regional Economies

There was little change in regional growth trends, except for a downturn in demand on the prairies resulting from slumping oil prices. Business spending stayed firm in central Canada, while household demand was mixed, with housing weak in Quebec and retail sales softening in Ontario. The Atlantic provinces and British Columbia remained at the polar extremes of economic activity in Canada.

The business climate remained favourable in Ontario. Non-residential building permits rose 9.5%, as industrial permits nearly doubled, while demand for business services strengthened at year-end as investment plans by large firms geared up. Meanwhile, single family housing starts in December were 20% above their July levels. Housing demand has improved as mortgage rates tumbled, house prices fell, and income firmed thanks to a pick up in manufacturing activity. Existing house sales in November rose for the second straight month, while vacancy rates dipped in December. However, retail sales declined again as did employment in the trade industry. New car sales



les taux d'intérêt bas stimulent d'importants emprunts par les entreprises en décembre. Les nouvelles émissions d'actions totalisent \$1.8 milliard, ce qui en fait le quatrième meilleur montant mensuel pour une année très active, tandis que les émissions obligataires se redressent après deux mois de diminution et augmentent de presque \$1.4 milliard.

Les investisseurs canadiens continuent par ailleurs d'accroître leurs achats de valeurs mobilières étrangères en novembre. Le placement net en actions à l'extérieur du Canada aug-

mente de \$1.8 milliard, et plus de la moitié de cette augmentation se rattache aux pays d'outre-mer. Les Canadiens ont placé le montant record de \$7.6 milliards en actions étrangères en 1993. Simultanément, les investissements étrangers ont acheté pour presque \$1 milliard d'actions canadiennes, ce qui correspond à peu près aux tendances récentes. Rétrospectivement, la faiblesse du marché obligataire en novembre semble s'expliquer par un désinvestissement appréciable de la part des non-résidents.

Économie régionale

Il y a peu de changements dans les tendances régionales sauf dans les Prairies où la demande, récemment vigoureuse, donne des signes d'essoufflement à cause du secteur énergétique. Le secteur des entreprises continue d'être ferme au centre du Canada mais la demande des ménages y demeure partagée. Le logement reste terne au Québec et les ventes au détail s'affaiblissent en Ontario. Les provinces de l'Atlantique et la Colombie-Britannique demeurent aux antipodes de l'activité économique.

Le climat continue d'être plus favorable du côté des entreprises en Ontario, alors que les permis dans le secteur non résidentiel augmentent de 9.5% (95.4% au niveau industriel) et que l'emploi dans le secteur des services aux entreprises bondit à la fin de l'année avec la hausse prévue des investissements des grandes entreprises. Au même moment, les mises en chantier de maisons unifamiliales ont atteint en décembre un niveau 20% supérieur au creux de juillet dernier. La demande de logements s'est améliorée alors que la diminution des taux d'intérêt hypothécaires se conjugue à la baisse des prix et au raffermissement des revenus suite à l'amélioration de l'activité manufacturière. Ainsi, les ventes de maisons existantes ont augmenté pour un deuxième mois d'affilée en novembre tandis que les taux

led the drop following a sharp hike in prices. Auto insurance premiums also jumped in the month, and were an important factor in boosting the CPI.

In Quebec, exports remained a constant source of stimulus to manufacturing demand. Shipments rose 12% to date in 1993, about three percentage points more than the rest of Canada. This strength has been concentrated in transportation equipment, machinery and metals, but has had little impact on overall employment which is up only marginally from a year-ago. Housing demand remains anaemic partly as a result of weak incomes and higher prices, and vacancy rates rose as a result. Housing starts fell in the fourth quarter, going against the national trend, to levels last seen at the worst of the recession early in 1991. The slack in housing, however, has accompanied a pick up in retail sales, the mirror image of trends in Ontario. Retail sales in November rose the second month in a row.

The Atlantic provinces remained the only region where employment in January was down on a year-over-year basis. Slack demand for natural resources continued to restrain the value of manufacturing shipments, which posted sharp declines in the fourth quarter. Retail sales dipped 0.7% in November.

At the other extreme, British Columbia ended the year on a high note. Immigration in the first three quarters of the year was the highest since 1957. Employment growth was the best since 1989, led by trade, services, and public administration. Non-residential building permits rose 41% in November, with the institutional sector nearly doubling. Housing starts also rose, as multiple units in November and December reached their highest levels since the end of 1989. Conversely, single family housing starts fell again as the number of unsold new homes jumped as prices soared.

On the prairies, incomes and exports already were beginning to slacken at year-end, even before a sharp drop in employment in January. Up until November, exports of energy products had risen by almost \$2 billion in 1993 and had stimulated jobs and household spending. Retail sales in November were up strongly again, especially in Alberta.

d'inoccupation de logements neufs ont diminué en décembre. Par contre, les ventes au détail diminuent tout comme l'emploi dans le commerce de détail. Parmi les baisses des ventes, celle des voitures neuves survient alors que les prix augmentent. Les primes d'assurance-automobile sont également majorées au cours du mois et sont un facteur important derrière la hausse de l'IPC.

À Québec, les exportations demeurent fermes et continuent de stimuler la demande manufacturière. Les livraisons sont en hausse de 12% au cours de l'année écoulée, soit environ 3 points de pourcentage de plus que dans l'ensemble du Canada. Cette fermeté, concentrée dans le secteur des métaux, des machines et de l'équipement du transport, n'a pas eu un grand effet sur l'emploi total, cependant, qui n'augmente que faiblement au tournant de l'année par rapport à il y a un an. Compte tenu de la faiblesse des revenus et de la remontée des prix, la demande de logements reste donc anémique et les taux d'inoccupation ont donc augmenté. Contrairement à la tendance nationale, les mises en chantier baissent au quatrième trimestre pour atteindre un niveau similaire au creux de la dernière récession au début de 1991. Le relâchement dans le logement était accompagné cependant d'une deuxième hausse consécutive des ventes au détail, à l'inverse des tendances en Ontario.

Les provinces de l'Atlantique sont la seule région du pays où l'emploi baisse d'une année à l'autre en janvier. Le secteur des ressources continuait de restreindre les livraisons manufacturières, lesquelles diminuent légèrement après une forte baisse au troisième trimestre. Les ventes au détail reculent de 0.7% en novembre.

À l'opposé, la Colombie-Britannique termine l'année sur une note plus positive alors que l'immigration au cours des trois premiers trimestres est la plus élevée depuis 1957. Aussi, en 1993, la croissance de l'emploi était la plus marquée depuis 1989, entraînée par le commerce, les services et l'administration publique. En novembre, les permis de bâtir dans le secteur non résidentiel ont augmenté de 41.3% (+ 89.7% au niveau institutionnel) et les mises en chantier d'unités multiples remontaient en novembre et décembre près des niveaux records enregistrés à la fin de 1989. Par contre, les mises en chantier d'unités simples continuaient de baisser alors que les taux d'inoccupation ont fortement augmenté récemment, les prix des maisons neuves augmentant toujours rapidement.

Dans les Prairies, les salaires ralentissent à la fin de l'année et les exportations de produits énergétiques se relâchent. L'emploi baisse fortement par la suite en janvier. Avant novembre, les exportations de produits minéraux avaient enregistré une augmentation annuelle de près de 2 milliards de dollars en 1993 et avaient stimulé l'emploi et la demande des ménages. Encore en novembre, les ventes au détail continuaient d'augmenter fortement, en particulier en Alberta.

International Economies

Robust growth continued in the United States economy, fuelled by continued strength in housing starts and business investment. While domestic demand was buoyant at the end of 1993, the new year saw several states hit with extreme cold that temporarily halted activity, while Los Angeles suffered severe earthquakes, and income taxes rose January 1st. Economic growth continued in Britain, where upbeat consumer demand spurred industrial production and unemployment fell for the fourth consecutive month. In Germany, however, the economy remained burdened with slack domestic demand and falling industrial production. The French economy was also stagnant, as consumer spending was hesitant, despite interest rate cuts. Recession continued in Japan, where the unemployment rate hit a six-year high.

The **United States** economy powered forward in the fourth quarter of 1993, as output set its fastest pace in over five years. Real GDP gained 1.5% in the last quarter of the year, more than doubling the 0.7% rise in the third quarter, while inflation was negligible. Fuelled by strength in autos and housing, as well as a boom in business investment, GDP for the year rose 2.9%, its best performance since 1988. Meanwhile, the unemployment rate fell to 6.4%, marking a three-year low.

Consumer spending was upbeat in 1993, as retail sales rose 6.2% for the year, aided by a 0.8% jump in December. Inflation remained modest, with consumer prices rising just 0.2% in December when energy prices fell at a time of rising food costs. Overall, prices edged up 2.7% in 1993, the smallest gain in seven years, helped by a 1.7% drop in energy costs. Wholesale prices were even more stable, rising only 0.2% for the year, following a 1.6% increase in 1992. Wholesale prices edged down in December as gasoline costs plummeted.

Business investment soared in the fourth quarter of the year, gaining 5% to mark its biggest rise since 1978. The rise was sparked by increased demand for computers and other equipment. Factory orders for durable goods rose for the fifth straight month in December, buoyed by demand for capital goods. For the whole year, orders rose 9% even as defence orders fell to their lowest level since 1982.

Économies internationales

Alimentée par la fermeté continue des mises en chantier de logements et des investissements des entreprises, l'économie des États-Unis poursuit sa croissance vigoureuse. La demande intérieure était dynamique à la fin de 1993, mais au début de la nouvelle année plusieurs états sont frappés par une vague de froid intense qui devait temporairement arrêter l'activité. Los Angeles était secoué par de graves tremblements de terre et les impôts sur le revenu augmentaient le 1er janvier. L'économie de l'Angleterre poursuit sa croissance, où la vigueur de la demande de consommation devait soutenir la production industrielle, tandis que le chômage baissait pour le quatrième mois consécutif. En Allemagne, par contre, l'économie reste touchée par l'inertie de la demande intérieure et la baisse de la production industrielle. L'économie de la France est également stagnante, car les dépenses de consommation sont hésitantes, en dépit de la réduction des taux d'intérêt. La récession se poursuit au Japon, et le taux de chômage y atteint son niveau le plus élevé des six dernières années.

L'économie des **États-Unis** poursuit sa croissance au quatrième trimestre de 1993 et la production augmente à son rythme le plus élevé en plus de cinq ans. Le PIB réel augmente de 1.5% au quatrième trimestre de l'année, soit deux fois plus rapidement qu'au troisième (0.7%), tandis que l'inflation reste négligeable. Compte tenu de la fermeté du secteur de l'automobile et de celui de l'habitation, ainsi que de la poussée des investissements des entreprises, le PIB pour l'ensemble de l'année s'accroît de 2.9%, ce qui en fait les meilleurs résultats depuis 1988. Par ailleurs, le taux de chômage tombe à 6.4%, son niveau le plus bas en trois ans.

Les dépenses de consommation sont fortes en 1993 et les ventes au détail s'accroissent de 6.2% au cours de l'année, grâce à une hausse de 0.8% en décembre. L'inflation reste peu élevée, puisque les prix à la consommation n'augmentent que de 0.2% en décembre, tandis que le prix de l'énergie diminue au moment où le coût des aliments s'accroît. Dans l'ensemble, les prix se redressent de 2.7% en 1993, ce qui en fait la hausse la plus faible des sept dernières années, grâce notamment à une chute de 1.7% du coût de l'énergie. Les prix de gros sont encore plus stables et ne s'accroissent que de 0.2% au cours de l'année, après une hausse de 1.6% en 1992. Les prix de gros se replient en décembre, compte tenu de l'effritement du prix de l'essence.

Les investissements des entreprises s'envolent au quatrième trimestre de l'année et progressent de 5%, ce qui en fait la hausse la plus forte depuis 1978. Cette dernière est déclenchée par l'accroissement de la demande d'ordinateurs et de matériel divers. Les commandes des usines en biens durables augmentent pour le cinquième mois consécutif en décembre à cause de la demande de biens d'équipement. Pour l'ensemble de l'année, les commandes sont en hausse de 9%, même si les commandes militaires tombent à leur niveau le plus bas depuis 1982.

Industrial production rose 0.7% in December, fuelled by the continued strength in the auto sector, which gained another 4.6% in the month, on the heels of a 6.6% rise in November. Meanwhile, demand for autos remained high for the fourth straight month in December, which augurs sustained strength in our auto exports.

Housing starts boomed in 1993 to hit 1.29 million, the highest level in four years, spurred by cheap mortgages and upbeat consumer confidence. In December alone, starts gained 6.2% to an annual rate of 1.54 million new homes, their fourth straight increase. Permits rose even faster, suggesting further strength in the new year.

The unemployment rate fell to 6.4% in December from 6.5% in November, to mark a three-year low. In January, however, the Bureau of Labour statistics will introduce its new method of surveying unemployment, which will likely result in an increase in the rate.

The economy of the United Kingdom remained robust, with GDP rising 0.7% in the fourth quarter of 1993 for the seventh consecutive quarter of growth. Output was boosted by a strong performance from the energy sector; excluding oil and gas, GDP rose 0.5%. Buoyant services growth led the gain, outpacing the rise in the manufacturing sector, while construction was flat and agricultural output declined. Industrial production remained upbeat at year-end, fuelled by high retail sales as consumer confidence was steady in the wake of further declines in unemployment.

Retail sales volumes remained vigorous into December. The number of unemployed fell a further 46,800 in December, marking the biggest one-month fall in more than five years and the fourth consecutive monthly decline. The unemployment rate dropped to 9.8% from 10% in November.

The merchandise trade balance with non-European Union countries continued its recent fluctuating trend in November, falling to 767 million pounds sterling. Non-EU trade figures, which had risen sharply in August, deteriorated in September and then rebounded in October. The merchandise trade balance with EU countries, which had followed a similar pattern to September, widened further in October to 206 million pounds sterling.

La production industrielle augmente de 0.7% en décembre, en raison de la fermeté persistante du secteur de l'automobile, qui progresse de 4.6% au cours du mois, après une hausse de 6.6% en novembre. Dans l'intervalle, la demande de voitures reste élevée pour le quatrième mois consécutif en décembre, ce qui laisse présager une fermeté soutenue de nos exportations automobiles.

Les mises en chantier de logements augmentent en 1993 pour atteindre 1.29 million, ce qui constitue leur niveau le plus élevé des quatre dernières années, en raison des hypothèques bon marché et de la grande confiance des consommateurs. Rien qu'en décembre, les mises en chantier de logements s'accroissent de 6.2% pour atteindre le taux annuel de 1.54 million de maisons neuves. Il s'agit de la quatrième augmentation consécutive. Les permis s'accroissent encore plus rapidement, ce qui laisse entrevoir un raffermissement au début de 1994.

Le taux de chômage passe de 6.5% en novembre à 6.4% en décembre, ce qui en fait son niveau le plus bas des trois dernières années. Mais en janvier, le Bureau of Labour Statistics va utiliser une nouvelle méthode d'enquête du chômage, qui se traduira probablement par une augmentation du taux.

L'économie du Royaume-Uni reste robuste. Le PIB augmente de 0.7% au quatrième trimestre de 1993, ce qui en fait le septième trimestre consécutif de croissance. La production est relevée par les solides résultats du secteur de l'énergie. Si l'on exclut le pétrole et le gaz naturel, la hausse du PIB est de 0.5%. La croissance dynamique des services domine la progression générale et dépasse la progression du secteur de la fabrication, tandis que celui de la construction reste stable et que l'agriculture diminue. La production industrielle reste soutenue à la fin de l'année, compte tenu des ventes au détail élevées, car la confiance des consommateurs est stable après de nouvelles diminutions du chômage.

Le volume des ventes au détail demeure vigoureux en décembre. Le nombre de chômeurs diminue de 46 800 en décembre, ce qui en fait la baisse mensuelle la plus forte en plus de cinq ans et la quatrième diminution mensuelle consécutive. Le taux de chômage passe de 10% en novembre à 9.8%.

Le solde du commerce de marchandises avec les pays hors Union européenne poursuit sa tendance récente à la fluctuation en novembre et diminue pour tomber à 767 millions de livres sterling. Le commerce avec ce groupe de pays, qui avait augmenté fortement en août, s'est détérioré en septembre pour se redresser en octobre. Le solde du commerce de marchandises avec les pays de l'Union européenne, qui avait suivi une tendance semblable jusqu'en septembre, augmente une nouvelle fois en octobre pour atteindre 206 millions de livres sterling.

Sluggish economic conditions prevailed in Japan as domestic demand remained depressed and the unemployment rate hit 2.9% in December, its highest level in over six years. However, the ratio of job offers to applicants was unchanged at 0.65 in December after several months of decline. The trade surplus continued to surge despite the high value of the yen.

Department store sales dropped 6.6% in 1993, while auto sales fell for their third straight year, down 8.4% to their lowest level since 1987. Housing starts, which had been one of the few upbeat indicators, ended their five-month string of increases in November.

Industrial production fell 1.7% in December from the month before, and was down 4.2% on a year-over-year basis, as inventory levels remained stubbornly high and shipments continued to slow. Machinery purchases by business, however, inched upwards.

The trade surplus hit a record \$120 billion (US) in 1993, up 13% from the year before, despite the sharp rise in the yen. Japan's surplus with other Asian countries jumped 28.8% to \$53.6 billion, surpassing its surplus with the US.

GDP in Germany contracted 1.3% in 1993, down from a 2.1% rate of growth the year before. The drop in output in the western half of the country was 1.9%, the sharpest fall since the Second World War, following 1.6% growth in 1992. In the eastern half of the country, which accounts for 7% of the economy, output rose 6.3%, after a 7.7% gain in 1992.

Industrial production stalled in November as bad weather halted construction. Domestic demand was slack, in line with declining real incomes and high unemployment. New orders contracted, both domestically and from abroad, indicating that plant capacity utilization rates will remain low. Meanwhile, inflation hit its highest annual rate in 11 years in 1993, averaging 4.2%, as prices rose 4% in the west and 9% in the east. Some easing, however, had occurred, by mid-January as the annual inflation rate fell to 3.4% despite increases in fuel and vehicle taxes, pensions and insurance contributions on January 1st.

Consumer demand was stagnant as prices rose 0.2% in December from the month before. However, while sales of autos and investment goods stalled, demand for housing remained strong, due in part to a weather-related drop of 6.5% in construction work in November. Yet, overall industrial production contracted 2.1% in November and was down 4.5% on a

La conjoncture économique reste toujours lente au Japon. La demande intérieure reste déprimée et le taux de chômage atteint 2.9% en décembre, son niveau le plus élevé en plus de six ans. Mais le ratio des offres d'emploi aux demandeurs reste inchangé, à 0.65, en décembre, alors qu'il avait baissé pendant plusieurs mois. L'excédent commercial continue de s'envoler en dépit de la valeur élevée du yen.

Les ventes des grands magasins chutent de 6.6% en 1993, et les ventes automobiles diminuent pour leur troisième année consécutive (moins 8.4%) pour tomber à leur niveau le plus bas depuis 1987. Les mises en chantier de logements, qui étaient un des rares indicateurs positifs, cessent de croître après cinq mois de progression en novembre.

La production industrielle diminue de 1.7% en décembre par rapport à novembre, et de 4.2% d'une année sur l'autre. Le niveau des stocks reste obstinément élevé et les livraisons continuent de se ralentir. Par contre, les achats de machines par les entreprises se redressent quelque peu.

L'excédent commercial atteint le niveau record de \$120 milliards US en 1993, en hausse de 13% par rapport à l'année précédente, en dépit de la vive appréciation du yen. L'excédent du Japon avec les autres pays d'Asie s'accroît de 28.8% pour atteindre \$53.6 milliards et dépasse celui avec les États-Unis.

Le PIB de l'Allemagne se réduit de 1.3% en 1993, alors qu'il avait augmenté de 2.1% l'année précédente. La chute de la production dans la partie occidentale du pays est de 1.9%, ce qui en fait la plus forte diminution depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale. Elle avait augmenté de 1.6% en 1992. Dans la partie orientale, qui compte pour 7% de l'économie, la production s'accroît de 6.3%, contre 7.7% en 1992.

La production industrielle se ralentit en novembre, car les intempéries devaient arrêter la construction. La demande intérieure est inerte, conséquence de la baisse des revenus et du chômage élevé. Les nouvelles commandes se réduisent, tant du pays que de l'étranger, ce qui signifie que le taux d'utilisation de la capacité des usines restera peu élevé. L'inflation atteint son taux annuel le plus élevé des 11 dernières années en 1993, avec une moyenne de 4.2%, car les prix s'accroissent de 4% à l'ouest et de 9% à l'est. On observe cependant une certaine détente au milieu de janvier, puisque le taux d'inflation annuel tombe à 3.4%, en dépit du relèvement des taxes sur les carburants et les véhicules automobiles ainsi que des cotisations aux régimes de retraite et d'assurance le 1^{er} janvier.

La demande de consommation reste stagnante en décembre, alors que les prix s'accroissent de 0.2% par rapport au mois précédent. Alors que les ventes d'automobiles et de biens d'équipement sont en perte de vitesse, la demande de logements reste forte, en partie à cause d'une chute de 6.5% se rattachant aux conditions climatiques dans le secteur de la construction en novembre. Il n'en reste pas moins que la production

year-over-year basis. Industrial orders fell in November, down 0.5% from domestic manufacturers and 1.5% from foreign.

The number of unemployed in western Germany climbed further in December, reaching 2.5 million and a rate of 8.1% from 7.8% in November. In the eastern half of the country, unemployment rose to 15.4% from 15.1%.

Economic recovery in **France** remained fragile, dampened by lacklustre consumer spending and high unemployment. Both business and consumer confidence waned, even as commercial banks trimmed their base lending rates to 7.95% following a series of cuts in official borrowing rates. Inflation eased in December to an annual rate of 2.1%.

Consumers remained cautious, leading to a 2.1% fall in fourth-quarter spending. Recent increases in taxes on gas and alcohol, as well as higher social security premiums, were partly to blame. However, in line with declining consumer confidence, the French also appear to be increasing their savings rate, currently 12.9% of disposable income, up from about 10% in the last decade. Car sales alone fell 18% last year to their lowest annual level since 1975. Consumer prices eased 0.1% in November, reflecting seasonal dips in fruit and vegetables and clothing and a reduction in the price of energy.

Industrial production gained 0.6% in November, rebounding from a similar drop the month before. Weak demand and falling confidence have led to a seesaw in output. Following robust growth in the 1980s, business investment has retrenched, falling 9% in 1993 from the year before, with further declines likely this year.

The rate of growth in joblessness eased in November, leaving the unemployment rate stable at 12%. October had seen a jump from 11.8% to 12%.

industrielle au total se réduit de 2.1% en novembre et de 4.5% d'une année sur l'autre. Les commandes industrielles diminuent en novembre (- 0.5%) auprès des fabricants nationaux et de 1.5% dans le cas des fabricants étrangers.

Le nombre de chômeurs dans la partie occidentale de l'Allemagne augmente une nouvelle fois en décembre et atteint 2.5 millions, le taux de chômage passant de 7.8% en novembre à 8.1%. Dans la partie occidentale, le taux de chômage passe de 15.1% à 15.4%.

La reprise économique en **France** reste fragile, à cause de la lenteur des dépenses de consommation et du chômage élevé. La confiance des entrepreneurs et des consommateurs s'atténue, même lorsque les banques commerciales ramènent leur taux de base à 7.95%, après une série de réductions des taux officiels. L'inflation se réduit en décembre pour atteindre le taux annuel de 2.1%.

Les consommateurs restent prudents, ce qui devait entraîner une diminution de 2.1% des dépenses au quatrième trimestre. Les récentes hausses des taxes sur l'essence et l'alcool ainsi que le relèvement des primes de sécurité sociale, en sont une des causes. Mais, avec la baisse de la confiance des consommateurs, les Français semblent également accroître leur taux d'épargne, qui s'établit ainsi à 12.9% du revenu disponible, contre environ 10% au cours de la décennie écoulée. Les ventes de voitures à elles seules diminuent de 18% l'année dernière pour tomber à leur niveau annuel le plus bas depuis 1975. Les prix à la consommation se replient de 0.1% en novembre, ce qui s'explique par les diminutions saisonnières du prix des fruits et des légumes ainsi que des vêtements et par une réduction du coût de l'énergie.

La production industrielle s'accroît de 0.6% en novembre, après avoir baissé d'autant le mois précédent. La faiblesse de la demande et la chute de la confiance expliquent cette évolution en dents de scie de la production. Après une croissance vigoureuse au cours des années 80, les investissements des entreprises se replient et diminuent de 9% en 1993 par rapport à l'année précédente. On s'attend à d'autres diminutions cette année.

Le taux de croissance du nombre de chômeurs se ralentit en novembre et le taux de chômage reste stable, à 12%. En octobre, il avait augmenté de 11.8% à 12%.

THE MARKET RESEARCH HANDBOOK 1993/1994

1991 CENSUS INCLUDED

The fastest way to get off to a good start!

Brainstorming with your colleagues produces some great marketing ideas. But which ones will you use? The **Market Research Handbook** can help you narrow your options before you commit any more time and resources to developing your strategy.

This handbook is the most comprehensive statistical compendium on Canadian consumers and the businesses that serve them. It helps you to identify, define and locate your target markets.

Looking for...

- ... socio-economic and demographic profiles of 45 urban areas?
- ... revenue and expenditure data for retailers and small businesses?

The **Market Research Handbook** has it all... and more. It provides information on:

- 1991 Census information
- personal expenditures on goods and services
- size and composition of households and families
- wages, salaries and employment
- investment in Canadian industries
- labour force in various industries
- industry and consumer prices

It has been one of our bestsellers since 1977 for the simple reason that it offers such a range and depth of market data. Save time and money when you're looking for data or data sources, keep the **Market Research Handbook** close at hand for easy reference.

The **Market Research Handbook** (Cat. no. 63-224) is \$94 (plus 7% GST) in Canada, US\$113 in the United States and US\$132 in other countries.

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

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

LE RECUEIL STATISTIQUE DES ÉTUDES DE MARCHÉ 1993/1994

RECENSEMENT DE 1991

Pour partir du bon pied !

Des séances de remue-méninges jaillissent d'excellentes idées de commercialisation. Mais lesquelles choisir ? Le **Recueil statistique des études de marché** peut vous faciliter les choix avant que vous n'engagiez plus de temps et de ressources à l'élaboration de votre stratégie.

Ce recueil statistique est le plus exhaustif qui soit sur les consommateurs canadiens et les entreprises qui les servent. Il vous aide à définir et situer vos marchés cibles.

Vous cherchez...

- ... des profils socio-économiques et démographiques de 45 régions urbaines ?
- ... des données sur les recettes et les dépenses de détaillants et de petites entreprises ?

Le **Recueil** contient tout cela... et plus encore :

- données sur le recensement de 1991
- dépenses personnelles en biens et en services
- taille et composition des ménages et des familles
- traitements, salaires et emploi
- investissements par secteur d'activité économique
- population active par secteur d'activité
- prix de l'industrie et de la consommation

Si c'est l'un de nos succès depuis 1977, c'est parce qu'il vous renseigne en long et en large sur le marché. Pour économiser temps et argent, vous ne sauriez vous en passer.

Le **Recueil statistique des études de marché** (n° 63-224 au catalogue) coûte 94 \$ (plus 7% de TPS) au Canada, 113 \$ US aux États-Unis et 132 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, veuillez écrire à Statistique Canada, Division du marketing, Vente des publications, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche (voir la liste figurant dans la présente publication).

Vous pouvez également commander par télécopieur au (613) 951-1584 ou composer sans frais le 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.



Economic events

ECONOMIC EVENTS IN JANUARY

CANADA

The governments of Ontario and Quebec signed an agreement that commits them to remove trade barriers between the two provinces in construction contracting and labour mobility, government procurement and municipal bus purchasing. While most of the barriers are to be eliminated immediately, the renegotiating of a broader agreement covering government procurement is to be completed by March 31, 1994 and discriminatory municipal bus purchasing policies are to be phased out by January 1, 1998.

The Alberta government increased its stumpage fees for softwood lumber for the first time since 1975. Under the new pricing plan, the basic stumpage rate will double to \$1.40 per cubic metre and a premium will be charged on profit. Stumpage fees are paid by companies to the province for trees on Crown land.

Ontario Hydro announced a record 1993 loss of near \$3.5 billion due to large writeoffs of supplies, contracts and facilities, restructuring costs and the departure of more than 10,000 workers as a result of downsizing.

Large US discount retailer, Wal-Mart Stores Ltd., purchased 120 Woolco stores from Woolworth Canada Inc., heralding its entry into the Canadian market.

The Bank of Canada rate fell to 3.88% on January 25th from 3.94% the week before. The rate, which fell for the fifth straight week, is at its lowest level in 30 years.

Événements économiques

ÉVÉNEMENTS ÉCONOMIQUES EN JANVIER

CANADA

L'Ontario et le Québec signent un accord aux termes duquel les deux provinces s'engagent à éliminer les barrières commerciales entre elles pour la construction et la mobilité de la main-d'oeuvre, les marchés gouvernementaux et les achats d'autobus par les municipalités. La plupart des barrières doivent être supprimées immédiatement, mais la date limite de la renégociation d'un accord plus vaste couvrant les marchés gouvernementaux est le 31 mars 1994. Les politiques discriminatoires concernant les achats d'autobus municipaux seront éliminées d'ici le 1er janvier 1998.

L'Alberta relève ses droits de coupe pour le bois de construction de résineux pour la première fois depuis 1975. Le taux des droits de coupe va ainsi doubler pour atteindre \$1.40 le mètre cube et une prime sera imposée sur le bénéfice. Les droits de coupe sont des droits que les compagnies paient à la province pour les arbres se trouvant sur les terres de la Couronne.

Hydro Ontario annonce une perte record de presque \$3.5 milliards en raison des importants amortissements pour les approvisionnements, les contrats et les installations, des coûts de restructuration et du départ de plus de 10,000 travailleurs à cause de la réduction des effectifs.

La grande chaîne de magasins de détail au rabais américaine Wal-Mart Stores Ltd. achète 120 magasins Woolco de Woolworth Canada Inc. et fait ainsi son entrée sur le marché canadien.

Le taux d'escompte de la Banque du Canada tombe à 3.88% le 25 janvier. Il était à 3.94% la semaine précédente. Le taux d'escompte, qui est à la baisse pour la cinquième semaine consécutive, est à son niveau le plus bas des trente dernières années.

WORLD

A large earthquake hit Los Angeles, California on January 17th. Damage estimates have reached as high as \$30 billion.

The French government established an independent central bank, which will have autonomy in the conduct of monetary policy and the determination of interest rates. The creation of the bank is in line with the requirements of the Maastricht Treaty, in which member countries must establish independent monetary authorities as part of the second phase of monetary union.

The Japanese stock market had its largest one-day drop in over two years on January 25th, down 5%, following the defeat of political reform legislation by the upper house of Parliament.

MONDE

Los Angeles (Californie) est secouée par un fort tremblement de terre le 17 janvier. Les dégâts estimés pourraient atteindre \$30 milliards.

Le gouvernement français met sur pied une banque centrale indépendante et autonome pour l'administration de la politique monétaire et la détermination des taux d'intérêt. La création de cette banque fait partie des dispositions du traité de Maastricht, aux termes duquel les pays membres doivent créer des autorités monétaires indépendantes dans le cadre de la deuxième phase de l'union monétaire.

La bourse japonaise enregistre le 25 janvier sa plus forte baisse en une séance (5%) en plus de deux ans, à la suite du rejet de la législation des réformes politiques par la chambre haute du Parlement.

Feature article

Étude spéciale

1. A PROFILE OF GROWING SMALL FIRMS*

by J. Baldwin, M. Rafiquzzaman and W. Chandler*

Highlights

Growing small and medium-sized firms perceive themselves as possessing strengths traditionally attributed to them -- servicing specific customer needs and product quality. A survey of them, however, finds other areas in which they feel they excel:

- Small firms attribute their growth (on a scale of 0 to 5) nearly as much to their labour skills (2.9) as to management (3.3) and marketing (2.9).
- Internal factors are seen as the most important; government assistance ranked last (1.4).
- These firms feel their greatest competitive advantage is flexibility in meeting customer needs (3.9), product quality (3.9), and customer service (4.0). Research and development is last (1.5).
- Smaller firms invest more in marketing (23%) than any other component except machinery.
- Related to this emphasis on marketing, firms in all regions are outward-looking. This is most pronounced in the west, where 47% of sales are outside the home region, including a 30% export-orientation for British Columbia alone. Quebec is more oriented to interprovincial trade, Ontario to export markets.
- Over half (52%) of firms provide training for their employees. Firms also are less dependent on long-term capital and place more value on innovation than is commonly perceived.
- *This article summarizes part of a survey done for the former Economic Council of Canada and Industry Canada on small and medium-sized firms. The survey is available from the Publications Division of Statistics Canada and is entitled Strategies for Success, Catalogue No. 61-523E. More information on the survey may be obtained from John Baldwin, Business and Labour Market Analysis Group, Statistics Canada.*

1. UN PROFIL DES PETITES ENTREPRISES EN CROISSANCE*

par J. Baldwin, M. Rafiquzzaman et W. Chandler*

Faits saillants

Les petites et les moyennes entreprises en croissance croient qu'elles possèdent les forces qui leur sont habituellement attribuées, à savoir la souplesse d'adaptation aux besoins des clients et la qualité du produit. Une enquête révèle cependant qu'elles pensent exceller aussi dans d'autres domaines:

- Les petites entreprises expliquent leur croissance (sur une échelle à cinq points) autant par les qualités de leur main-d'œuvre (2.9) que par leur gestion (3.3) et leurs efforts de commercialisation (2.9).
- Elles croient que les facteurs de leur réussite les plus importants sont internes et que l'aide gouvernementale y contribue le moins.
- Les petites entreprises estiment qu'elles ont l'avantage sur les principaux concurrents dans la souplesse pour répondre aux besoins du consommateur (3.9), la qualité du produit (3.9) et le service à la clientèle (4.0). La recherche et le développement se classent au dernier rang (1.5).
- Elles investissent davantage dans la commercialisation (23%) que dans tout autre domaine (à l'exception de la machinerie).
- Concernant l'orientation de la commercialisation, les entreprises de toutes les régions se tournent vers l'extérieur. Ce sont les entreprises de l'Ouest qui visent le plus l'extérieur puisque 47% de leur production est vendue hors de leur région d'attaché tandis que la Colombie-Britannique, à elle-seule, a un des pourcentages les plus élevés des ventes sur les marchés d'exportation (30%). Le Québec se concentre davantage sur le commerce interprovincial et l'Ontario, sur les marchés étrangers.
- Quelque 52% des entreprises déclarent que leurs employés reçoivent une certaine formation. Elles dépendent moins des capitaux à long terme et donnent plus d'importance à l'innovation qu'on ne le pense généralement.
- *Cet article résume une partie d'une enquête faite pour le compte de l'ancien Conseil économique du Canada et Industrie Canada sur les petites et les moyennes entreprises. L'enquête peut être obtenue de la division des publications de Statistique Canada et s'intitule Stratégies de réussite, n° 61-523F au catalogue. On peut avoir plus de renseignements sur cette enquête auprès de John Baldwin, Groupe de l'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.*

Introduction

Small and medium-sized enterprises (SMEs) are an essential component of the Canadian economy. In recent years, they have come to account for a larger and larger percentage of total employment. Between 1978 and 1989, firms with under 500 employees increased their share of employment by seven percentage points from 56% to 63%.¹

The success of small firms is said to depend on their ability to produce a high quality output for special markets; their comparative advantage is the flexibility associated with a lean organization that allows them to provide quick and efficient service. Small firms are depicted as being close to their customers and able to adapt their products to changing customer demands. Popular opinion attributes the success of small firms to quick decision-making, simple administrative structures, and flexible operations.

Despite these recognized advantages, many problems are said to afflict the small firm sector. Their difficulties are attributed to managerial failure, problems in attracting and keeping qualified personnel, use of outmoded technology, and limited financial resources.² The financial problems of SMEs are perhaps the most frequently quoted. SMEs are described as having a "deficient financial structure"³ or as being "undercapitalized".⁴ To other critics, the ability to plan a marketing strategy is said to be lacking in the SME sector.⁵ Still others suggest that market research is generally beyond the reach of SMEs, they have problems in securing capital, they are constrained in their abilities to innovate and adopt new technology, recruiting highly qualified staff is a problem, and their willingness to adopt new technology is low.⁶

In order to provide the data necessary to understand which, if any, of these views of small firms are correct, a survey was undertaken to provide information on three separate but related sources of information about small and medium-sized firms -- their strategies, activities, and characteristics.

Strategies encompass the overall organizational plan that is adopted to meet the firm's goals. While information on strategies is revealing, it alone fails to provide a benchmark against which actions can be judged. For this, the measurable activities of firms need to be examined. Activities are the tasks that are required to implement strategies. They involve financing, hiring and training personnel, purchasing technology and capital equipment, establishing research and development facilities, coordinating and monitoring personnel.

Introduction

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont une composante essentielle de l'économie canadienne. Au cours des dernières années, elles ont représenté un pourcentage de plus en plus grand de l'emploi total. De 1978 à 1989, les entreprises comptant moins de 500 salariés ont relevé leur part de l'emploi de sept points, de 56% à 63%.¹

On dit que la réussite des petites entreprises dépend de leur capacité de produire un produit de haute qualité pour des marchés spéciaux. Leur avantage comparatif est la souplesse associée à une organisation réduite qui leur permet de fournir un service rapide et efficace. On décrit les petites entreprises comme étant proches de leurs clients et capables d'adapter les produits à l'évolution de la demande des consommateurs. L'opinion populaire attribue leur réussite à des prises de décision rapides, des structures administratives simplifiées et un fonctionnement souple.

En dépit de ces avantages reconnus, on dit également que de nombreux problèmes affligent le secteur des petites entreprises. Leurs difficultés sont imputées à la mauvaise gestion, aux difficultés d'attirer et de retenir du personnel qualifié, à l'utilisation d'une technologie dépassée et au manque de ressources financières.² Les problèmes financiers des PME sont peut-être ceux qui sont le plus fréquemment mentionnés. On décrit les PME comme ayant une «structure financière déficiente»³ ou comme «sous-capitalisées».⁴ Pour d'autres, la capacité de planifier une stratégie de commercialisation serait absente du secteur des PME.⁵ D'autres encore considèrent que la recherche de marchés est en général inaccessible aux PME, que ces dernières ont des problèmes de financement, qu'elles sont limitées dans leurs capacités d'innover et d'adopter de nouvelles techniques, que l'embauche d'un personnel hautement qualifié est problématique et que la motivation d'adopter une technologie nouvelle est peu élevée.⁶

Afin d'obtenir les données qui permettraient d'évaluer le bien-fondé de ces opinions, on a entrepris une enquête afin de recueillir des renseignements sur trois sources d'information distinctes mais reliées à propos des petites et moyennes entreprises, à savoir leurs stratégies, leurs activités et leurs caractéristiques.

Les stratégies recouvrent le plan organisationnel global retenu pour atteindre les objectifs que l'entreprise s'est fixée. Bien que les renseignements sur les stratégies soient révélateurs, considérés isolément, ils ne constituent pas un étalon qui permette d'évaluer les actions. Pour cela, il faut examiner les activités mesurables des entreprises. Les activités sont les tâches qui sont nécessaires pour la mise en oeuvre des stratégies. Elles recouvrent le financement, l'embauche et la formation du personnel, l'achat de la technologie et des biens d'équipement, l'établissement des installations de recherche et de développement, la coordination et le suivi du personnel.

THE FOCUS OF THE SURVEY

The survey focuses on growing small and medium-sized enterprises (GSMEs). Firms eligible for this study were selected from a longitudinal file linking firms in 1984 and 1988, which contained data on a firm's employment, sales and assets. Small and medium-sized firms were defined as having fewer than 500 employees⁷ and less than \$100 million of assets in 1984. Eligible firms were those that grew in employment, sales, and assets between 1984 and 1988.

Growth in employment, assets and sales between 1984 and 1988 is used as the criterion for choosing the sample because it serves to eliminate declining firms. This is not to say that growth is the only or even the most desirable attribute of a firm. The success of a firm can also be measured by its profitability, by its productivity, by the wages it pays to its employees or by its market share or export orientation. But successful firms tend to grow and unsuccessful firms tend to stagnate, and therefore the growth criterion is used to draw a sample of firms that are generally successful.

A response rate of 68.6% produced 1,480 valid responses from the 2,157 firms surveyed. The average sales of a responding firm were some \$6.6 million in 1989; average assets were \$4.7 million, and average employment was 44 people.

In line with common perceptions, some 86% of the sample firms are independent; only 14% are affiliated with a parent firm. The majority (72%) of the independent GSMEs are owned and operated by executive/managers; only 14% are owned by passive investors. The majority (71%) of the affiliated companies are Canadian owned.

The survey results are presented in the next section. The first part examines the strategies adopted. Strategies are investigated with two complementary sets of questions. In the first instance, firms are asked to rank the importance of different factors contributing to their growth. These include management skills, marketing capability, cost of and access to capital, technology skills, R&D capability, and labour force skill levels. In the second, firms are asked to provide an assessment of their position relative to their main competitors with regards to price, cost, quality, customer service, labour climate, and skill levels of employees. Each firm's perception of its position vis-à-vis its competitors reveals the strengths and weaknesses of the organization.

OBJET DE L'ENQUÊTE

L'enquête porte sur les petites et moyennes entreprises en croissance (PMEC). On a choisi les entreprises pour cette étude à partir d'un fichier longitudinal qui raccorde les entreprises en 1984 et 1988 et qui contenait des données sur les effectifs d'une entreprise, les ventes et l'actif. Les petites et moyennes entreprises sont définies comme étant celles ayant moins de 500 salariés⁷ et un actif inférieur à 100 millions de dollars en 1984. Les firmes retenues sont celles dont les effectifs, les ventes et l'actif ont augmenté de 1984 à 1988.

La croissance de l'emploi, de l'actif et des ventes de 1984 à 1988 est le critère retenu pour le choix de l'échantillon, car il permet d'éliminer les entreprises qui périclitent. Cela ne veut pas dire que la croissance est le seul attribut, ni même l'attribut le plus souhaitable, d'une entreprise. La réussite d'une entreprise peut également être mesurée par sa profitabilité, sa productivité, les salaires qu'elle verse à ses salariés ou par sa part du marché ou son orientation à l'exportation. Mais les entreprises prospères ont tendance à croître, tandis que les entreprises qui ne réussissent pas ont tendance à végéter, et on utilise pour cette raison le critère de la croissance pour tirer un échantillon d'entreprises qui sont en général prospères.

Un taux de réponse de 68.6% a donné 1,480 réponses valides auprès des 2,157 entreprises enquêtées. Les ventes moyennes d'une entreprise répondante étaient de quelque 6.6 millions de dollars en 1989; l'actif moyen, de 4.7 millions de dollars et les effectifs moyens, de 44 personnes.

Comme on pouvait s'y attendre, quelque 86% des entreprises échantillonnées sont indépendantes et 14% seulement sont affiliées à une société mère. La majorité, 72%, des PMEC indépendantes appartiennent à des cadres/gestionnaires, qui les exploitent. Seulement 14% appartiennent à des investisseurs passifs. La majorité (71%) des sociétés affiliées sont de propriété canadienne.

Des résultats de l'enquête sont présentés à la prochaine section. La première partie étudie les stratégies retenues. On examine les stratégies grâce à deux ensembles complémentaires de questions. Dans le premier cas, on demande aux entreprises de classer l'importance des différents facteurs qui contribuent à leur croissance. Ces facteurs comprennent les compétences en gestion, la capacité de commercialisation, le coût et l'accès au capital, les compétences technologiques, la capacité R-D ainsi que le niveau de compétence de la main-d'œuvre. Dans le deuxième cas, on demande aux entreprises d'évaluer leur position relative par rapport à leurs principaux concurrents en ce qui concerne le prix, le coût, la qualité, le service à la clientèle, les relations de travail et le niveau de compétence des salariés. La perception que chaque entreprise a de sa position par rapport à ses concurrents met en évidence les forces et les faiblesses de l'organisation.

The second part examines the GSMEs operational, organizational and financial activities. Activities in these areas reflect previous strategy choices, provide evidence on the degree of expertise available in the firms and suggest the potential for future success. To this end, the export orientation, the capital structure, the source of financing, the investment intensity in R&D and marketing, and the training policy of the firm are investigated. These questions develop information on the activities that are associated with success. These activities, along with the inherent characteristics of the firms, create the conditions that determine the cost and likely success of the strategies that are being pursued.

SURVEY RESULTS

Perceived Growth Strategies for GSMEs

Success results from choosing the correct combination of strategies and the implementation of activities to achieve strategic objectives. These objectives involve decisions on the importance to be attributed to human resources, innovative strategy, and financing activity. To better understand the factors that contributed to small and medium firm success, GSMEs evaluated the contribution made by different factors to their growth. These involved: management skills, marketing ability, skilled labour, access to markets, access to capital, cost of capital, ability to adopt technology, R&D, innovation capability, and government assistance.

Scores were based on a scale of 0-5 (0-not applicable, 1-not important, 2-slightly important, 3-important, 4-very important, and 5-crucial). Figure 1 provides the average score for each of these factors.

GSMEs place very high values on management capabilities as a key to growth. Labour skills and marketing come next. Financing activities follow only slightly behind in a separate group, with GSMEs attributing about the same importance to the cost of capital and access to capital. The ability to adopt technology is ranked about par with financing factors. Technological capability is seen to be considerably more important than an R&D innovation strategy. Finally, self-reliant small firms feel government assistance is the least important factor contributing to growth.

Dans la deuxième partie, on examine les activités opérationnelles, organisationnelles et financières des PMEC. Les activités dans ces secteurs traduisent les choix précédents de stratégie, prouvent le degré d'expertise que peut fournir l'entreprise et suggèrent les possibilités de réussite à l'avenir. A cette fin, on étudie l'orientation à l'exportation, la structure du capital, la source de financement, l'intensité d'investissement en R-D et la commercialisation ainsi que la politique de formation du personnel de l'entreprise. Ces questions produisent des renseignements sur les activités qui sont reliées à la réussite. Ces activités ainsi que les caractéristiques inhérentes de l'entreprise créent les conditions qui déterminent le coût et la probabilité de succès des stratégies retenues.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

Les stratégies de croissance perçues pour les PMEC

La réussite, c'est la conséquence du choix de la bonne combinaison de stratégies et de la mise en oeuvre des activités pour réaliser les objectifs stratégiques. Ces derniers comprennent les décisions relatives à l'importance qu'il faut attribuer aux ressources humaines, à la stratégie de l'innovation et au financement. Pour mieux comprendre les facteurs qui expliquent la réussite des petites et moyennes entreprises, les PMEC ont évalué la contribution des différents facteurs à leur croissance. Ces facteurs comprennent: la compétence en gestion, la capacité de commercialisation, la main-d'œuvre qualifiée, l'accès aux marchés, l'accès au capital, le coût du capital, la capacité d'adopter la technologie, la capacité d'innovation, la R-D et l'aide gouvernementale.

Les résultats sont notés de 0 à 5 (0: sans objet, 1: pas important, 2: peu important, 3: important, 4: très important, 5: essentiel). La figure 1 présente la note moyenne pour chacun de ces facteurs.

Les PMEC accordent une très grande importance à la capacité en gestion comme facteur de croissance. Viennent ensuite la main-d'œuvre qualifiée et la commercialisation. Les activités de financement viennent presque tout de suite après dans un groupe distinct, les PMEC accordant à peu près la même importance au coût du capital et à l'accès à ce dernier. La capacité d'adopter la technologie se classe au même rang que les facteurs de financement. La capacité technologique est considérée comme étant considérablement plus importante qu'une stratégie d'innovation R-D. Enfin, les petites entreprises autonomes considèrent que l'assistance gouvernementale est le facteur le moins important qui explique la croissance.

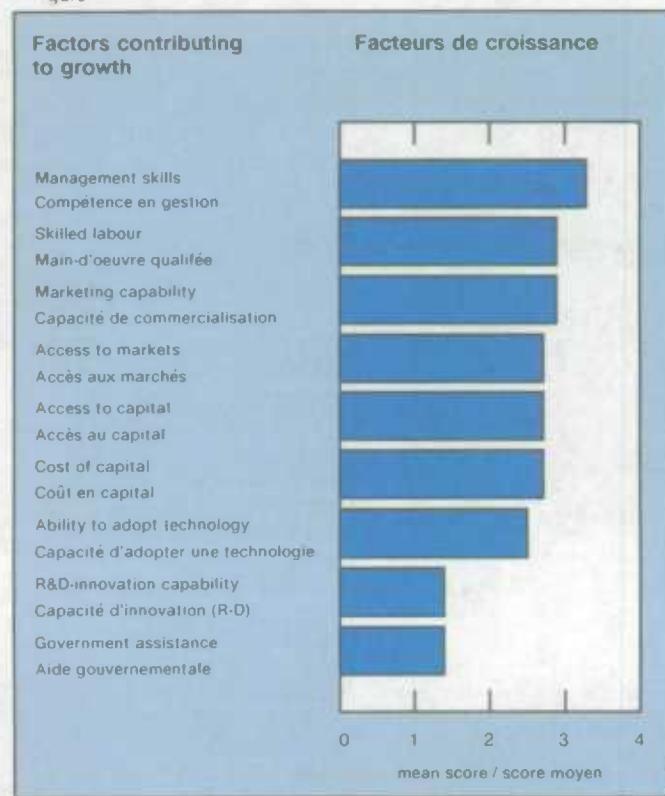
The GSME self-evaluations are surprisingly consistent across industries. Despite the differences in environments in which firms operate, most firms have a similar perception of the relative importance of the factors affecting their growth. This suggests there is a common imperative that determines a similar ranking for the strategies being followed.

These findings are supportive of the view that internal factors such as managerial skills and entrepreneurial values are viewed by GSMEs to be the most important factors explaining the success of small Canadian companies.⁸ However, they also suggest that substantial attention is being paid to other areas, like training, that have long been said to provide particular difficulties to smaller businesses. The answers here suggest that GSMEs attribute their success almost as much to the skill levels that they have developed as to their marketing and management successes.

Competitiveness Assessment

In order to corroborate and extend the picture of the firm that is provided by the self-assessment of growth strategies, GSMEs were asked to evaluate their position in relation to their main competitors for 10 attributes. The attributes chosen for the competitive assessment are closely related to the growth factors. The question on growth factors permits an assessment of the importance of certain activities to the firm; the competitive assessment question indicates whether these activities are pursued so intensively that they give the GSME population an advantage over their competitors in the areas of: customer service, flexibility in responding to customer needs, quality of products, employee skills, range of products, frequency of introduction of new products, price of products, cost of production, labour climate, and spending on R&D.

Figure 1



Les auto-évaluations des PMEC sont curieusement uniformes selon les différentes branches d'activité. En dépit des différences de milieu dans lequel fonctionnent les entreprises, la plupart d'entre elles ont une perception semblable de l'importance relative des facteurs qui affectent leur croissance. Ceci semble indiquer qu'il existe un élément impératif commun qui détermine un classement semblable pour les stratégies retenues.

Ces résultats viennent confirmer l'opinion que des facteurs internes tels que la compétence en gestion et les valeurs de chef d'entreprise sont considérées par les PMEC comme les principaux facteurs qui expliquent la

réussite des petites entreprises canadiennes.⁸ Cependant, ils semblent aussi indiquer que les PMEC accordent une attention appréciable à d'autres considérations, comme la formation, dont on dit depuis longtemps qu'elle présente des difficultés particulières aux entreprises plus petites. Les réponses recueillies semblent suggérer que les PMEC attribuent leur réussite presque autant au niveau des compétences qu'elles ont développées qu'à leurs réussites sur le plan de la commercialisation et de la gestion.

Évaluation de la compétitivité

Afin de confirmer et de développer l'image des entreprises que l'on obtient par l'auto-évaluation des stratégies de croissance, on a demandé aux PMEC d'évaluer leur position par rapport à leurs principaux concurrents en fonction de 10 caractères. Ces caractères de compétitivité se rattachent de près aux facteurs de croissance. La question sur les facteurs de croissance permet d'évaluer l'importance de certaines activités de l'entreprise. La question sur l'évaluation de la compétitivité indique si ces activités sont menées de façon tellement intensive qu'elles donnent aux PMEC un avantage sur les concurrents dans les domaines du service à la clientèle, de la souplesse de réaction aux besoins du client, de la qualité des produits, de la compétence du personnel, de la gamme des produits, de la fréquence de lancement de nouveaux produits, du prix des produits, des coûts de production, du climat des relations du travail et des dépenses au titre de la R&D.

A six-point scale was used for scoring each firm's relative position--0 as not applicable, 1 as much worse than the competitor, 2 as somewhat worse, 3 as about the same, 4 as somewhat better and 5 as much better. The average score for each of these factors is presented in Figure 2.

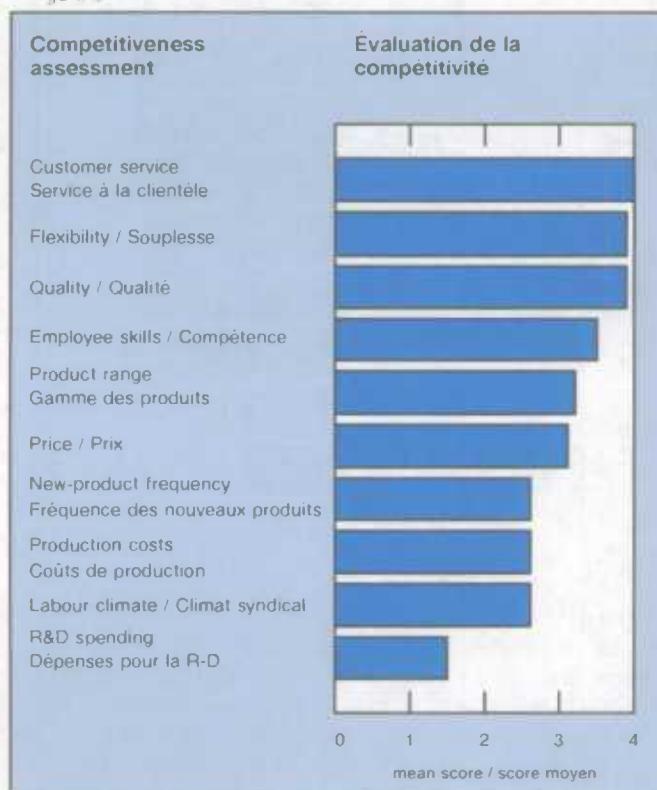
GSMEs feel they have the greatest advantage over their main competitors in three areas--competition with respect to customer services, flexibility in responding to customers' needs, and product quality. GSMEs also report they consider themselves superior to their competitors in terms of skilled labour, product variety and price, but these attributes are less dominant than the first set. The average score attributed to R&D places it last. This accords with the low valuation accorded to R&D as a factor contributing to growth.

GSMEs view their success as resulting from their ability to target market niches using customer service, product quality, and flexibility in responding to customer needs. Labour skills are ranked after customer service, flexibility, and quality. The mean scores were also tabulated by industry for the 10 attributes of competitiveness by industry sector. Once more there are more similarities than differences.

The Activities of GSMEs

The evaluation of growth factors and relative competitiveness provides only a general outline of the directions being followed. It leaves unanswered a number of questions about the activities of GSMEs. If marketing is seen by GSMEs as a key to success, what is spent in this area? How does it compare to spending aimed at upgrading worker skills? How many firms possess R&D units and what is spent on R&D - based innovation?

Figure 2



On a utilisé une échelle à six points pour noter la position relative de chaque entreprise: 0: sans objet, 1: très inférieure aux concurrents, 2: quelque peu inférieure, 3: à peu près la même, 4: quelque peu meilleure, 5: bien supérieure. La figure 2 présente le résultat moyen pour chacun de ces facteurs.

Les PMEC estiment qu'elles ont l'avantage sur les principaux concurrents dans trois domaines: la concurrence pour les services à la clientèle, la souplesse pour répondre aux besoins des consommateurs et la qualité du produit. Elles signalent qu'elles se considèrent supérieures à leurs concurrents pour ce qui est de la main-d'oeuvre qualifiée, de la variété des produits offerts et des prix, mais ces caractères sont moins dominants que ceux du premier ensemble. La R-D se classe au dernier rang en moyenne. Ceci correspond à la faible évaluation de la R-D comme facteur de croissance.

Les PMEC croient que leur réussite dépend de leur capacité à cibler des créneaux sur le marché en utilisant pour cela le service à la clientèle, la qualité du produit et leur souplesse propre pour répondre aux besoins des consommateurs. La main-d'oeuvre qualifiée se classe après le service à la clientèle, la souplesse et la qualité. Les notes moyennes pour les dix caractères de la compétitivité ont été également classées par branche d'activité. Là encore, il y a plus de similitudes que de différences.

Les activités des PMEC

L'évaluation des facteurs de la croissance et de la compétitivité relative ne donne qu'une idée générale des directions suivies. Elle ne fournit pas la réponse à un certain nombre de questions concernant les activités des PMEC. Si ces dernières considèrent la commercialisation comme un élément de succès, combien dépensent-elles à ce titre? Comment la commercialisation se compare-t-elle aux dépenses destinées au perfectionnement de la main-d'oeuvre qualifiée? Combien d'entreprises ont des services de R-D et combien d'argent est dépensé en innovations qui reposent sur la R-D?

In order to answer questions such as these, the self-assessment of the importance of the different growth factors was benchmarked against data on GSMEs' activities. This is done using measures of activities in four major areas: marketing, human resources, financing, and innovativeness.

(a) Marketing activity

After management, GSMEs regard marketing as the second most important factor contributing to their success. Their marketing efforts contribute to a performance that they evaluate as superior to their competitors in areas of quality, customer service, and flexibility.

The importance of marketing activities can be assessed by comparing expenditures in this area to those made for training and innovation. GSME investments in marketing, training, research and development and in machinery and buildings are depicted in Figure 3, which contains the average percentage of expenditure by category for the years 1989, 1990, and 1991. On average, spending on market development as a share of total investment expenditures is about 23% for the whole period. While this is considerably less than the machinery category, it is nevertheless substantial. It is larger than investment in either training or R&D and confirms the relative importance given to marketing.

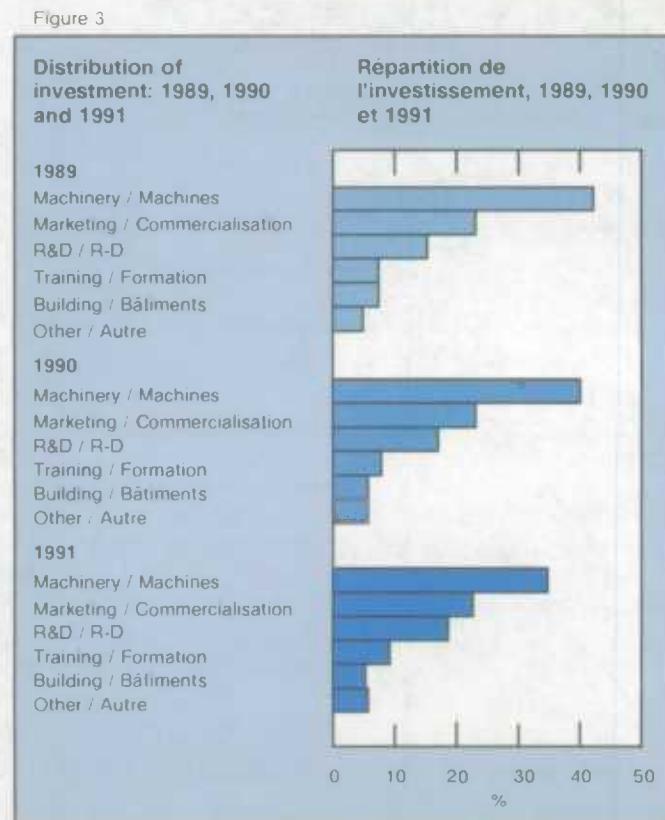
Evidence on the orientation of GSMEs to sales outside of home province is presented in Figure 4, which delineates the extent to which sales are made in markets outside their home region. The penetration of external markets is often taken to be a mark of success--being able to compete in a world where standards of excellence are greater than in home markets.

Afin de répondre à ce genre de questions, on a comparé l'auto-évaluation de l'importance des différents facteurs de la croissance aux données sur les activités des PMEC. On y arrive en utilisant des mesures des activités dans quatre grands domaines: la commercialisation, les ressources humaines, le financement et l'innovation.

(a) Commercialisation

Après la gestion, les PMEC considèrent que la commercialisation est le facteur le plus important de leur réussite. Leurs efforts en matière de commercialisation contribuent à des résultats qu'elles estiment supérieurs à ceux de leurs concurrents dans les domaines de la qualité, du service à la clientèle et de la flexibilité.

On peut évaluer l'importance des activités de commercialisation en comparant les dépenses dans ce domaine à celles au titre de la formation et de l'innovation. Les investissements des PMEC en commercialisation, formation, recherche et développement ainsi qu'en machines et bâtiments sont présentés à la figure 3, qui donne le pourcentage moyen des dépenses par catégorie pour les années 1989, 1990 et 1991. En moyenne, les dépenses pour le développement des marchés comme part du total des dépenses d'investissement s'élèvent à environ 23% pour l'ensemble de la période. Même si ce chiffre est considérablement inférieur à celui de



la catégorie des machines, il en n'est pas moins appréciable. Il est supérieur à celui des investissements en formation ou en R-D et confirme l'importance relative accordée à la commercialisation.

La figure 4 présente les résultats concernant l'orientation de la commercialisation des PMEC vers les ventes à l'extérieur de la province d'origine et montre dans quelle mesure les ventes sont faites sur des marchés à l'extérieur de leur point d'attache. On considère souvent la pénétration des marchés extérieurs comme un signe de réussite, c'est-à-dire qu'il s'agit de la capacité de concurrencer dans un monde dont les normes d'excellence sont plus élevées que sur les marchés intérieurs.

These results show that GSMEs in all regions are outward-oriented. GSME activity is not restricted solely to their home regions. They extend their marketing activity to other domestic regions as well as to international markets.

Companies in British Columbia and the Prairies are the most outward oriented, selling only 53% of their sales in their home province. British Columbia has one of the highest percentage of sales made to export markets (30%). The Prairie provinces are outward-looking because of the high percentage of sales made to other provinces(34%). The Atlantic GSMEs tend to concentrate most on home markets. Although their sales to world markets are about the same as Quebec, their GSMEs engage in less interprovincial trade(only16%). While Ontario and Quebec have about the same overall percentage of sales made outside their home base(43%), Quebec relies more on interprovincial trade(31%) and Ontario has a greater percentage of its sales made to the US and other foreign countries(22%).

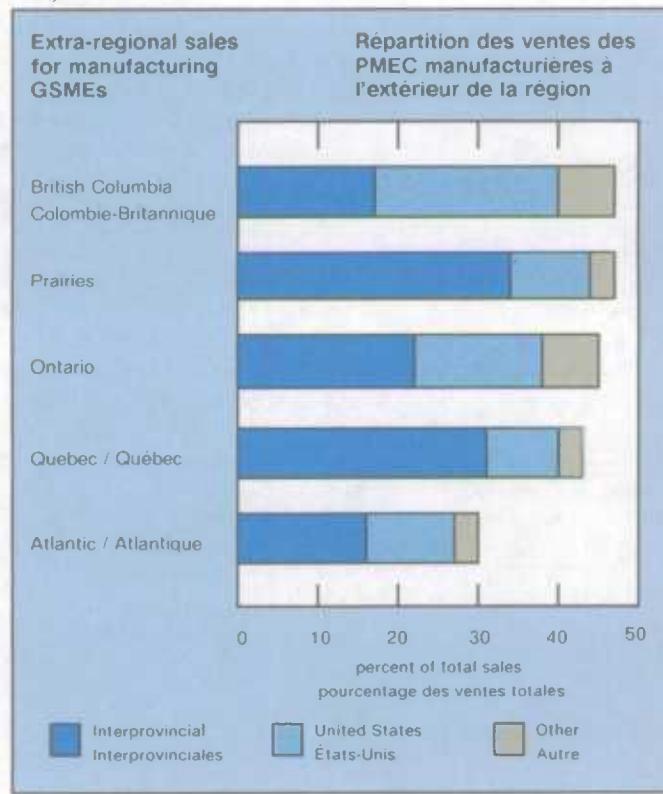
(b) Human resources development activity

Human resource strategies in GSMEs are given about equal importance to marketing strategies. The human resources capability of firms is determined by the skills, knowledge and flexibility of their personnel.

While small firms are sometimes criticized for a lack of interest in the training of their staff, their evaluation of the importance of a skilled labour force would suggest that this is incorrect.

Data on the human resource development activity of GSMEs serve to corroborate the self-assessed importance of skilled labour. Measures of the percentage of investment in training and the number of employees sent on training serve to describe the activities of GSMEs in this area.

Figure 4



On peut constater que les PMEC de toutes les régions s'orientent vers l'extérieur. L'activité des PMEC ne se limite pas uniquement à leurs régions d'attache. Elles étendent leurs activités de commercialisation à d'autres régions intérieures ainsi qu'aux marchés internationaux.

Les compagnies de la Colombie-Britannique et des Prairies sont celles qui visent le plus l'extérieur, car elles ne vendent que 53% de leur production dans leur province d'attache. La Colombie-Britannique a un des pourcentages les plus élevés des ventes sur les marchés à l'exportation (30%). Les provinces des Prairies sont orientées vers l'extérieur en raison du pourcentage élevé des

ventes à d'autres provinces(34%). Les PMEC de l'Atlantique ont tendance à se concentrer principalement sur les marchés intérieurs. Bien que leurs ventes sur les marchés mondiaux soient à peu près les mêmes qu'au Québec, les PMEC de cette région ont un commerce interprovincial moindre(16%). L'Ontario et le Québec ont à peu près le même pourcentage global des ventes à l'extérieur de leur province(43%), mais le Québec se concentre davantage sur le commerce interprovincial(31%), tandis qu'un pourcentage plus élevé des ventes de l'Ontario sont destinées aux États-Unis et à d'autres pays étrangers(22%).

(b) Perfectionnement des ressources humaines

Les PMEC accordent aux stratégies des ressources humaines une importance à peu près égale à celle des stratégies de commercialisation. Les capacités des ressources humaines des entreprises sont définies par les compétences, les connaissances et la capacité d'adaptation du personnel.

On critique parfois les petites entreprises pour leur manque d'intérêt à l'égard de la formation de leur personnel, mais leur évaluation de l'importance d'une main-d'œuvre qualifiée semble indiquer que cela n'est pas le cas.

Les données dont on dispose sur le perfectionnement des ressources humaines des PMEC viennent confirmer l'importance propre de la main-d'œuvre qualifiée. Les mesures du pourcentage d'investissement en formation et du nombre d'employés en formation servent à retracer les activités des PMEC dans ce domaine.

Three aspects of training -- the percentage of GSMEs offering training, the percentage of employees in these firms that receive training, and the proportion of all employees receiving training -- are presented in Table 1. Both formal and informal training are investigated. Formal training is that which takes place in a structured environment; informal training is generally unstructured, on-the-job training.

Some 52% of GSMEs report that their employees receive some training, either formal or informal. On average, 36% of firms offer employees a formal training program. In the firms performing training, some 32% of workers receive formal training. On average, 34% of the GSMEs offer informal training programs. In these firms, some 43% of workers receive informal training. In terms of total employment in both performing and non-performing firms, some 19% receive informal training while 14% receive formal training.

(c) Financing activity

Small firms are often described as being constrained by limited financial resources. On the one hand, their financial structure is said to be undercapitalized and deficient because of inadequate self-financing⁹. On the other hand, complaints are made not about capital structure but about excessive capital costs or the lack of access to capital.

The survey focused on the nature of the GSME's capital structure. A firm's financial risk depends upon its capital structure--the amount of short and long-term debt, the amount of equity and its division between share capital and retained earnings. Firms with a precarious existence depend on short-term capital with all of the attendant potential risks on the occasion of renewal, or do not earn sufficient profits to allow retained earnings to accumulate to significant levels. In this case, they end up relying too heavily on debt payments which do not permit the type of flexibility and adaptation that is required during recessions. An examination of the balance sheet of GSMEs permits an assessment of the extent to which they are in this position.

The capital structure for GSMEs is presented in Figure 5. GSME liabilities are divided into short-term debt, accounts payable, long-term debt, paid-in-capital, retained earnings and deferred taxes (the unweighted mean percentage of liabilities in each category is presented).

Le tableau 1 présente trois aspects de la formation : le pourcentage des PMEC offrant une formation, le pourcentage d'employés de ces entreprises qui reçoivent une formation et la proportion de tous les employés qui reçoivent une formation. On étudie la formation officielle et officieuse. La formation officielle a lieu dans un milieu structuré. La formation officieuse est habituellement non structurée et sur le tas.

Quelque 52% des PMEC déclarent que leurs employés reçoivent une certaine formation, qu'elles soient officielles ou officieuses. En moyenne, 36% des entreprises offrent à leurs employés un programme de formation officiel. Dans les entreprises qui offrent une formation, quelque 32% des travailleurs reçoivent une formation officielle. En moyenne, 34% des PMEC offrent des programmes de formation officieux. Dans ces dernières, quelque 43% des travailleurs reçoivent une formation de ce genre. En termes de l'emploi total pour les entreprises offrant des programmes de formation ou non, quelque 19% des employés reçoivent une formation officieuse et 14% une formation officielle.

(c) Financement

On dit souvent que les petites entreprises sont limitées par leurs ressources financières. D'un côté, on dit que leur structure financière est sous-capitalisée et déficiente en raison d'un auto-financement inadéquat⁹. Par contre, on se plaint non pas à propos de la structure du capital, mais des coûts du capital excessifs ou du manque d'accès au financement.

L'enquête a porté sur la nature de la structure du capital des PMEC. Le risque financier d'une entreprise dépend de la structure de son capital, c'est-à-dire sa dette à court et à long terme, du montant de l'avoir des propriétaires et de la répartition entre le capital-actions et les bénéfices non répartis. Les entreprises dont l'existence est précaire dépendent de capitaux à court terme, avec tous les risques éventuels qui y sont attachés au moment du renouvellement, ou ne gagnent pas suffisamment de bénéfices pour permettre aux bénéfices non répartis de s'accumuler pour atteindre des niveaux élevés. Dans ce cas, elles utilisent trop souvent l'endettement, ce qui ne donne pas le degré de souplesse et d'adaptation nécessaire pendant les récessions. L'étude du bilan des PMEC permet d'évaluer l'importance de ce problème.

La structure du capital des PMEC est présentée à la figure 5. Le passif des PMEC est divisé en dettes à court terme, comptes clients, dettes à long terme, capital versé, bénéfices non répartis et les impôts différés (le pourcentage moyen non pondéré du passif dans chaque catégorie est indiqué dans cette figure).

Table 1

Panel 1, GSME Training Activity by Size of Firm

Size class	Percentage of firms offering training		
	Proportion d'entreprises assurant		
Tranche de taille	Any type of training Tout type de formation	Formal Structurée	Informal Non structurée
%			
Number of employees – Nombre d'employés:			
1-49	46	31	32
5-99	65	46	46
100-199	73	64	44
200-500	78	65	48
All – Toutes	52	36	34

Panel 2, GSME Training Activity by Size of Firm**Groupe 1, Proportion d'entreprises qui assurent une formation, par tranche de taille**

Size class	Percentage of employees receiving training in those firms who offer training		
	Proportion d'employés		
Tranche de taille	Formal Formation structurée	Informal Formation non structurée	
%			
Number of employees – Nombre d'employés:			
1-49	36	43	
50-99	26	41	
100-199	31	49	
200-500	15	41	
All – Toutes	32	43	

Panel 3, GSME Training Activity by Size of Firm**Groupe 2, Proportion d'employés recevant une formation dans les entreprises qui assurent une formation**

Size class	Percentage of all employees receiving training		
	Proportion d'employés		
Tranche de taille	Formal Formation structurée	Informal Formation non structurée	
%			
Number of employees – Nombre d'employés:			
1-49	13	15	
50-99	12	18	
100-199	20	21	
200-500	11	22	
All – Toutes	14	19	

Note: All percentages are calculated as weighted averages.

Nota: Tous les pourcentages sont des moyennes pondérées.

There is a preponderance of long-term rather than short-term capital in GSMEs. Some 54.5% of liabilities consist of shareholder capital stock, retained earnings, and long-term debt. Only 38.7% of the financing is provided by short-term capital, with 14.9% short-term debt and 23.8% accounts payable. The remainder (6.8%) is financed by deferred taxes and other instruments.

GSMEs make substantial use of internally-generated funds. The GSME balance sheet demonstrates that long-term capital financing involves 36.3% equity capital (including retained earnings and paid-in-capital) compared to 18.2% long-term debt. In turn, over 80% of equity consists of retained earnings. GSMEs have either started with considerable equity or have developed equity by reinvesting profits in the business.

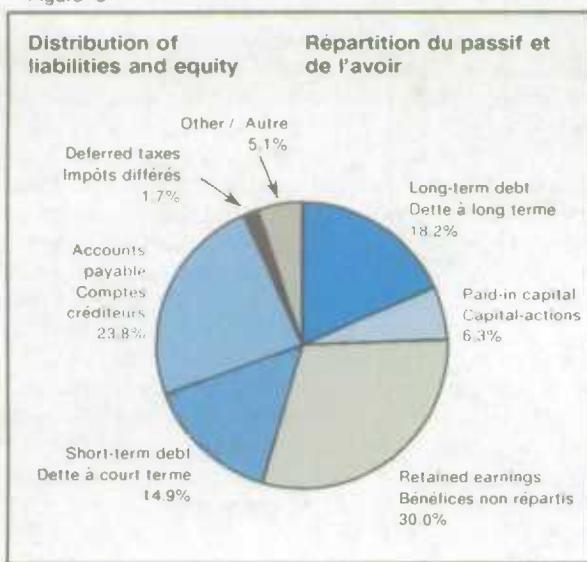
The balance sheet of GSMEs stands in marked contrast to the usual picture of a small firm, which is said to have a deficient financial structure with insufficient equity and long-term capital to finance long-term investments.¹⁰

(d) Innovative activity

It is often said that innovative activity is the preserve of large firms.¹¹ By default then, small firms are seen to be less innovative. This is partly based on the observation that they account for a small percentage of all R&D expenditures.

Measuring innovation efficiency in this way can yield incorrect conclusions. For example, Freeman (1971) notes that while small business in England accounted for a smaller proportion of important innovations than their share of output, they accounted for an even smaller share of official R&D expenditures and, therefore, were relatively more efficient than large firms in producing important innovations.

Figure 5



Les PMEC se caractérisent par une prédominance des capitaux à long terme plutôt qu'à court terme. Quelque 54.5% du passif comprend le capital-actions, les bénéfices non répartis et la dette à long terme. Seulement 38.7% du financement prend la forme de capitaux à court terme, dont 14.9% sous la forme de dettes à court terme et 23.8% au titre des comptes clients. Le reste, soit 6.8%, est financé par les impôts différés et d'autres instruments de paiement.

Les PMEC utilisent de façon appréciable l'auto-financement. Le bilan de ces

entreprises montre que le financement par capitaux à long terme fait intervenir 36.3% du capital-actions, y compris les bénéfices non répartis et le capital versé, comparativement à 18.2% sur la dette à long terme. Réciproquement, plus de 80% de l'avoir des propriétaires est composé de bénéfices non répartis. Les PMEC ont commencé leurs activités avec un avoir des propriétaires considérable ou ont accru leur avoir par le réinvestissement des bénéfices dans l'entreprise.

Le bilan des PMEC est sensiblement différent de l'image habituelle qu'on se fait d'une petite entreprise et dont on dit qu'elle possède une structure financière déficiente avec un avoir des propriétaires et des capitaux à long terme insuffisants pour financer des investissements à long terme.¹⁰

(d) Innovation

On dit souvent que l'innovation est le domaine réservé des grandes entreprises.¹¹ Par défaut, donc, on considère que les petites entreprises sont moins innovatrices. Cette observation repose en partie sur le fait qu'elles comptent pour un petit pourcentage de toutes les dépenses en R-D.

Mesurer l'efficience de l'innovation de cette façon peut donner des conclusions erronées. Ainsi, Freeman (1971) constate que les petites entreprises en Angleterre comptent pour une proportion plus petite des grandes innovations que leur part de la production. Par contre, elles comptent pour un pourcentage encore plus faible des dépenses officielles en R-D et elles sont donc relativement plus efficientes que les grandes entreprises pour donner d'importantes innovations.

Despite the desirability to measure the output and not the input of the innovation process, statistics on the latter, in particular on research and development, are readily available. Innovation output is more difficult to measure. Therefore, the survey, like other studies, examines inputs to the innovation process. Unlike other studies, it does not exclusively rely on these measures. It also uses information on the importance of innovation and the source of ideas for innovation to provide additional measures of the nature of innovation in the GSME population.

There are a number of measures of the importance of R&D. In the sample, 9.3% report the existence of a R&D unit. Some 10.4% of firms in the sample invest in product innovations and 5.4% invest in process innovations. Together, almost 12% invest in one or the other. Finally, some 30% of GSMEs indicate that a R&D capability was "slightly important", "important", "very important" or "crucial" in explaining growth. This proportion is considerably larger than either the percentage of firms with employment in a separate R&D unit or the percentage reporting R&D investment expenditure.

Perhaps the most widely used measure of R&D intensity is the ratio of R&D-to-sales. In 1989, industrial R&D spending in Canada was about 0.7% of GDP. Current intramural expenditures made up about 88% of the total expenditures, and accounted for 1.5% of the sales of R&D performing companies.¹² In the GSME population, the weighted average of the ratio of R&D expenditures to company sales for those companies performing R&D is 2.2% in 1989, 2.4% in 1990 and 3.1% in 1991.

Only about half of those reporting R&D expenditures also report a separate R&D unit. For this group, the average R&D-to-sales ratio is 3.7% in 1991. The group that does not have a separate R&D unit has an average R&D-to-sales ratio of 2.4%.

The 1991 R&D-to-sales ratios for the group having an R&D unit and for those not reporting such a unit are presented by size class in Table 2. For the group as a whole, the weighted average R&D-to-sales ratio declines from levels of 11.9% for firms with less than \$1 million in annual sales to 4.5% for those with annual sales between \$10 and \$50 million. The R&D-to-sales ratio declines for firms with and without an R&D unit.

Même s'il est souhaitable de mesurer le résultat et non pas les prémisses du processus d'innovation, les statistiques de ce dernier, en particulier pour la recherche et le développement, sont nombreuses. Les résultats de l'innovation sont plus difficiles à mesurer. Par conséquent, l'enquête, comme d'autres études, examine les prémisses du processus d'innovation. Contrairement aux autres études, elle ne se limite pas uniquement à ces prémisses. Elle utilise également des renseignements sur l'importance de l'innovation et sur la source des idées pour l'innovation afin de donner d'autres mesures de la nature de l'innovation au sein de la population des PMEC.

L'importance de la R&D peut être mesurée par un certain nombre de paramètres. Dans l'échantillon, 9.3% déclarent l'existence d'une unité R&D. Quelque 10.4% des entreprises de cet échantillon investissent dans des innovations de produits et 5.4%, dans des innovations de procédés. Ensemble, presque 12% ont investi dans l'un ou dans l'autre. Enfin, quelque 30% des PMEC signalent que la capacité R&D était «légèrement importante», «importante», «très importante» ou «essentielle» pour expliquer la croissance. Cette proportion est considérablement supérieure au pourcentage des entreprises qui ont des effectifs dans une unité R&D distincte ou qui déclarent des dépenses d'investissement R&D.

La mesure probablement la plus utilisée de l'intensité de R&D est le ratio de la R&D aux ventes. En 1989, la R&D industrielle représentait environ 0.7% du PIB. Les dépenses internes courantes composaient environ 88% du total des dépenses et comptaient pour 1.5% des ventes des compagnies effectuant de la R&D.¹² Dans la population PMEC, la moyenne pondérée du ratio des dépenses R&D aux ventes de la compagnie pour les entreprises effectuant de la R&D était de 2.2% en 1989, de 2.4% en 1990 et de 3.1% en 1991.

La moitié environ seulement des entreprises déclarant des dépenses R&D ont déclaré aussi une unité R&D séparée. Pour ce groupe, le ratio moyen est de 3.7% en 1991. Le groupe dont les entreprises n'ont pas une unité distincte de R&D ont un ratio de la R&D aux ventes de 2.4%.

Les ratios de la R&D aux ventes de 1991 pour le groupe ayant une unité de R&D et pour les entreprises qui ne déclarent pas une telle unité sont présentés selon la catégorie de taille au tableau 2. Pour l'ensemble du groupe, le ratio moyen pondéré de la R&D aux ventes diminue, passant de 11.9% pour les entreprises dont les ventes annuelles sont inférieures à 1 million de dollars à 4.5% pour celles dont les ventes annuelles sont comprises entre 10 millions et 50 millions de dollars. Ce ratio diminue pour les entreprises qui ont une unité de R&D ou qui en n'ont pas.

Table 2

Average R&D-to-Sales Ratio by Size of Firm : 1991

Size class (Sales in millions \$)	Tranche de taille (Ventes en millions \$)	All firms	Firms without R&D unit	Firms with R&D unit
		Toutes les entreprises	Entreprises sans unité de R-D	Entreprises avec unité de R-D
%				
< 1		11.9	17.0	7.4
1-10		2.9	1.7	3.9
10-50		4.5	6.7	2.7
All - Toutes		3.1	2.4	3.7

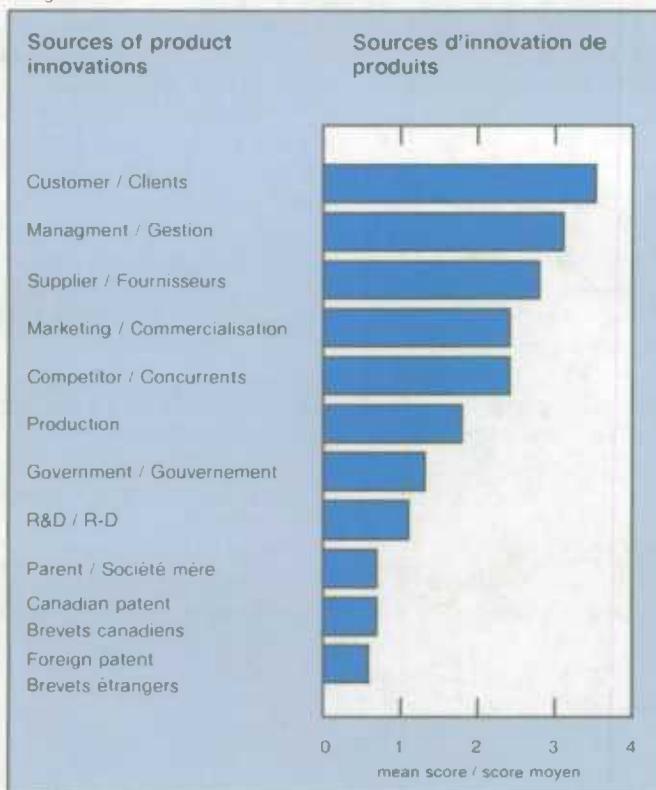
Note: All percentages are weighted averages.

Nota: Tous les pourcentages sont des moyennes pondérées.

Tableau 2

Rapport moyen entre R-D et ventes pour 1991 selon la taille

Figure 6



Using R&D to proxy the ability of GSMEs to innovate provides misleading results if most innovation comes from other sources in the company. GSMEs were asked for the sources of innovation in order to evaluate how many firms considered themselves to be innovative and also to investigate whether the impetus to innovation comes from outside the firm or emanates from within.

GSMEs were asked to evaluate the importance of various sources for innovation using the following scores: 0-not applicable; 1-not important; 2-slightly important; 3-important; 4- very important; and 5-crucial. Internal sources listed were management, marketing, production and the R&D unit. Outside sources were customers, suppliers, and competitors. In addition, the importance of Canadian patents and licences, foreign patents and licences, parent or affiliated firms, and government contracts were included as possible sources of innovation.

Utiliser la R-D pour approximer la capacité d'innover des PMEC donne des résultats trompeurs si la plupart des innovations proviennent d'autres sources au sein de la compagnie. On demande aux PMEC de citer les sources d'innovation afin d'évaluer combien d'entreprises se considèrent être innovatrices et aussi pour étudier si l'élan vers l'innovation provient de l'extérieur de l'entreprise ou de l'intérieur de cette dernière.

On demande aux PMEC d'évaluer l'importance de diverses sources d'innovation à partir de l'échelle suivante: 0: sans objet, 1: pas important, 2: peu important, 3: important, 4: très important, 5: es-

sentiel. Les sources internes sont: la gestion, la commercialisation, la production et l'unité R-D. Les sources extérieures sont les clients, les fournisseurs et les concurrents. De plus, on a ajouté l'importance des brevets et licences canadiens, les brevets et licences étrangers, les sociétés mères ou affiliées et les contrats gouvernementaux comme d'autres sources possibles d'innovation.

Almost 55% of GSMEs responded that they had introduced innovations based on one of these sources. Figure 6 provides the average score attributed to various sources of product innovation. The importance of customers and management as sources for innovations indicates that GSMEs are demand-driven and top-down firms.

CONCLUSION

This study provides a profile of growing Canadian firms by measuring the importance they attributed to certain strategies and their associated activities. The survey provides a rich picture of a group of growing small firms. It shows that the strengths of GSMEs are diverse and that many of the stereotypes of small firms are incorrect.

GSMEs perceive themselves as possessing strengths traditionally attributed to small firms--flexibility of response to customer needs, quality of product and customer service. Nevertheless, these are not the only areas in which they feel that they excel. The study shows that GSMEs stress the importance of management. GSMEs focus on the oft-stated problems in the area of training, capital cost and innovation. They are conscious of the need for a highly-skilled work force and rank themselves above their competitors in this regard. They have extensive training programs. They have placed a high value on solving the problem of capital cost and access to capital. Long-term capital has been acquired and equity makes up a substantial proportion of the total. Retained earnings in turn accounts for the majority of equity.

In a future article, we will describe how the strategies and attributes vary between the least and the most successful group of our sample.

Presque 55% des PMEC ont répondu qu'elles avaient mis en œuvre des innovations basées sur l'une de ces sources. À la figure 6, on trouve la note moyenne attribuée à diverses sources d'innovation pour les produits. L'importance des clients et de la gestion comme sources des innovations signifie que les PMEC sont des entreprises soutenues par la demande et de nature descendante.

CONCLUSION

Cette étude est un profil des entreprises canadiennes en croissance qui mesure l'importance qu'elles attribuent à certaines stratégies et à leurs activités associées. L'enquête est une mine de renseignements sur un groupe de petites entreprises en croissance. Elle montre que les forces des PMEC sont multiples et qu'un grand nombre des stéréotypes attachés aux petites entreprises sont faux.

Les PMEC se considèrent elles-mêmes comme ayant les forces que l'on attribue habituellement aux petites entreprises, à savoir la souplesse d'adaptation aux besoins des clients, la qualité du produit et le service à la clientèle. Cependant, il ne s'agit pas des seuls domaines dans lesquels elles pensent exceller. L'étude révèle que les PMEC insistent sur l'importance de la gestion. Les PMEC s'attachent aux problèmes souvent mentionnés dans les domaines de la formation, du coût en capital et de l'innovation. Elles sont conscientes du besoin d'une main-d'œuvre hautement qualifiée et se classent elles-mêmes avant leurs concurrents dans ce domaine. Elles possèdent des programmes de formation poussés. Les PMEC accordent une grande importance à la solution du problème du coût en capital et de l'accès au financement. Elles ont acquis du capital à long terme et l'avoir des propriétaires représente une proportion appréciable du total. Les bénéfices non répartis à leur tour expliquent la plus grande partie de l'avoir des propriétaires.

Dans un article ultérieur, nous décrirons comment les stratégies et les caractéristiques varient entre les groupes les moins prospères et les plus prospères de notre échantillon.

FOOTNOTES

- ¹ These data are taken from the LEAP file maintained by the Business and Labour Market Analysis Group in Statistics Canada. For more information on these data, see Statistics Canada (1988). For these calculations, federal, provincial and municipal firms are excluded as are all firms in the health and education sectors.
- ² See D'Amboise (1991).
- ³ D'Amboise (1991, p. 136).
- ⁴ Gagnon and Papillon (1984).
- ⁵ D'Amboise (1991, pp. 143-7).
- ⁶ Van Heesch (1986).
- ⁷ The employment count is the average labour unit (ALU) that is contained on the LEAP file.
- ⁸ For instance, see Ibrahim and Goodwin (1987).
- ⁹ See D'Amboise (1991, p. 136) for a description of the problems with undercapitalization. See Canadian Federation of Independent Business (1988) and Wynant et al. (1982) for a description of the access to capital problem.
- ¹⁰ Gagnon and Papillon (1984) highlight the excessive debt coefficient of SMEs in a cross sectional study with 1975-77 Canadian data.
- ¹¹ See Scherer (1992) for a summary of research in this area.
- ¹² Statistics Canada (1989), p. 112.

NOTES

- ¹ Ces données proviennent du fichier LEAP que met à jour le groupe de l'analyse des entreprises et du marché du travail à Statistique Canada. Pour plus de renseignements sur ces données, voir Statistique Canada (1988). Pour ces calculs, on exclut les entreprises fédérales, provinciales et municipales ainsi que toutes celles des secteurs de la santé et de l'éducation.
- ² Voir D'Amboise (1991).
- ³ D'Amboise (1991, p. 136).
- ⁴ Gagnon et Papillon (1984).
- ⁵ D'Amboise (1991, pp. 143-7).
- ⁶ Van Heesch (1986).
- ⁷ Le chiffre de l'effectif est l'unité de main-d'oeuvre moyenne qui est contenue dans le fichier LEAP.
- ⁸ Voir par exemple Ibrahim et Goodwin (1987).
- ⁹ Voir D'Amboise (1991, p. 136) pour une description des problèmes posés par la sous-capitalisation. Voir la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (1988) et Wynant et al. (1982) pour une description du problème de l'accès au capital.
- ¹⁰ Gagnon et Papillon (1984) font ressortir le coefficient d'endettement excessif des PME dans une étude transversale portant sur les données canadiennes de 1975-1977.
- ¹¹ Voir Scherer (1992) pour un sommaire de la recherche dans ce domaine.
- ¹² Statistique Canada (1989), p. 112.

BIBLIOGRAPHY

D' Amboise, Gerald. 1991. *The Canadian Small and Medium-sized Enterprise: Situations and Challenges*. Halifax: The Institute for Research on Public Policy.

Canadian Federation of Independent Business. 1988. *Small Business Views the Banks: The Bottom Line*. Toronto.

Freeman, C. 1971. *The Role of Small Firms in Innovation in the United Kingdom since 1945*. Research Report No. 6. Committee of Inquiry on Small Firms. London: Her Majesty's Stationery Office.

Gagnon, J.M. and B. Papillon. 1984. *Financial Risk, Rate of Return of Canadian Firms, and Implications for Government Intervention*. Ottawa: Economic Council of Canada.

Ibrahim, A.B. and J.R. Goodwin. 1986. "Toward Excellence in Small Business: an empirical study of successful small business", in P. Julien et al. (eds.) *La PME dans un Monde en Mutation*. pp. 223-30.

Scherer, F. M. 1992. "Schumpeter and Plausible Capitalism", *Journal of Economic Literature*, 30: 1416-33.

Statistics Canada. 1988. *Developing a Longitudinal Database on Businesses in the Canadian Economy*. Catalogue No. 18-501E. Ottawa: Statistics Canada.

Statistics Canada, 1989. *Industrial Research and Development*. Catalogue No. 88-202, Ottawa; Statistics Canada.

Van Heesch, T. 1986. "Structural Change and Small and Medium-sized Business", in Julien et al. (eds.) *La PME dans un monde en mutation*. pp. 119-34.

Wynant, L.J. Hatch and M.J. Grant. 1982. *Chartered Bank Financing of Small Business in Canada*. London: University of Western Ontario, School of Business Administration.

BIBLIOGRAPHIE

D' Amboise, Gerald. 1991. *The Canadian Small and Medium-sized Enterprise: Situations and Challenges*. Halifax: The Institute for Research on Public Policy.

Canadian Federation of Independent Business. 1988. *Small Business Views the Banks: The Bottom Line*. Toronto.

Freeman, C. 1971. *The Role of Small Firms in Innovation in the United Kingdom since 1945*. Research Report No. 6. Committee of Inquiry on Small Firms. London: Her Majesty's Stationery Office.

Gagnon, J.M. and B. Papillon. 1984. *Financial Risk, Rate of Return of Canadian Firms, and Implications for Government Intervention*. Ottawa: Economic Council of Canada.

Ibrahim, A.B. and J.R. Goodwin. 1986. "Toward Excellence in Small Business: an empirical study of successful small business", in P. Julien et al. (eds.) *La PME dans un Monde en Mutation*. pp. 223-30.

Scherer, F. M. 1992. "Schumpeter and Plausible Capitalism", *Journal of Economic Literature*, 30: 1416-33.

Statistique Canada. 1988. Construction d'une base de données longitudinale sur les entreprises canadiennes : un outil de recherche pour l'étude sur l'emploi. N° 18-501F au catalogue. Ottawa: Statistique Canada.

Statistique Canada, 1989. *Statistiques sur la recherche et le développement industriels*. N° 88-202 au catalogue, Ottawa, Statistique Canada.

Van Heesch, T. 1986. "Structural Change and Small and Medium-sized Business", in Julien et al. (eds.) *La PME dans un monde en mutation*. pp. 119-34.

Wynant, L.J. Hatch and M.J. Grant. 1982. *Chartered Bank Financing of Small Business in Canada*. London: University of Western Ontario, School of Business Administration.

2. THE DISTRIBUTION OF GDP BY SECTOR

by Catherine Bertrand*

A New Data Source

Estimates of gross domestic product at factor cost for the personal, government and business sectors have recently been calculated using the components of the Income and Expenditure Accounts (IEA). These data offer many advantages over the series already obtainable in the National Accounts. Unlike the input-output accounts, IEA-based estimates of GDP at factor cost by sector can be made available on a quarterly seasonally adjusted basis, providing more timely information.

Allocating GDP by sector allows an analysis of each sector's share in aggregate production and how it evolves over time. Current price estimates of GDP by sector based on the IEA are extended back to 1947, unlike the statistics available from the other systems, which only cover the period back to 1961. Constant dollar estimates of GDP at factor cost by sector go back to 1961.

A by-product of the development of GDP by sector in both current and constant prices is that they enable the calculation of price indexes for each of the three domestic sectors.

Finally, the separation of the business sector from the personal and government sectors, which tend to be less influenced by economic peaks and troughs and for which it is more difficult to distinguish price and volume components, provides additional insight into business cycles. Information regarding turning points and amplitude can be discerned when the business sector is examined in isolation, since the business sector invariably is the driving force in economic cycles.

Methodology

The basic methodology for determining GDP, or income originating, by sector is as follows: value added for the personal and government sectors is first determined, then deducted from the value added for the economy as a whole, yielding value added for the business sector.

* Analyst, National Accounts and Environment Division. A more detailed version of this paper's sources and methods appears in the Third Quarter 1993 National Income and Expenditure Accounts, Catalogue No. 13-001.

2. LA VENTILATION PAR SECTEUR DU PIB

par Catherine Bertrand*

Une nouvelle source de données

On peut calculer des estimations du produit intérieur brut au coût des facteurs pour les secteurs des particuliers, des administrations publiques et des entreprises en faisant appel aux composantes des comptes des revenus et dépenses (CRD). Ces données offrent de nombreux avantages par rapport aux séries existantes du système de comptabilité nationale du Canada (SCNC). Contrairement aux comptes d'entrées-sorties, les estimations sectorielles du PIB au coût des facteurs fondées sur les CRD peuvent être fournies sur une base trimestrielle désaisonnalisée, offrant ainsi une information plus à jour.

La ventilation du PIB par secteur permet d'analyser la part de chaque secteur dans la production globale et de voir comment elle évolue avec le temps. Les estimations en prix courants du PIB par secteur fondées sur les CRD remontent jusqu'à 1947, alors que celles provenant des autres systèmes ne remontent qu'à 1961. Les estimations sectorielles du PIB au coût des facteurs en dollars constants sont disponibles à partir de 1961.

Un produit dérivé de l'élaboration d'estimations du PIB par secteur en prix courants et constants est le calcul d'indices de prix pour chacun des trois secteurs intérieurs.

Enfin, le fait d'isoler le secteur des entreprises de ceux des particuliers et des administrations, moins sensibles aux creux et aux sommets conjoncturels et pour lesquels il est plus difficile de séparer les composantes de prix et de volume, permet une meilleure compréhension des cycles d'affaires. Des renseignements sur les points tournants et l'amplitude des cycles peuvent être mis en lumière lorsque le secteur des entreprises est considéré isolément, puisqu'il est presque toujours la force motrice des cycles économiques.

Méthodes

La méthode de base servant à calculer le PIB, ou les revenus engendrés, par secteur est la suivante: on calcule d'abord la valeur ajoutée des secteurs des particuliers et des administrations publiques, que l'on déduit ensuite de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie pour obtenir la valeur ajoutée du secteur des entreprises.

* Analyste, Division des comptes nationaux et de l'environnement. Pour les sources et la méthodologie, voir la version originale de cet article ayant paru dans Comptes nationaux des revenus et dépenses, troisième trimestre de 1993, n° 13-001 au catalogue.

The allocation of production by sector is carried out on the basis of the income originating in the sector. What this means is that labour income, for example, in the business and government sectors represents income originating in those sectors, not in the personal sector. Similarly, the investment income of persons (such as interest on deposits or dividends) accrues to them as a return on their activity as investors and therefore originates in the business sector.

La ventilation de la production par secteur se fait en fonction des revenus engendrés dans le secteur. Cela signifie, par exemple, que le revenu du travail gagné dans le secteur des entreprises et celui des administrations constitue un revenu prenant source dans ces secteurs, et non dans celui des particuliers. De même, le revenu de placements des particuliers (dividendes ou intérêt sur dépôts par exemple) constitue le rendement de leur activité en tant qu'investisseurs et est donc engendré dans le secteur des entreprises.

Table 1

GDP at Factor Cost by Sector

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	
millions of dollars – millions de dollars									
Personal sector:									Secteur des particuliers:
Wages, salaries and supplementary labour income	10,421	11,143	11,891	12,909	13,845	15,113	16,107	16,809	Rémunération des salariés
Capital consumption allowances	595	640	650	678	775	872	855	916	Provisions pour consommation de capital
Total	11,016	11,783	12,541	13,587	14,620	15,985	16,962	17,725	Total
Government sector:									Secteur des administrations:
Wages, salaries and supplementary labour income	61,902	65,282	69,278	73,709	79,451	87,470	93,337	98,479	Rémunération des salariés
Capital consumption allowances	7,092	7,371	7,699	8,269	8,896	9,522	9,666	10,259	Provisions pour consommation de capital
Total	68,994	72,653	76,977	81,978	88,347	96,992	103,003	108,738	Total
Business sector:									Secteur des entreprises:
Wages, salaries and supplementary labour income	185,195	198,376	217,665	241,205	260,336	269,616	271,450	277,065	Rémunération des salariés
Corporation profits before taxes	49,490	45,355	56,571	64,667	60,093	47,060	33,323	31,928	Bénéfices des sociétés avant impôts
Interest and miscellaneous investment income	40,302	39,289	39,967	45,207	52,735	59,345	56,517	56,491	Intérêts et revenus divers de placements
Accrued net income of farm operators from farm production	2,808	3,946	2,890	4,275	3,042	3,535	3,195	3,719	Revenu comptable net des exploitants agricoles au titre de la production agricole
Net income of non-farm unincorporated business, including rent	26,447	28,856	30,977	32,868	34,461	35,006	36,324	37,118	Revenu net des entreprises individuelles non agricoles, loyers compris
Inventory valuation adjustment	– 1,760	– 1,812	– 3,187	– 2,865	– 1,580	– 224	– 2,409	– 3,201	Ajustement de la valeur des stocks
Capital consumption allowances	48,239	52,584	55,767	59,181	62,681	66,189	69,061	71,198	Provisions pour consommation de capital
Total	350,721	366,594	400,650	444,538	471,768	480,527	472,279	474,318	Total
Statistical discrepancy	45	809	1,710	– 1,987	– 201	852	2,912	2,960	Divergence statistique
GDP at factor cost	430,776	451,839	491,878	538,116	574,534	594,356	595,156	603,741	PIB au coût des facteurs

The business sector accounts for the greater part of the country's production, currently about 80%. Production originating in the government sector is composed of the activities carried out directly by the various levels of government and their agencies. Personal sector production includes activities undertaken directly by individuals, as measured, for example, by the payment of wages and salaries by households for housekeeping or baby-sitting services. Most of personal sector production, however, is accounted for by private non-commercial institutions, like universities, religious institutions and charity organizations. According to national accounts conventions, these organizations are treated as "associations of individuals", acting collectively for the benefit of persons, and therefore are included in the personal sector.

In the national accounts, the output of government and non-commercial institutions is valued at cost. Since most of the activities undertaken by these non-commercial entities have no counterpart on the marketplace, no market-determined price exists at which to value them. For this reason, government current expenditure on goods and services and certain components of personal expenditure on goods and services are measured solely by the cost of the inputs to their production.

The practice of valuing the output of non-commercial entities at cost poses problems in the development of constant price estimates. These difficulties are circumvented by projecting real output on the basis of employment in the case of the government sector or enrolment, for example, in the case of universities.

This approach facilitates the derivation of constant price estimates for many of the income side components needed for constant price GDP by sector. Deflators or volume series have already been developed for many of the necessary items in the government and personal sectors and are currently employed in calculating expenditure-based GDP at constant prices.

It is not possible to show any breakdown of the GDP of the business sector in constant dollars, as was done for the current dollar estimates. Doing so would entail finding deflators or constant price estimates for all the items on the income side of GDP, a task which would pose considerable conceptual and operational difficulties. Instead, business sector output is calculated in the aggregate, and the only items to be deflated are those in the personal and government sectors, with constant dollar GDP of the business sector equalling real GDP for the economy less those of the personal and government sectors. Such a presentation of constant dollar GDP by sector is shown in Table 2.

La plus grande part de la production au pays, environ 80% présentement, vient du secteur des entreprises. La production attribuable au secteur des administrations publiques se compose des activités exercées directement par les diverses administrations et les organismes qui en relèvent. La production du secteur des particuliers englobe des activités entreprises directement par les particuliers, ce que mesurent les salaires et traitements versés par les ménages pour l'entretien ménager ou la garde d'enfants par exemple. La plus grande partie de la production du secteur des particuliers est cependant le fait d'institutions privées sans but lucratif comme les universités, les institutions religieuses et les organisations de charité. Dans la comptabilité nationale, ces organisations sont traitées comme des "associations de particuliers" agissant collectivement dans l'intérêt de ceux-ci et comprises de ce fait dans le secteur personnel.

Dans la comptabilité nationale, la production des administrations publiques et des institutions sans but lucratif est évaluée par ses coûts. Comme la plupart des activités exercées par ces entités non commerciales n'ont aucune contrepartie sur le marché, il n'existe aucun prix de marché qui permette de les évaluer. C'est pourquoi les dépenses publiques courantes en biens et services et certains éléments des dépenses personnelles en biens et services de consommation sont mesurés uniquement avec le coût des intrants dans leur production.

L'évaluation de la production des entités non commerciales par les coûts pose des problèmes en ce qui concerne l'élaboration d'estimations en prix constants. Ces difficultés sont contournées en projetant la production réelle sur l'emploi, par exemple, dans le cas du secteur des administrations, ou sur les inscriptions dans le cas des universités.

Cette approche facilite le calcul d'estimations en prix constants pour bon nombre de composantes des revenus nécessaires au calcul du PIB par secteur en prix constants. Des déflateurs ou des séries en volume ont déjà été construits pour plusieurs des éléments nécessaires dans les secteurs des administrations publiques et des particuliers et servent déjà au calcul du PIB en termes de dépenses en prix constants.

Il n'est pas possible de décomposer le PIB en prix constants du secteur des entreprises comme on l'a fait pour celui en dollars courants. Pour y arriver, il faudrait construire des déflateurs ou des estimations en prix constants pour chaque composante des revenus dans le PIB, ce qui poserait d'énormes problèmes conceptuels et opérationnels. La production du secteur des entreprises est donc calculée dans l'agrégat. Les seuls éléments à déflater appartiennent au secteur des particuliers et celui des administrations publiques, le PIB en dollars constants du secteur des entreprises étant égal au PIB réel de l'ensemble de l'économie, moins celui des secteurs des particuliers et des administrations publiques. Une telle présentation du PIB en dollars constants par secteur figure au tableau 2.

Table 2

GDP at Factor Cost at 1986 Prices by Sector

Tableau 2

PIB au coût des facteurs aux prix de 1986 par secteur

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	
millions of dollars – millions de dollars									
Personal sector:									Secteur des particuliers:
Wages, salaries and supplementary labour income	10,774	11,144	11,371	11,799	12,039	12,518	12,596	12,844	Rémunération des salariés
Capital consumption allowances	617	639	636	645	716	802	856	969	Provisions pour consommation de capital
Total	11,391	11,783	12,007	12,444	12,755	13,320	13,452	13,813	Total
Government sector:									Secteur des administrations:
Wages, salaries and supplementary labour income	64,453	65,280	66,190	67,328	68,974	70,648	71,837	72,497	Rémunération des salariés
Capital consumption allowances	7,063	7,371	7,682	8,019	8,622	9,370	9,960	10,100	Provisions pour consommation de capital
Total	71,516	72,653	73,872	75,347	77,596	80,018	81,797	82,597	Total
Business sector	355,511	366,594	382,564	406,518	414,362	410,649	399,176	401,184	Secteur des entreprises
Statistical discrepancy	32	808	1,608	– 1,834	– 248	694	2,390	2,400	Divergence statistique
GDP at factor cost at 1986 prices	438,450	451,839	470,051	492,475	504,465	504,681	496,815	499,994	PIB au coût des facteurs aux prix de 1986

Analysis of Shares

The bulk of productive activity in the economy originates in the business sector. In 1992, this proportion was 81%, with 16% originating in the government sector and 3% in the personal sector.

Although by far the largest portion of production is undertaken in the business sector, the share of the government sector has grown significantly over time. Over the whole period, the portion of GDP accounted for by government more than doubled from less than 7% in the late 1940s to over 16% more recently. As illustrated in Chart 1, the government sector's share increased substantially during the 1950s and into 1961, flattened out somewhat in the mid-1960s, then recorded a dramatic upturn through the latter part of the decade¹. In the last two decades, government's sectoral share has shown little net growth.

¹ The break in the time series in the first quarter of 1961 is mainly explained by the transfer, at that time, of hospitals from the personal sector to the government sector. The change in accounting was effected to reflect new legislation by which government took responsibility for the delivery of hospital care.

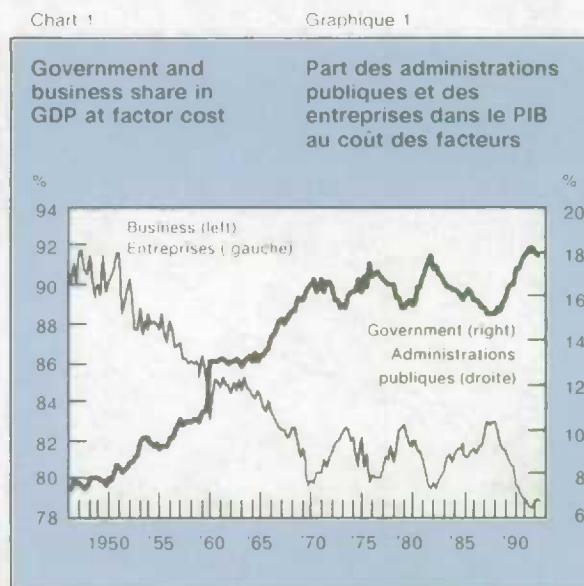
Analyse des parts

Le secteur des entreprises compte pour la plus grande partie de l'activité productive au sein de l'économie. Sa part revenait à 81% en 1992, contre 16% pour le secteur des administrations publiques et 3% pour celui des particuliers.

Bien que l'essentiel de la production provienne du secteur des entreprises, la part du secteur des administrations publiques dans le PIB s'est considérablement accrue au cours du temps. Sur l'ensemble de la période, la part du PIB attribuable aux administrations publiques a plus que doublé, passant de moins de 7% à la fin des années 1940 à plus de 16% dernièrement. Comme l'illustre le graphique 1, la part des administrations a fortement augmenté durant les années cinquante et jusqu'en 1961, s'est quelque peu stabilisée au milieu des années soixante, puis elle remonte de façon marquée au cours de la seconde moitié de cette décennie¹. Au cours des deux dernières décennies, la part des administrations n'a que peu augmenté.

¹ Le saut dans la série chronologique au premier trimestre de 1961 s'explique surtout par le transfert des hôpitaux, du secteur des particuliers à celui des administrations publiques cette année-là. Ce changement au cadre comptable visait à répercuter la nouvelle législation par laquelle l'État a assumé la responsabilité d'assurer les soins hospitaliers.

Beginning in the early 1970s, government's share of GDP showed a distinct counter-cyclical pattern even as its long-run trend levelled off. Because government production is less responsive to economic cycles than that of business, its share increases in recessions, and decreases in periods of economic expansion. As well, recessions usually increase the output for government services in absolute terms, because of more demand for social security and income support.



Conversely, the business sector's share of GDP is the mirror image of government's. The business sector share declined from over 90% of total production in the late 1940s to just over 80% in recent years. A levelling off of the declining trend occurred in the early 1970s, accompanied by a more marked cyclical pattern throughout the 1970s and 1980s, when the business portion of aggregate production increased in times of prosperity and decreased in periods of slow or negative growth.

The cyclical nature of business sector output reflects the presence of an operating surplus, or profit, which is by its nature more sensitive to economic cycles than wages, since profits consist of what remains after other business expenses are paid. Business expenses tend to be more stable or slow to change, leaving the surplus to absorb shocks or short term changes in business conditions. This element of surplus is not present in the other two sectors.

Implicit Price Indexes by Sector

Implicit price indexes for the personal, government and business sectors are shown quarterly for the period from 1981 to the present in Chart 2. As the base year for these quarterly indexes is 1986, they converge at 100 in that year. Prior to 1986, the price index in the business sector was higher than in the personal and government sectors. Beginning in 1989, the business sector implicit price index crossed that of the other two sectors and has remained lower since.

Dès le début des années soixante-dix, la part du PIB attribuable aux administrations affiche une nette tendance contracyclique malgré le nivellation de sa tendance à long terme. Comme la production des administrations publiques est moins sensible aux cycles économiques que celle des entreprises, la part de l'État augmente en période de récession et diminue en période d'expansion. En outre, les récessions accroissent habituellement la production de services gouvernementaux en termes absolus à cause de la hausse de la demande de

paiements d'assistance-sociale et de sécurité du revenu.

À l'opposé, la part des entreprises évolue à l'inverse de celle du secteur des administrations publiques. La part du secteur des entreprises dans la production totale, de plus de 90% à la fin des années quarante, est passée à un peu plus de 80% ces dernières années. La tendance à la baisse se stabilise au début des années soixante-dix, et est accompagnée d'une période cyclique plus marquée tout au long des années soixante-dix et quatre-vingt, la part des entreprises dans la production globale augmentant en période de prospérité et diminuant en période de croissance lente ou négative.

La nature cyclique de la production du secteur des entreprises traduit l'existence de l'excédent d'exploitation, ou profit, qui est par nature plus sensible aux cycles économiques que les salaires, puisqu'il correspond à ce qui reste une fois payées les autres dépenses des entreprises. Les dépenses des entreprises tendent à être plus stables ou moins promptes à changer, laissant l'excédent absorber les chocs ou les fluctuations à court terme de la conjoncture. Cet élément d'excédent est absent des deux autres secteurs.

Indices implicites de prix par secteur

Le graphique 2 présente les indices implicites de prix trimestriels pour les secteurs des particuliers, des administrations publiques et des entreprises de 1981 à aujourd'hui. Comme l'année de référence de ces indices trimestriels est 1986, les indices convergent à 100 cette année-là. Avant 1986, l'indice de prix du secteur des entreprises était un peu supérieur à ceux des secteurs des particuliers et des administrations publiques. À compter de 1989, l'indice implicite de prix du secteur des entreprises a rejoint ceux des deux autres secteurs et leur est resté inférieur depuis.

While the implicit price indexes of the government and personal sectors exhibit a steady upward trend, that of the business sector showed a slight dip in the first quarter of 1991, and has been flat since then. Such a clear and prolonged departure of the business sector price index from those of the other sectors has not been seen in years. It means that the business sector, the portion of the economy most sensitive to economic shocks and cycles, is operating in a non-inflationary environment.

Chart 2

Implicit price index by sector

1986 = 100



Graphique 2

Indices implicites de prix par secteur

Alors que l'indice implicite de prix du secteur des administrations publiques et celui du secteur des particuliers affichent une courbe ascendante continue, celui du secteur des entreprises se caractérise par une faible baisse au premier trimestre de 1991, et peu de changement depuis. Le passé n'a pas offert depuis longtemps un autre exemple d'un écart de tendance aussi net et prolongé entre l'indice des prix du secteur des entreprises et ceux des autres secteurs. Cet écart révèle que l'activité du secteur des entreprises, le plus sensible à la conjoncture, se déroule présentement dans un contexte non inflationniste.

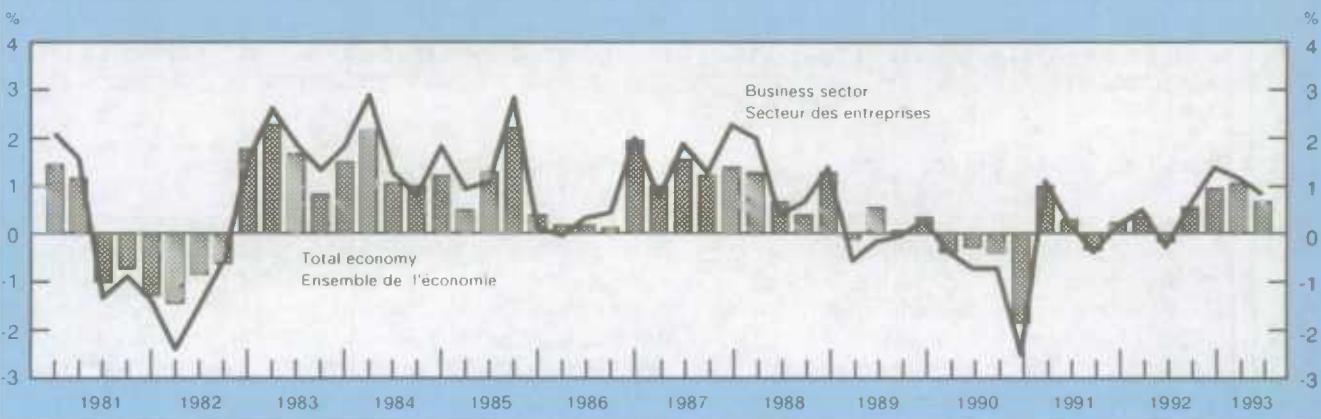
Economic Cycles in the Business Sector

Chart 3 compares the quarterly growth rates in constant price GDP at factor cost for the entire economy to that of the business sector for the period from 1981 to the present. The bars represent total GDP growth, while the line represents the percentage change in business sector output.

Les cycles d'affaires dans le secteur des entreprises

Le graphique 3 compare le taux de croissance trimestriel du PIB au coût des facteurs en prix constants pour l'ensemble de l'économie et pour le secteur des entreprises, de 1981 à aujourd'hui. Les barres représentent la croissance de l'ensemble du PIB et la ligne, la variation en pourcentage de la production du secteur des entreprises.

Chart 3

Growth of business sector and total economy

Graphique 3

Croissance du secteur des entreprises et de l'économie dans son ensemble

Almost without exception, the business sector is lower in the troughs and higher in the peaks than the economy as a whole, showing a more marked cyclical pattern over the period. Although only the period beginning in 1981 is plotted here, this feature continues back to 1961. It is particularly notable for the most recent recession, when business sector GDP decreased by 2.6% in the first quarter of 1991 while total GDP declined 1.8%. While turning points in the business sector are more distinct, they do not differ from those for the overall economy.

Presque sans exception, le secteur des entreprises enregistre des creux plus profonds et des sommets plus élevés que l'économie dans son ensemble, affichant une courbe cyclique plus prononcée durant cette période. Même si le graphique 3 ne vise que la période débutant en 1981, l'observation se vérifie jusqu'en 1961. Cette tendance ressort encore plus nettement lors de la dernière récession, durant laquelle le PIB du secteur des entreprises a accusé une baisse de 2,6% au premier trimestre de 1991 alors que le PIB total se repliait de 1,8%. Les points de retournement du secteur des entreprises sont plus facilement repérables mais ne sont pas distincts de la datation des récessions et des reprises de l'économie globale.

Table 3

Gross Domestic Product at Factor Cost by Sector, 1947 - 1993*

Tableau 3

Produit intérieur brut au coût des facteurs par secteur, 1947 - 1993*

Year Année	Personal sector			Government sector			Business sector			Total GDP at factor cost		
	Secteur des particuliers			Secteur des administrations			Secteur des entreprises			PIB total au coût des facteurs		
	Current prices	Constant 1986 prices	Implicit price index	Current prices	Constant 1986 prices	Implicit price index	Current prices	Constant 1986 prices	Implicit price index	Current prices	Constant 1986 prices	Implicit price index
	Prix courants	Prix constants de 1986	Indice implicite de prix	Prix courants	Prix constants de 1986	Indice implicite de prix	Prix courants	Prix constants de 1986	Indice implicite de prix	Prix courants	Prix constants de 1986	Indice implicite de prix
	\$000,000	1986 = 100		\$000,000	1986 = 100		\$000,000	1986 = 100		\$000,000	1986 = 100	
1947	229	-	-	908	-	-	11,093	-	-	12,262	-	-
1948	274	-	-	1,041	-	-	12,895	-	-	14,137	-	-
1949	311	-	-	1,189	-	-	13,949	-	-	15,469	-	-
1950	329	-	-	1,286	-	-	15,378	-	-	17,060	-	-
1951	378	-	-	1,558	-	-	17,915	-	-	19,732	-	-
1952	428	-	-	1,807	-	-	20,070	-	-	22,371	-	-
1953	486	-	-	1,998	-	-	20,746	-	-	23,401	-	-
1954	533	-	-	2,221	-	-	20,669	-	-	23,489	-	-
1955	577	-	-	2,400	-	-	22,843	-	-	25,929	-	-
1956	641	-	-	2,666	-	-	25,554	-	-	29,171	-	-
1957	706	-	-	2,961	-	-	26,630	-	-	30,492	-	-
1958	778	-	-	3,241	-	-	27,307	-	-	31,653	-	-
1959	865	-	-	3,448	-	-	28,764	-	-	33,476	-	-
1960	984	-	-	3,728	-	-	29,776	-	-	34,861	-	-
1961	736	3,649	20.2	4,691	33,236	14.1	30,455	118,486	25.7	36,119	156,428	23.1
1962	795	3,866	20.6	5,088	34,959	14.6	33,121	128,534	25.8	39,039	167,573	23.3
1963	853	4,045	21.1	5,483	36,550	15.0	35,599	135,967	26.2	42,050	177,090	23.8
1964	918	4,245	21.6	5,970	38,253	15.6	38,807	146,320	26.5	45,834	189,443	24.2
1965	1,016	4,503	22.6	6,594	39,947	16.5	42,425	157,270	27.0	50,342	202,964	24.8
1966	1,173	4,918	23.9	7,581	42,120	18.0	47,328	168,257	28.1	56,470	216,771	26.1
1967	1,352	5,313	25.5	8,685	44,703	19.4	50,048	172,196	29.1	60,335	223,149	27.0
1968	1,544	5,715	27.0	9,838	47,084	20.9	54,198	181,363	29.9	65,898	235,313	28.0
1969	1,794	6,213	28.9	11,279	49,433	22.8	59,396	192,554	30.9	72,482	248,309	29.2
1970	1,992	6,470	30.8	12,590	51,284	24.6	62,755	192,382	32.6	78,021	252,299	30.9
1971	2,257	6,888	32.8	14,003	53,487	26.2	68,185	204,314	33.4	85,237	267,060	31.9
1972	2,521	7,140	35.3	15,730	55,195	28.5	76,604	219,402	34.9	95,002	282,177	33.7
1973	2,763	7,309	37.8	17,678	57,373	30.8	91,606	239,673	38.2	112,061	304,410	36.8
1974	3,221	7,629	42.2	21,172	59,582	35.5	110,441	249,684	44.2	134,244	315,621	42.5
1975	3,844	8,076	47.6	25,264	61,585	41.0	125,247	250,178	50.1	154,453	320,035	48.3
1976	4,388	8,402	52.2	29,627	63,268	46.8	143,058	267,838	53.4	176,932	339,251	52.2
1977	4,896	8,682	56.4	32,965	64,728	50.9	155,721	274,720	56.7	194,691	350,146	55.6
1978	5,290	8,732	60.6	36,009	65,647	54.9	175,545	286,734	61.2	216,785	361,078	60.0
1979	5,849	8,865	66.0	39,728	65,511	60.6	204,083	300,986	67.8	249,461	375,112	66.5
1980	6,590	9,132	72.2	44,204	65,919	67.1	231,780	306,917	75.5	282,619	381,992	74.0
1981	7,497	9,417	79.6	51,231	67,512	75.9	260,636	319,947	81.5	319,537	397,090	80.5
1982	8,561	10,036	85.3	58,216	68,613	84.9	268,407	303,603	88.4	335,534	382,575	87.7
1983	9,371	10,516	89.1	62,516	69,693	89.7	291,448	312,361	93.3	365,582	394,995	92.6
1984	10,205	11,038	92.5	66,008	70,830	93.2	324,945	335,949	96.7	402,021	418,717	96.0
1985	11,016	11,391	96.7	68,994	71,516	96.5	350,721	355,511	98.7	430,776	438,450	98.3
1986	11,783	11,783	100.0	72,653	72,653	100.0	366,594	366,594	100.0	451,839	451,839	100.0
1987	12,541	12,007	104.5	76,977	73,872	104.2	400,650	382,564	104.7	491,878	470,051	104.6
1988	13,587	12,444	109.2	81,978	75,347	108.8	444,538	406,518	109.4	538,116	492,475	109.3
1989	14,620	12,755	114.6	88,347	77,596	113.9	471,768	414,362	113.9	574,534	504,465	113.9
1990	15,985	13,320	120.0	96,992	80,018	121.2	480,527	410,649	117.0	594,356	504,681	117.8
1991	16,962	13,452	126.1	103,003	81,797	125.9	472,279	399,176	118.3	595,156	496,815	119.8
1992	17,725	13,813	128.3	108,738	82,597	131.7	474,318	401,184	118.2	603,741	499,994	120.7

Table 3

Gross Domestic Product at Factor Cost by Sector, 1947 - 1993* - Concluded

Tableau 3

Produit intérieur brut au coût des facteurs par secteur, 1947 - 1993* - fin

Year Année	Personal sector Secteur des particuliers			Government sector Secteur des administrations			Business sector Secteur des entreprises			Total GDP at factor cost PIB total au coût des facteurs		
	Current prices	Constant 1986 prices	Implicit price index	Current prices	Constant 1986 prices	Implicit price index	Current prices	Constant 1986 prices	Implicit price index	Current prices	Constant 1986 prices	Implicit price index
	Prix courants	Prix constants de 1986	Indice implicite de prix	Prix courants	Prix constants de 1986	Indice implicite de prix	Prix courants	Prix constants de 1986	Indice implicite de prix	Prix courants	Prix constants de 1986	Indice implicite de prix
\$000,000		1986 = 100		\$000,000		1986 = 100		\$000,000		1986 = 100		\$000,000
		1986 = 100										1986 = 100
1980 I	6,124	8,708	70.3	41,788	64,712	64.6	223,560	306,984	72.8	270,152	378,532	71.4
II	6,568	9,236	71.1	43,620	66,008	66.1	228,320	303,499	75.2	277,804	377,775	73.5
III	6,748	9,236	73.1	44,856	66,240	67.7	232,872	304,447	76.5	285,208	380,911	74.9
IV	6,920	9,348	74.0	46,552	66,716	69.8	242,368	312,738	77.5	297,312	390,750	76.1
1981 I	7,048	9,256	76.2	47,964	66,768	71.8	252,272	319,215	79.0	308,292	396,419	77.8
II	7,276	9,200	79.1	50,188	67,168	74.7	261,680	324,135	80.7	319,496	400,955	79.7
III	7,896	9,732	81.1	52,992	67,884	78.1	262,536	319,692	82.1	323,080	396,900	81.4
IV	7,768	9,480	81.9	53,780	68,228	78.8	266,056	316,746	84.0	327,280	394,086	83.1
1982 I	8,228	9,880	83.3	55,660	67,916	82.0	266,772	312,195	85.5	329,968	389,107	84.8
II	8,340	9,868	84.5	57,280	68,668	83.4	267,736	304,527	87.9	333,696	383,379	87.0
III	8,616	10,112	85.2	59,128	68,824	85.9	268,196	299,731	89.5	337,244	380,079	88.7
IV	9,060	10,284	88.1	60,796	69,044	88.1	270,924	297,959	90.9	341,228	377,735	90.3
1983 I	8,728	9,860	88.5	60,460	69,496	87.0	279,296	302,482	92.3	350,896	384,466	91.3
II	9,436	10,572	89.3	62,468	69,548	89.8	286,348	310,365	92.3	360,664	393,101	91.8
III	9,580	10,920	87.7	63,124	70,048	90.1	296,344	316,231	93.7	371,220	399,539	92.9
IV	9,740	10,712	90.9	64,012	69,680	91.9	303,804	320,367	94.8	379,548	402,875	94.2
1984 I	10,048	10,940	91.9	64,908	70,468	92.1	313,048	326,096	96.0	389,296	408,868	95.2
II	10,120	10,948	92.4	65,696	70,696	92.9	324,408	335,565	96.7	400,644	417,641	95.9
III	10,260	11,180	91.8	66,404	71,192	93.3	329,416	339,688	97.0	406,104	422,076	96.2
IV	10,392	11,084	93.8	67,024	70,964	94.5	332,908	342,446	97.2	412,040	426,282	96.7
1985 I	10,744	11,224	95.7	67,864	71,212	95.3	339,708	348,668	97.4	418,776	431,564	97.0
II	10,876	11,284	96.4	68,448	71,140	96.2	346,768	351,943	98.5	425,560	433,807	98.1
III	11,092	11,552	96.0	69,264	71,640	96.7	353,180	355,743	99.3	433,980	439,371	98.8
IV	11,352	11,504	98.7	70,400	72,072	97.7	363,228	365,690	99.3	444,788	449,058	99.1
1986 I	11,492	11,544	99.6	71,108	72,280	98.4	361,796	365,904	99.9	445,412	450,740	98.8
II	11,668	11,772	99.1	71,992	72,432	99.4	364,384	365,524	99.7	449,788	451,456	99.6
III	11,928	12,024	99.2	73,404	72,880	100.7	366,168	366,684	99.9	452,192	452,312	100.0
IV	12,044	11,792	102.1	74,108	73,012	101.5	374,028	368,276	101.6	459,964	452,848	101.6
1987 I	12,100	11,744	103.0	74,920	73,312	102.2	385,588	375,656	102.6	473,540	461,608	102.6
II	12,528	12,068	103.8	76,916	73,532	104.6	395,712	378,548	104.5	487,256	466,140	104.5
III	12,668	12,144	104.3	77,472	74,360	104.2	404,696	385,620	105.0	496,160	473,364	104.8
IV	12,868	12,072	106.6	78,600	74,284	105.8	416,604	390,432	106.7	510,556	479,092	106.6
1988 I	13,172	12,248	107.5	80,256	74,800	107.3	428,476	399,184	107.3	521,520	485,856	107.3
II	13,416	12,372	108.4	80,964	75,052	107.9	441,152	407,072	108.4	532,800	491,952	108.3
III	13,732	12,540	109.5	82,544	75,688	109.1	449,536	408,612	110.0	543,900	495,076	109.9
IV	14,028	12,616	111.2	84,148	75,848	110.9	458,988	411,204	111.6	554,244	497,016	111.5
1989 I	14,308	12,736	112.3	85,348	76,836	111.1	467,060	416,772	112.1	563,508	503,444	111.9
II	14,460	12,696	113.9	87,932	77,208	113.9	471,140	414,248	113.7	572,076	502,828	113.8
III	14,660	12,696	115.5	88,888	77,888	114.1	473,536	413,332	114.6	579,164	505,664	114.5
IV	15,052	12,892	116.8	91,220	78,452	116.3	475,336	413,096	115.1	583,388	505,924	115.3
1990 I	15,376	13,032	118.0	93,412	79,312	117.8	479,288	414,200	115.7	589,224	507,492	116.1
II	16,000	13,420	119.2	96,964	79,692	121.7	478,472	412,544	116.0	591,200	505,428	117.0
III	16,132	13,388	120.5	98,220	80,340	122.3	478,072	409,480	116.8	593,300	503,924	117.7
IV	16,432	13,440	122.3	99,372	80,728	123.1	486,276	406,372	119.7	603,700	501,880	120.3
1991 I	16,592	13,252	125.2	101,424	81,408	124.6	468,912	395,996	118.4	589,536	492,804	119.6
II	16,768	13,332	125.8	102,424	82,032	124.9	474,424	400,320	118.5	596,236	497,832	119.8
III	17,108	13,524	126.5	103,028	81,624	126.2	475,152	401,104	118.5	598,788	499,124	120.0
IV	17,380	13,700	126.9	105,136	82,124	128.0	470,628	399,284	117.9	596,064	497,500	119.8
1992 I	17,540	13,784	127.3	106,772	82,400	129.6	473,240	399,740	118.4	600,728	498,512	120.5
II	17,724	13,852	128.0	107,940	82,444	130.9	473,668	401,748	117.9	601,868	500,104	120.4
III	17,800	13,828	128.7	109,772	82,792	132.6	472,588	400,436	118.0	603,004	499,360	120.8
IV	17,836	13,788	129.4	110,468	82,752	133.5	477,776	402,812	118.6	609,364	502,000	121.4
1993 I	17,964	13,836	129.8	110,464	82,728	133.5	483,596	408,320	118.4	614,276	506,704	121.2
II	17,956	13,788	130.2	110,704	82,472	134.2	490,940	412,932	118.9	623,096	512,008	121.7
III	18,076	13,824	130.8	111,120	82,332	135.0	492,024	416,328	118.2	624,948	515,492	121.2

* Estimates of GDP at factor cost by sector will not add to the total GDP at factor cost. The difference between the sum of the sectors and the total is equal to the statistical discrepancy, which is included in the total, but not allocated by sector.

* Les estimations du PIB au coût des facteurs par secteur ne s'additionnent pas au PIB total au coût des facteurs. La différence entre la somme des secteurs et le total est la divergence statistique qui est incluse dans le total mais n'est pas ventilée par secteur.

Recent feature articles

Études spéciales récemment parues

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

February 1990:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

March 1991: "Tracking Down Discretionary Income".

April 1991: "Industry Output in Recessions".

May 1991: "Government Subsidies to Industry".

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

Février 1990:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Mars 1991: "Détermination du revenu discrétionnaire".

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

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

June 1991:

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

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

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

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

October 1991: "The Regulated Consumer Price Index".

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

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

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

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

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

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

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

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

July 1992: "An Overview of Labour Turnover".

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

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

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

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

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

Juin 1991:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

May 1993:

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

June 1993: "Investment Income of Canadians".

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

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

October 1993: "The New Face of Automobile Transplants in Canada".

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

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

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

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

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

Mai 1993:

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

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

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

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

Octobre 1993: "Les sociétés transplantées au Canada dans le secteur de l'automobile: nouveau portrait".

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

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



1010159728

I·N·F·O·M·A·T

Don't start your week without it

Get a jump on your work week by making sure you have the most current economic and social information in Canada. Travelling by first class mail or courier, Statistics Canada's digest, Infomat, arrives at the beginning of each week to help you monitor key economic indicators and keep up with the most current data releases from Canada's national statistical agency.

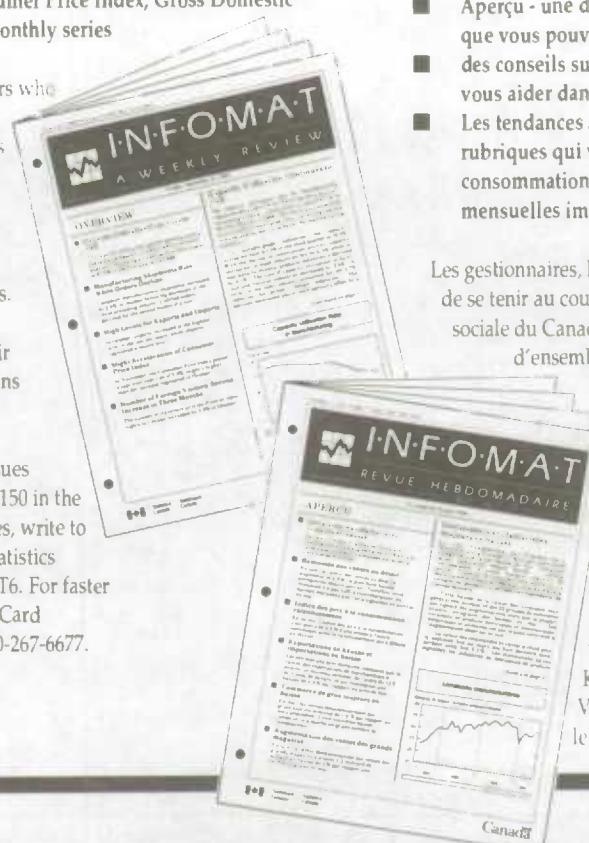
In eight fact-filled pages, Infomat highlights the findings of Statistics Canada surveys and brings them to your desk each week, often long before detailed reports are published. Throughout the year you'll get the first results of over 100 ongoing surveys and many special surveys—from manufacturing shipments to the health of Canadians or post graduate employment to part-time workers.

Each week, Infomat presents you with,

- concise summaries of fresh facts from over 100 ongoing surveys
- charts and graphs that let you instantly scan the trends
- Overview - an outline of the subjects covered in each issue that you can scan in 30 seconds
- guidance on how to obtain special reports to assist you in your more detailed research.
- Current Trends and Latest Monthly Statistics sections that bring you up to date on the Consumer Price Index, Gross Domestic Product and 21 other key monthly series

Managers, analysts and researchers who are responsible for keeping up to date on changes in Canada's economic and social climate can count on Infomat — as a quick overview of the latest trends and as a weekly reminder of key indicators and data releases. Many subscribers use Infomat's highlights to add authority to their industry analyses, investment plans or corporate reports.

To order Infomat (11-002E), 50 issues annually for \$125 in Canada, US\$150 in the U.S. and US\$175 in other countries, write to Publications Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, Canada, K1A 0T6. For faster service, use your VISA or MasterCard and call toll-free in Canada, 1-800-267-6677.



A·T

votre première lecture de la semaine

Commentez votre semaine de travail en vous assurant que vous avez sous la main les dernières informations économiques et sociales au Canada. Voyageant en courrier de première classe ou par messagerie, Infomat, le condensé de Statistique Canada, arrive au début de chaque semaine pour vous aider à suivre les principaux indicateurs économiques et vous tenir au courant des dernières données publiées par l'organisme national d'enquêtes du pays.

En huit pages remplies de données, Infomat présente les faits saillants des enquêtes de Statistique Canada et les dépose sur votre bureau chaque semaine, bien avant que des rapports détaillés ne soient publiés. Tout au long de l'année, vous avez les premiers résultats de plus de 100 enquêtes permanentes et de nombreuses enquêtes spécialisées, qui vont des expéditions des fabricants à la santé des Canadiens ou de l'emploi des diplômés universitaires aux travailleurs à temps partiel.

Chaque semaine, Infomat vous offre :

- des résumés de faits tout récents provenant de plus de 100 enquêtes différentes
- des diagrammes et des graphiques qui vous donnent immédiatement les tendances
- Aperçu - une description des sujets traités dans chaque numéro, que vous pouvez parcourir en 30 secondes
- des conseils sur la façon d'obtenir des rapports spéciaux pour vous aider dans vos recherches plus poussées
- Les tendances actuelles et Dernières statistiques mensuelles, rubriques qui vous tiennent à jour sur l'indice des prix à la consommation, le produit intérieur brut et 21 autres séries mensuelles importantes.

Les gestionnaires, les analystes et les chercheurs qui ont la responsabilité de se tenir au courant de l'évolution de la conjoncture économique et sociale du Canada peuvent compter sur Infomat pour avoir une vue d'ensemble des dernières tendances et disposer ainsi d'un aide-

mémoire hebdomadaire des principaux indicateurs et données publiées. Plusieurs abonnés utilisent les faits saillants d'Infomat pour relever l'autorité de leurs analyses industrielles, projets d'investissements ou rapports financiers.

Pour commander Infomat (11-002F), 50 numéros par an pour 125 \$ au Canada, 150 \$ US aux États-Unis et 175 \$ US dans les autres pays, écrivez à Publications, vente et service, Statistique Canada, Ottawa, Canada K1A 0T6. Pour un service plus rapide, utilisez votre carte VISA ou MasterCard et composez sans frais au Canada le 1-800-267-6677.

THE 1994 CANADA YEAR BOOK

Your indispensable and comprehensive reference source on Canada

For essential information on Canada, turn to the *Canada Year Book*. An invaluable resource, the 1994 edition is beautifully designed in an inviting and easy-to-read format.

The 1994 *Canada Year Book* examines recent events, changes and trends in great detail. Organized carefully into 22 chapters, it answers questions on virtually every topic from geography through health to banking.

This edition features:

- Over 700 crisply written pages packed with eye-opening information on life in Canada — from social, economic, cultural and demographic perspectives
- 250 concise tables plus 63 charts and graphs that put statistical information into focus
- Stunning photographs capturing distinctively Canadian scenes by some of this country's finest photographers
- Fascinating short feature articles covering everything from archaeology to white collar trends

Trusted for over 125 years by students, teachers, researchers, librarians and business people, the *Canada Year Book* is the reference source to consult first on all aspects of Canada.

An enduring addition to any home or office library!



L'ANNUAIRE DU CANADA 1994

Un ouvrage complet et indispensable sur le Canada

Pour obtenir des renseignements essentiels sur le Canada, consultez l'*Annuaire du Canada*. Inestimable source d'information, l'édition de 1994 est un ouvrage d'une présentation très soignée, attrayant et facile à lire.

L'*Annuaire du Canada* 1994 étudie en profondeur les événements, les tendances et les changements récents. Divisé en 22 chapitres, il répond à vos questions sur presque tous les sujets, depuis la géographie jusqu'à la santé et la banque.

Voici ce que vous trouverez dans l'édition de 1994 :

- Plus de 700 pages écrites dans un style vif et pleines de renseignements intéressants sur les dimensions sociales, économiques, culturelles et démographiques de la vie canadienne
- 250 tableaux concis et 63 graphiques et diagrammes qui permettent de mettre en perspective l'information statistique
- Remarquables photographies de paysages typiquement canadiens par certains des photographes canadiens les plus illustres
- Courts articles fascinants sur des sujets divers, depuis l'archéologie jusqu'à l'évolution de la situation des cols blancs

Ouvrage de référence de prédilection des étudiants, des enseignants, des chercheurs, des bibliothécaires et des gens d'affaires, et ce depuis plus de 125 ans, l'*Annuaire du Canada* est celui qu'il faut consulter en premier pour en savoir plus long sur tous les aspects du Canada.

Un volume que vous voudrez conserver longtemps dans votre bibliothèque ou au bureau!

COMMANDEZ DÈS AUJOURD'HUI VOTRE EXEMPLAIRE DE L'ANNUAIRE DU CANADA

Vous pouvez vous procurer la version française ou anglaise de l'*Annuaire du Canada* 1994 (no 11-402F au catalogue) au coût de 59,95 \$ (supplément de 5,05 \$ pour les frais d'expédition et de manutention) au Canada, 72 \$ US aux États-Unis et 84 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le centre de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste qui figure dans la présente publication).

Si vous le préférez, télécopiez votre commande en signalant le 1-613-951-1584 ou téléphonez sans frais au 1-800-267-6677 et portez les frais à votre compte VISA ou MasterCard.

ORDER YOUR COPY OF CANADA YEAR BOOK TODAY.

Available in separate English and French editions, the 1994 *Canada Year Book* (Catalogue No. 11-402E) is \$59.95 plus \$5.05 shipping and handling in Canada, US \$72 in the United States, and US \$84 in other countries.

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

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

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

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

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

A single source

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

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

Why purchase CEO?

As a subscriber, you'll be directly connected to Statistics Canada's economic analysts. Names and phone numbers of the experts who can help solve your particular research problem or find specialized data are listed with articles and features.

You'll also receive a complimentary copy of CEO's annual **Historical Statistical Supplement**. Sixty years of historical perspectives right at your fingertips – at no additional cost.

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

The *Canadian Economic Observer* (catalogue number 10-230) is \$220 annually in Canada, US\$260 in the United States and US\$310 in other countries.

To order, write: Statistics Canada
Marketing Division
Sales and Service
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

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

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

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

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

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

Une seule source

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

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

Pourquoi acheter l'OEC?

En tant qu'abonné à l'OEC, vous êtes directement relié aux analystes économiques de Statistique Canada. Le nom et le numéro de téléphone des experts qui peuvent vous aider à résoudre vos problèmes particuliers de recherche ou trouver des données spécialisées sont cités dans les articles et les rubriques de l'OEC.

Vous recevez également un exemplaire gratuit du **Supplément statistique historique** annuel. Vous aurez ainsi devant vous soixante années de données rétrospectives et ce, à titre gracieux.

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

Le prix de l'abonnement annuel à *L'Observateur économique canadien* (n° 10-230 au catalogue) est de 220 \$ au Canada, de 260 \$ US aux États-Unis et de 310 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada
Division du marketing
Vente et service
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication.

Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télecopieur au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.