



Catalogue 63-016 Quarterly

# Services Indicators

- ▶ Communications
- ▶ Finance, Insurance and Real Estate
- ▶ Business Services

2<sup>nd</sup> Quarter 1995

Catalogue 63-016 trimestriel

# Indicateurs des services

- ▶ Communications
- ▶ Finances, assurances et services immobiliers
- ▶ Services aux entreprises

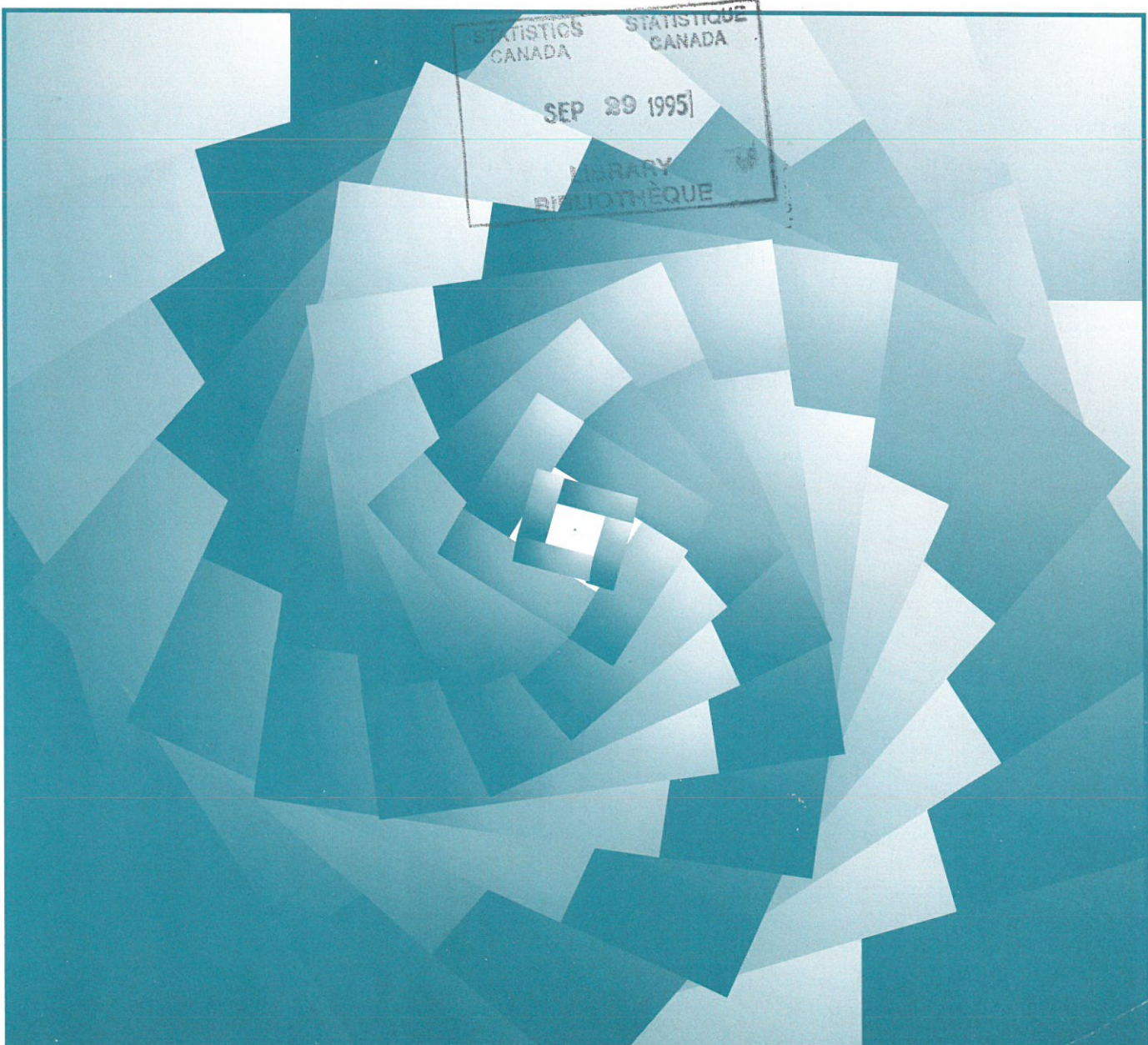
2<sup>e</sup> trimestre 1995

## *Feature article*

- ▶ Television: Glorious Past, Uncertain Future

## *Étude spéciale*

- ▶ La télévision : Un passé glorieux, un avenir incertain





## Data in Many Forms . . .

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

## How to Obtain More Information

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

Services, Indicators and Analysis,  
Services, Science and Technology Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3177)  
or to the Statistics Canada reference centre in:

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

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

Newfoundland, Labrador Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Southern Alberta	1-800-882-5616
Alberta and Northwest Territories	1-800-563-7828
British Columbia and Yukon	1-800-663-1551

Telecommunications Device for the Hearing Impaired	1-800-363-7629
Toll Free Order Only Line (Canada and the United States)	1-800-267-6677

## How to Order Publications

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

1(613)951-7277  
Facsimile Number 1(613)951-1584  
Toronto Credit Card Only (973-8018)

## Standards of Service to the Public

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

## Des données sous plusieurs formes . . .

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

## Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doit être adressée à la:

Indicateurs des services et analyse,  
Division des services, des sciences et de la technologie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3177) 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
Sud de l'Alberta	1-800-882-5616
Alberta et Territoires du Nord-Ouest Colombie-Britannique et Yukon	1-800-563-7828 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  
Toronto Carte de crédit seulement (973-8018)

## Normes de service au public

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





Catalogue 63-016 Quarterly

# Services Indicators

- ▶ Communications
- ▶ Finance, Insurance and Real Estate
- ▶ Business Services

2<sup>nd</sup> Quarter 1995

Catalogue 63-016 trimestriel

# Indicateurs des services

- ▶ Communications
- ▶ Finances, assurances et services immobiliers
- ▶ Services aux entreprises

2<sup>e</sup> trimestre 1995

## Feature article

- ▶ Television : Glorious Past, Uncertain Future

## Étude spéciale

- ▶ La télévision : Un passé glorieux, un avenir incertain

Published by the authority of the Minister responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1995

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.

September 1995

Canada: \$34.00 per issue,  
\$112.00 annually  
United States: US\$41.00 per issue,  
US\$135.00 annually  
Other Countries: US\$48.00 per issue,  
US\$157.00 annually

Catalogue 63-016, Vol. 2, No. 1

ISSN 1195-5961

Ottawa

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1995

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.

Septembre 1995

Canada: 34 \$ l'exemplaire,  
112 \$ par année  
États-Unis: 41 \$ US l'exemplaire,  
135 \$ US par année  
Autres pays: 48 \$ US l'exemplaire,  
157 \$ US par année

N° 63-016, Vol. 2, n° 1

ISSN 1195-5961

Ottawa



## Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

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

This publication was prepared in the Services, Science and Technology Division under the direction of:

- **F.D. Gault**, Director
- **G. Sciadas**, Chief, Special Projects

Analysis  
**D. Sussman**

Production  
**A. Gagnon**

## Signes conventionnels

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

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

Cette publication a été rédigée dans la division des services, des sciences et de la technologie sous la direction de:

- **F.D. Gault**, directeur
- **G. Sciadas**, chef, Projets spéciaux

Analyse  
**D. Sussman**

Production  
**A. Gagnon**

---

### Note of Appreciation

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

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




---

### Note de reconnaissance

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

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





# Preface

## Data on Key Service Industries

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

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

## This publication: Data and Analysis

The publication is organized around two parts: a core part with quarterly indicators for variables of interest for the three industrial groupings; and an analytical article directly relevant to the core material. The core material includes financial, employment, salary and GDP by industry data that facilitate the analysis of change in industrial performance. It also includes a services overview section.

# Préface

## Données sur les principales branches de services

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

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

## Dans cette publication : Description des données et analyse

La présente publication se divise en deux parties: la partie principale comprennent les indicateurs trimestriels des variables intéressantes pour les trois secteurs d'activité, et un article de fond se rapportant directement aux données publiées dans la partie principale. Les données de la partie principale comprennent les données financières, de l'emploi, de la rémunération et du PIB par branche d'activité qui facilitent l'analyse de la variation de la performance industrielle. Elle contient également une section consacrée à une vue d'ensemble du secteur des services.



## Data Sources

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

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

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

Seasonally adjusted data are indicated by (s.a.).

## Data Revisions

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

## Sources des données

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

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

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

Les données désaisonnalisées sont désignées par (DÉS).

## Révision des données

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



quarters. NAED and BOP data are revised every quarter back to the first quarter of the calendar year and once a year for several quarters.\*

### What's new

Many of the data in this publication are published for the first time at this level of industrial detail and the presentation of data from a variety of sources, at the industry level, is also new. The objective is to bring together data from various sources to provide a clear and current economic picture of these industries.

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

### Reader Participation

This publication provides a balanced information package. However, it cannot present all of the available data. Readers are encouraged to suggest additions or changes to the material presented. More specific and immediate data needs can be satisfied on an individual basis. In both cases readers are invited to contact George Sciadas (Telephone 613-951-3177 or FAX 613-951-9920).

l'EERH et de la DMAI sont révisées tous les ans pour plusieurs trimestres. Enfin, les données de la DCNE et de la BDP sont révisées tous les trimestres rétrospectivement jusqu'au premier trimestre de l'année civile, et une fois par an pour plusieurs trimestres.\*

### Quoi de neuf?

De nombreuses données sont publiées ici pour la première fois à un niveau de désagrégation aussi poussé pour ce secteur. C'est également la première fois que les données provenant de diverses sources sont publiées au niveau de la branche d'activité. On vise ainsi à regrouper des données provenant de diverses sources pour broser un tableau clair et actuel de la situation économique des branches d'activité étudiées.

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

### Participation des lecteurs

Cette publication contient un ensemble d'informations bien équilibré. Cependant, elle ne peut présenter toutes les données existantes. Les lecteurs sont invités à proposer des ajouts ou des changements aux données présentées. On peut répondre individuellement aux lecteurs qui ont des besoins plus précis et immédiats en matière de données. Dans les deux cas, les lecteurs sont priés de communiquer avec George Sciadas (téléphone: 613-951-3177 ou télécopieur: 613-951-9920).

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

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





# Custom Tabulations

# Totalisations spéciales

Available  
upon request

Disponibles  
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

**(613) 951-3177**



F A X / T É L É C O P I E U R

**(613) 951-9920**



**Table of Contents****Table des matières**

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
<b>Preface</b>	3	<b>Préface</b>	3
<b>Services Overview</b>	11	<b>Aperçu général des services</b>	11
<b>A. Communications</b>	17	<b>A. Communications</b>	17
Highlights	18	Fait saillants	18
Financial Statistics	20	Statistiques financières	20
Employment	26	Emploi	26
Salaries	28	Salaires	28
GDP	30	PIB	30
<b>B. Finance, Insurance and Real Estate</b>	33	<b>B. Finances, assurances et services immobiliers</b>	33
Highlights	34	Fait saillants	34
Financial Statistics	36	Statistiques financières	36
Employment	48	Emploi	48
Salaries	50	Salaires	50
GDP	52	PIB	52
<b>C. Business Services</b>	55	<b>C. Services aux entreprises</b>	55
Highlights	56	Fait saillants	56
Financial Statistics	58	Statistiques financières	58
Employment	66	Emploi	66
Salaries	68	Salaires	68
GDP	70	PIB	70
<b>Feature Article:</b>		<b>Étude spéciale:</b>	
<b>Television: Glorious Past, Uncertain Future</b>	73	<b>La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain</b>	73
<b>Definitions and Concepts</b>	94	<b>Définitions et concepts</b>	94





# Analytical Studies

# Série d'études analytiques

Available  
upon request

Disponibles  
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

**(613) 951-3177**



F A X / T É L É C O P I E U R

**(613) 951-9920**



## Feature Articles

- **Business Services - Part 1: Evolution**  
(2<sup>nd</sup> Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**  
(3<sup>rd</sup> Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**  
(4<sup>th</sup> Quarter 1994)
- **The Demand for Telecommunications Services**  
(1<sup>st</sup> Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**  
(2<sup>nd</sup> Quarter 1995)

## Études spéciales

- **Services aux entreprises - Partie 1: Évolution**  
(2<sup>e</sup> trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2: L'aspect humain**  
(3<sup>e</sup> trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**  
(4<sup>e</sup> trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**  
(1<sup>er</sup> trimestre 1995)
- **La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain**  
(2<sup>e</sup> trimestre 1995)

This is a new publication. We welcome your comments and suggestions. We also welcome your requests for data and analytical studies. We shall do our best to meet your needs.

You can contact us at:

Statistics Canada  
Services, Science and Technology  
Division  
Jean Talon Building  
10th Floor, Section D2  
Tunney's Pasture  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6

Tel: (613) 951-3177  
FAX: (613) 951-9920

Ceci est une nouvelle publication. Nous vous invitons à nous faire parvenir vos commentaires et vos suggestions. Il nous ferait plaisir de recevoir vos demandes pour des données statistiques et des études analytiques. Nous ferons de notre mieux pour répondre à vos besoins.

Vous pouvez communiquer avec nous à:

Statistique Canada  
Division des services, des sciences  
et de la technologie  
Immeuble Jean Talon  
10<sup>e</sup> étage, section D-2  
Parc Tunney  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6

Tél: (613) 951-3177  
Télécopieur: (613) 951-9920



## Note to Users

Please note that as part of the annual revision policy described in the Data Revisions section of the preface to this publication, this quarter incorporates revised GDP for all previous quarters.

## Avis aux utilisateurs

Veillez noter que, conformément à la politique de révision annuelle décrite dans la Section de la révision des données de la préface de la présente publication, le présent trimestre comprend les données révisées sur le PIB pour tous les trimestres précédents.

## Services Overview

## Aperçu général des services

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

### Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Transportation and Storage (45, 46, 47)

Communications (48)

Wholesale Trade (50-59)

Retail Trade (60-69)

Finance, Insurance and Real Estate (70-76)

Business Services (77)

Government Services (81-84)

Educational Services (85)

Health and Social Services (86)

Accommodation, Food and Beverage Services (91, 92)

Other Services (96-99)

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

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

### Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Transport et entreposage (45, 46, 47)

Communications (48)

Commerce de gros (50-59)

Commerce de détail (60-69)

Finances, assurances et affaires immobilières (70-76)

Services aux entreprises (77)

Services gouvernementaux (81-84)

Enseignement (85)

Soins de santé et services sociaux (86)

Hébergement et restauration (91, 92)

Autres services (96-99)

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



## Services Overview

### Highlights - 2<sup>nd</sup> Quarter 1995

- Services employment, consumer spending, prices and GDP all increased, while imports and exports decreased.
- Services sector employment increased, although at a lower rate than last quarter. The increase was due to the creation of full-time jobs.
- Services GDP increased marginally this quarter, as the economy as a whole failed to recover from the slowdown of the first quarter of 1995.
- Services exports decreased for the first time in two years as receipts from travel, freight and shipping and business services all declined.
- The CPI for services grew at the same rate as the CPI for goods.

#### Key Services Indicators

(change from last quarter)

Employment*	↑ 1.1%
GDP	↑ 0.2%
Consumer spending	↑ 1.2%
Prices	↑ 0.7%
Exports	↓ 2.1%
Imports	↓ 0.7%

\* From same quarter last year.

## Aperçu général des services

### Faits saillants - 2<sup>e</sup> trimestre 1995

- Dans le secteur des services, l'emploi, les dépenses des consommateurs, les prix, et le PIB sont tous à la hausse. Par contre, les importations et les exportations ont baissé.
- Dans le secteur des services, l'emploi augmente, mais à un rythme plus lent que pendant le trimestre précédent. Cette croissance est due à la création d'emplois à plein temps.
- Le PIB des services croît légèrement ce trimestre, tandis que l'ensemble de l'économie ne réussit pas à se remettre de son ralentissement du premier trimestre de 1995.
- Les exportations de services baissent pour la première fois en deux ans, à la suite d'un déclin des recettes de services de voyages, de transport et d'expédition et de services aux entreprises.
- L'IPC pour les services augmente au même rythme que l'IPC pour les biens.

#### Indicateurs clés des services

(variation par rapport au trimestre précédent)

Emploi*	↑ 1.1 %
PIB	↑ 0.2 %
Dépenses des consommateurs	↑ 1.2 %
Prix	↑ 0.7 %
Exportations	↓ 2.1 %
Importations	↓ 0.7 %

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

**Services Overview**

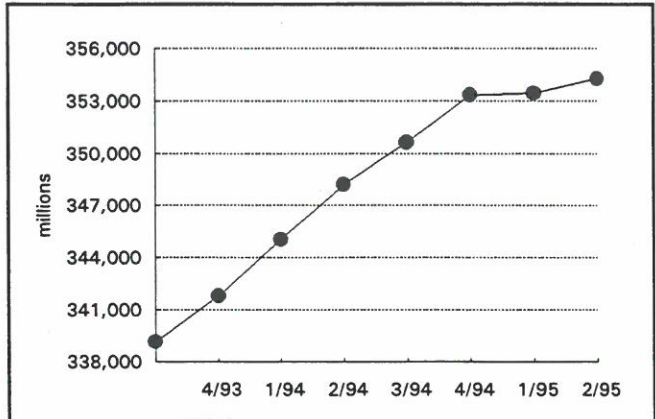
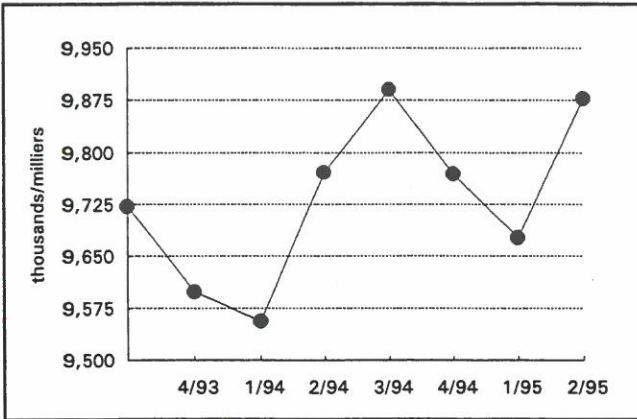
**Aperçu général des services**

**Chart 1. Employment**

**Chart 2. GDP**

**Graphique 1. Emploi**

**Graphique 2. PIB**

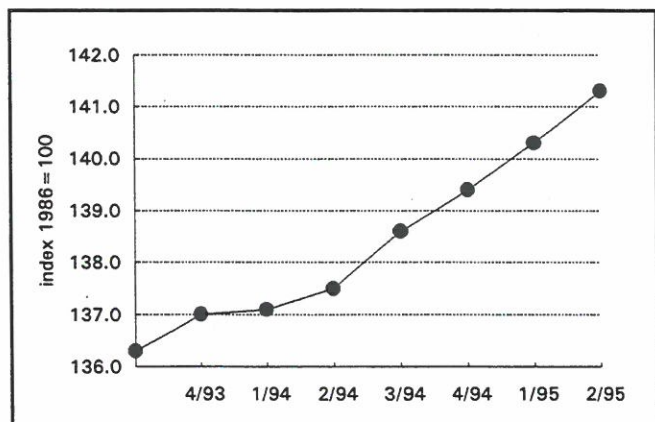
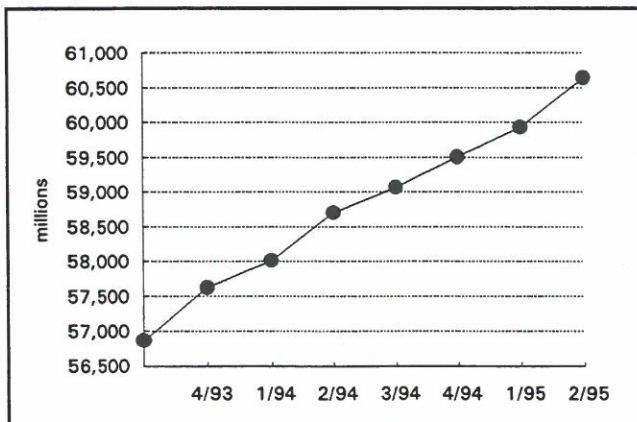


**Chart 3. Consumer spending**

**Chart 4. Prices**

**Graphique 3. Dépenses de consommation**

**Graphique 4. Prix**

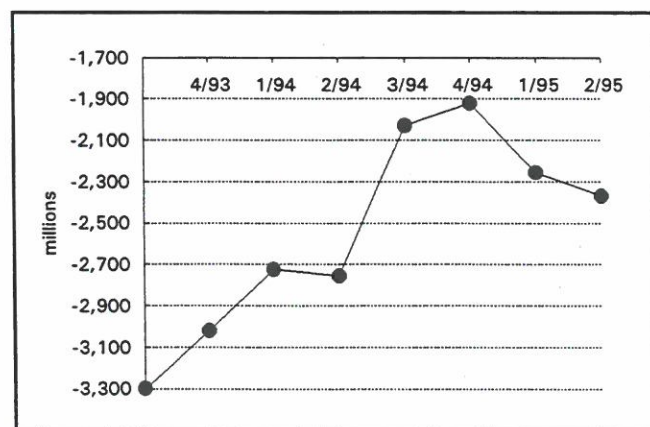
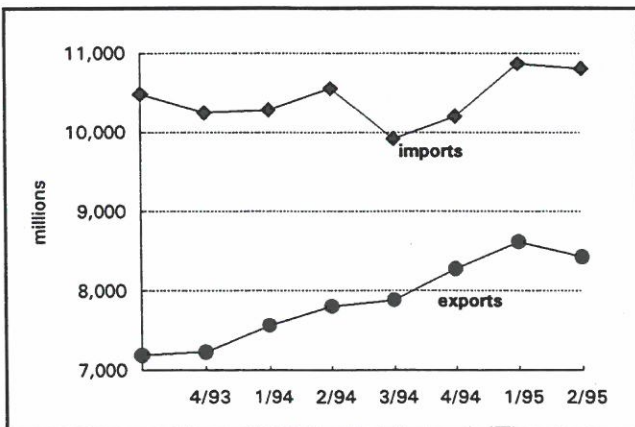


**Chart 5. Services exports and imports**

**Chart 6. Services trade balance**

**Graphique 5. Importations et exportations des services**

**Graphique 6. Solde du commerce international des services**





## Services Overview

The services industries enjoyed another quarter of healthy employment growth, as compared to the same quarter last year. Although the rate at which employment grew continued to decelerate, it was accounted for by the creation of full-time jobs since part-time employment declined. Self employment growth also showed signs of faltering. Employment growth in the service industries followed from job creation in telecommunication carriers, banks and other deposit-accepting institutions as well as in computer and related services. Employment growth in the goods-producing industries was higher than that of services.

Services GDP increased marginally this quarter, as the economy as a whole failed to recover from the slowdown of the first quarter of 1995. Output growth in communications and business services was dampened by output losses in wholesale and retail trade. On the goods-producing side, output decreased considerably in construction and manufacturing.

Spending on services, particularly on financial, accommodation and transportation services increased this quarter. By contrast, higher interest rates and lower real disposable income led to decreased consumer spending on durable goods.

The CPI for services grew at the same rate as the CPI for goods this quarter. Higher mortgage interest costs provided the greatest upward pressure on the services index. Higher rates for travel tours, hotels and motels, cable television and automobile insurance premiums also contributed to the rise.

Services exports decreased for the first time in two years. Receipts from travel, freight and shipping and business services all declined. Imports decreased as well, but to a lesser extent. As a result, the services trade balance deteriorated. Merchandise exports and imports also declined after reaching record levels last quarter. However, the merchandise trade surplus remained high by historical standards.

## Aperçu général des services

L'emploi dans la branche des services continue à afficher une forte croissance au cours du trimestre, comparativement au trimestre correspondant de l'année précédente. Bien que le taux de croissance de l'emploi ait continué à baisser, cette croissance est due à la création d'emplois à plein temps, au dépens de l'emploi à temps partiel. La croissance du travail autonome commence également à s'essouffler. La croissance de l'emploi dans l'industrie des services est attribuable à la création d'emplois dans la transmission de télécommunications, les banques et les autres intermédiaires financiers de dépôts, ainsi que dans les services informatiques et services connexes. La croissance de l'emploi est plus forte dans les industries qui produisent des biens que dans celles qui produisent des services.

Le PIB des services augmente marginalement ce trimestre, car l'ensemble de l'économie n'arrive pas à se remettre du ralentissement du premier trimestre de 1995. L'activité des communications et des services aux entreprises connaît une certaine croissance, alors que celle du commerce de gros et du commerce de détail subit des pertes. L'activité des industries productrices de biens décroît considérablement en construction et en fabrication.

Ce trimestre, les dépenses de services, en particulier financiers, d'hébergement et de transports augmentent. Par contre, une hausse des taux d'intérêt et une baisse du revenu disponible occasionnent une diminution des dépenses de consommation en biens durables.

L'IPC des services augmente au même rythme que celui des biens. La hausse des coûts de taux d'intérêt exerce la plus forte pression à la hausse sur l'indice des services. Des coûts plus élevés d'excursions de voyage, d'hôtels et de motels, de télédistribution et de primes d'assurance automobile contribuent également à cette hausse.

Les exportations de services diminuent pour la première fois en deux ans. Les recettes en provenance des voyages, du transport des marchandises et de l'expédition et des services aux entreprises subissent toutes une baisse. Les importations diminuent également, mais à un degré moindre. Aussi, la balance du commerce des services se détériore. Les exportations et les importations de marchandises diminuent également après avoir atteint des niveaux records au cours du trimestre précédent. Cependant, l'excédent du commerce de marchandises demeure à un niveau historiquement élevé.

**Services Overview**

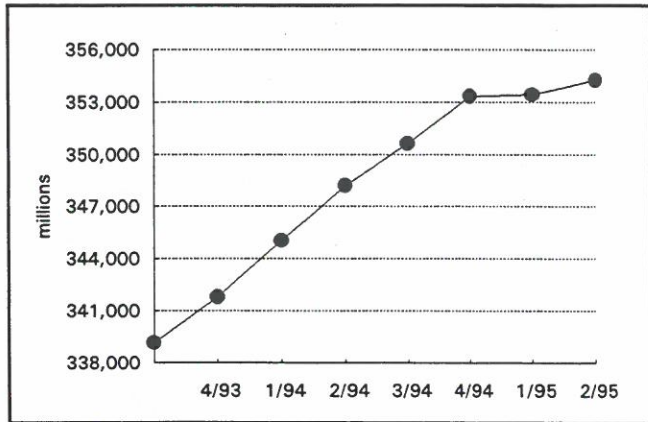
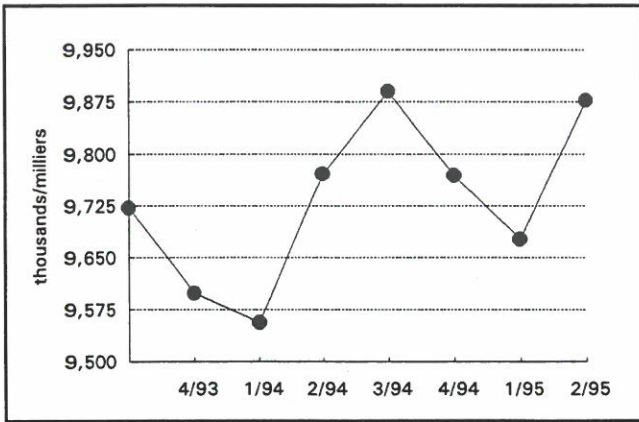
**Aperçu général des services**

**Chart 1. Employment**

**Chart 2. GDP**

**Graphique 1. Emploi**

**Graphique 2. PIB**

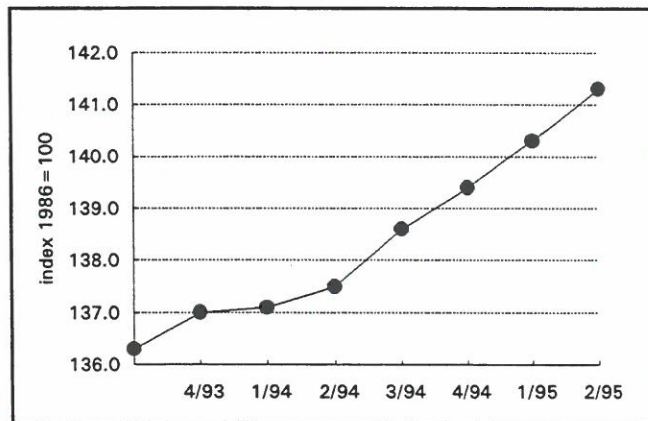
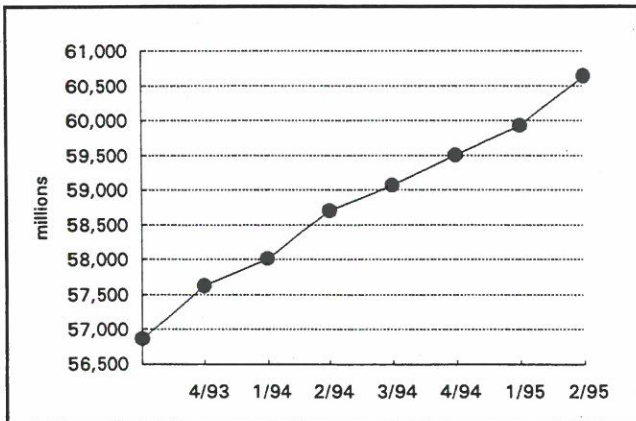


**Chart 3. Consumer spending**

**Chart 4. Prices**

**Graphique 3. Dépenses de consommation**

**Graphique 4. Prix**

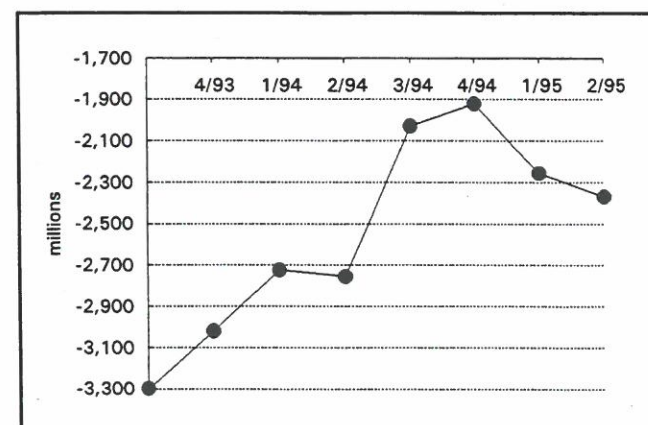
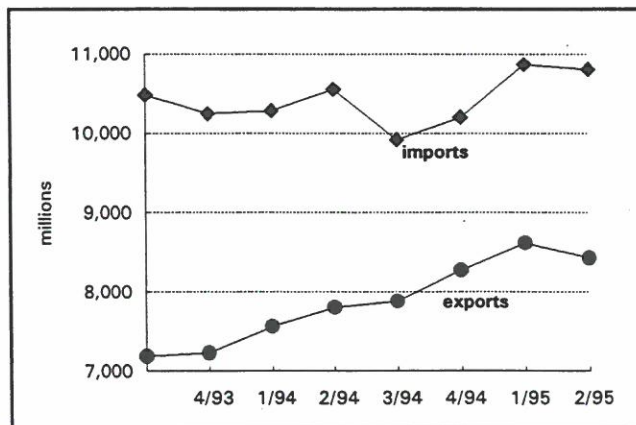


**Chart 5. Services exports and imports**

**Chart 6. Services trade balance**

**Graphique 5. Importations et exportations des services**

**Graphique 6. Solde du commerce international des services**







# Analytical Studies

# Série d'études analytiques

Available  
upon request

Disponibles  
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

**(613) 951-3177**



F A X / T É L É C O P I E U R

**(613) 951-9920**



Statistics  
Canada

Statistique  
Canada

Canada

---

## A. Communications

---



---

## A. Communications

---

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

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

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

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

Telecommunication Broadcasting (57)

Diffusion des télécommunications (57)

Telecommunication Carriers (58)

Transmission des télécommunications (58)

Postal and Courier Services (56)

Services postaux et services des messagers (56)

### **Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)**

### **Classification type des industries pour établissements (CTI-E)**

Telecommunication Broadcasting (481)

Diffusion des télécommunications (481)

Telecommunication Carriers and Other  
Telecommunication Industries (482, 483)

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

Postal and Courier Service Industries (484)

Services postaux et services des messagers (484)



## Communications

### Highlights - 2<sup>nd</sup> Quarter 1995

- All three industries enjoyed increased profitability this quarter, posting higher operating profits and improved profit margins.
- The worsening of the balance sheet for the group as a whole followed from liabilities growing faster than assets in both the broadcasting and the telecommunication carriers industries.
- Employment reached a new high this quarter, reflecting the outstanding employment growth achieved by telecommunication carriers.
- Salaries in the communications group remained stable, as increases in broadcasting were offset by salary reductions in telecommunication carriers and postal and courier services.
- The remarkable growth in output achieved by telecommunication carriers was mainly responsible for the increase in output displayed by the group as a whole.

**Key Indicators**  
(change from last quarter)

Operating revenues	↑ 6.0%
Operating expenses	↑ 2.9%
Profit margin*	18.15%
Assets	↑ 0.9%
Liabilities	↑ 1.2%
Employment**	↑ 5.4%
Salaries	↑ 0.1%
GDP	↑ 1.4%

\* This quarter's rate.  
\*\* From same quarter last year.

## Communications

### Faits saillants - 2<sup>e</sup> trimestre 1995

- Ce trimestre, les trois branches des communications bénéficient d'une hausse de rentabilité. Elles signalent un accroissement de leurs bénéfices d'exploitation et une amélioration de leurs marges bénéficiaires.
- La détérioration du bilan dans l'ensemble de ce secteur est attribuable à une augmentation plus rapide du passif que de l'actif dans les branches de la radiodiffusion et de la transmission des télécommunications.
- L'emploi atteint, ce trimestre, un nouveau record, à la suite de sa croissance remarquable dans la branche de la transmission des télécommunications.
- La rémunération dans le secteur des communications demeure stable, car des augmentations de salaire en radiodiffusion sont compensées par des réductions dans les branches de la transmission des télécommunications et des services postaux et services des messagers.
- L'augmentation de la production dans l'ensemble du secteur est principalement due à la croissance remarquable de la production dans la branche de la transmission des télécommunications.

**Indicateurs clés**  
(variation par rapport au trimestre précédent)

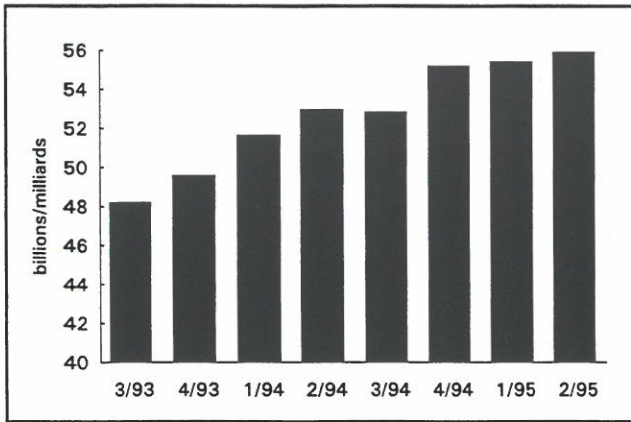
Recettes d'exploitation	↑ 6.0 %
Dépenses d'exploitation	↑ 2.9 %
Marge bénéficiaire*	18.15 %
Actif	↑ 0.9 %
Passif	↑ 1.2 %
Emploi**	↑ 5.4 %
Rémunération	↑ 0.1 %
PIB	↑ 1.4 %

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

**Communications**

**Chart A1. Assets**

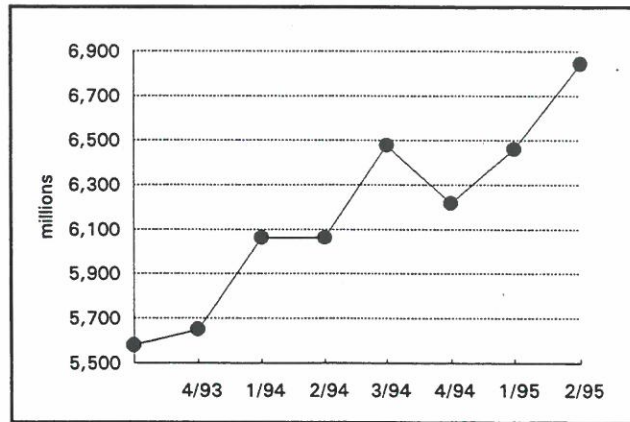
**Graphique A1. Actif**



**Communications**

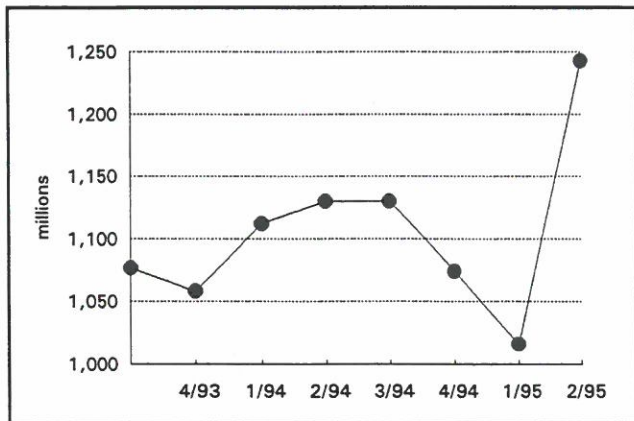
**Chart A2. Operating revenues**

**Graphique A2. Revenu d'exploitation**



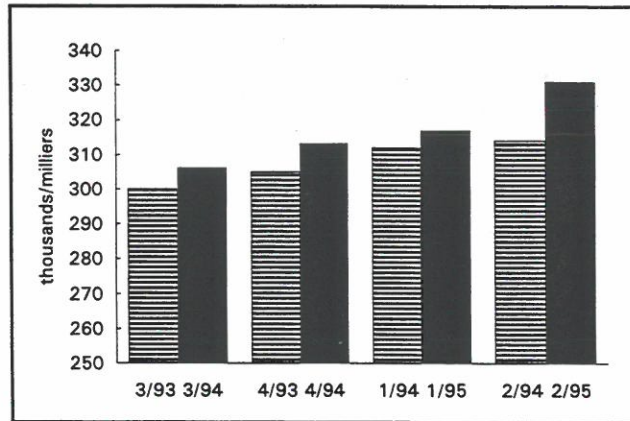
**Chart A3. Operating profits**

**Graphique A3. Bénéfice d'exploitation**



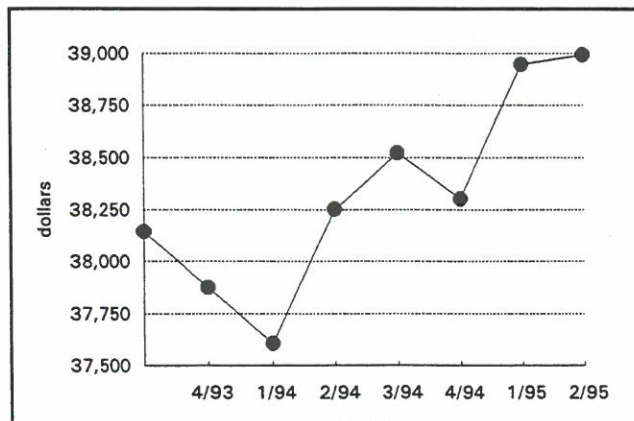
**Chart A4. Employment**

**Graphique A4. Emploi**



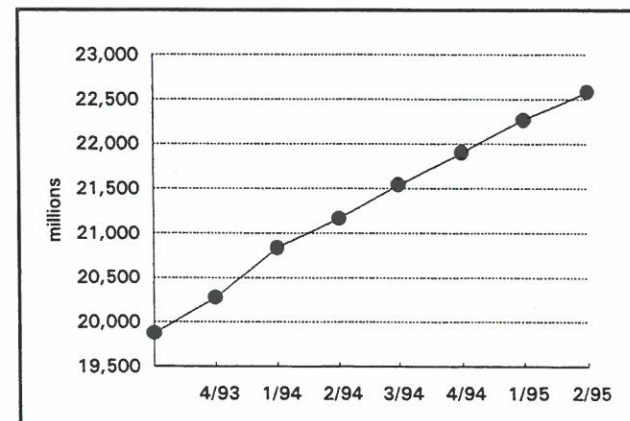
**Chart A5. Salaries**

**Graphique A5. Salaires**



**Chart A6. GDP**

**Graphique A6. PIB**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



## Communications, financial statistics

While the economy-wide operating revenues declined in the second quarter of 1995, the communications group profited from another quarter of increasing operating revenues. Operating expenses rose as well, but to a much lesser degree, resulting in increased profitability for the group, as demonstrated by the substantial rise in operating profit, net profit and the profit margin. The profit margin, in particular, more than recovered from last quarter's loss, remaining at a level well above that of the economy average.



Rising capital assets and accounts receivable generated the additions to assets this quarter. These were outweighed, however, by increases in loans and accounts with affiliates, leading to a proportionately greater increase in liabilities. There was little change in share capital and retained earnings, leaving equity virtually unchanged as well.



The return on capital and the return on equity ratios showed great improvement, following two quarters of weaker performance, while the working capital ratio and the quick ratio improved as well. Only the debt to equity ratio worsened slightly.

## Communications - statistiques financières

Au cours du deuxième trimestre de 1995, contrairement à l'ensemble de l'économie qui subit une baisse, le secteur des communications bénéficie d'un autre trimestre de hausse des recettes d'exploitation. Les dépenses d'exploitation s'accroissent également, mais à un degré moindre, occasionnant une augmentation de rentabilité pour le secteur, comme l'indique la croissance substantielle des recettes d'exploitation, des bénéfices nets et de la marge bénéficiaire. Cette dernière, en particulier, fait plus que recouvrer la perte du trimestre précédent, et demeure à un niveau très supérieur à celui de la moyenne pour l'économie.



L'augmentation des immobilisations et des comptes débiteurs cause un accroissement de l'actif ce trimestre. Cependant, ceci est compensé par l'augmentation des prêts et des comptes auprès de filiales, qui occasionne une hausse proportionnellement plus élevée du passif. Le capital-actions et les bénéfices non répartis ne changent pas tellement, ce qui conduit à un maintien de l'avoir à son niveau précédent.



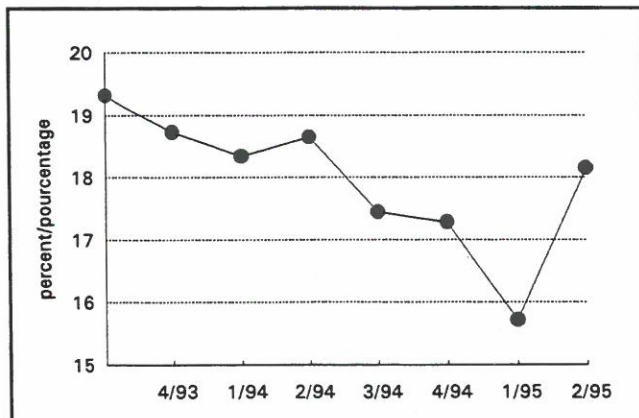
Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent considérablement, après deux trimestres de faiblesse, et le ratio du fonds de roulement et le ratio de liquidité sont en progrès. Seul, le ratio des dettes à l'avoir se détériore légèrement.

**Table A1. Communications, financial statistics**      **Tableau A1. Communications, statistiques financières**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	5,579	5,650	6,061	6,063	6,477	6,218	6,460	6,846	Revenu d'exploitation
Operating expenses	4,502	4,592	4,949	4,933	5,347	5,144	5,444	5,603	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,077	1,058	1,112	1,130	1,130	1,074	1,016	1,243	Bénéfice d'exploitation
Net profit	259	-49	308	346	393	292	158	313	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	48,192	49,587	51,653	52,941	52,826	55,176	55,422	55,896	Actif
Liabilities	29,011	30,626	32,408	33,269	32,965	35,254	35,845	36,273	Passif
Equity	19,180	18,960	19,246	19,672	19,861	19,922	19,577	19,623	Avoir
Share capital	13,162	13,442	13,800	14,119	14,235	14,429	14,355	14,372	Capital-actions
Retained earnings	4,169	3,667	3,505	3,493	3,452	3,276	3,091	3,058	Bénéfices non répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	1.2	1.3	7.3	0.0	6.8	-4.0	3.9	6.0	Revenu d'exploitation
Operating expenses	0.3	2.0	7.8	-0.3	8.4	-3.8	5.8	2.9	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.2	2.9	4.2	2.5	-0.2	4.4	0.4	0.9	Actif
Liabilities	-1.0	5.6	5.8	2.7	-0.9	6.9	1.7	1.2	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	5.36	2.63	5.61	5.82	6.13	5.36	4.54	5.89	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	5.41	-1.02	6.41	7.05	7.91	5.81	3.24	6.38	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	19.31	18.73	18.34	18.65	17.45	17.27	15.72	18.15	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.079	1.151	1.234	1.244	1.213	1.272	1.331	1.340	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.567	0.508	0.549	0.516	0.538	0.560	0.606	0.624	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.523	0.456	0.505	0.471	0.495	0.512	0.553	0.565	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-0.5	-1.0	3.8	-3.6	3.8	-5.6	1.8	7.9	Revenu d'exploitation
Profit margin	14.8	14.1	13.1	13.1	11.5	10.6	9.2	11.5	Marge bénéficiaire

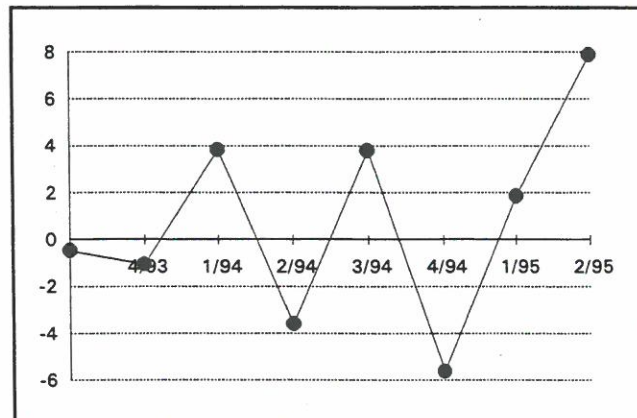
**Chart A7. Profit margin**

**Graphique A7. Marge bénéficiaire**



**Chart A8. Comparative indicator, operating revenues**

**Graphique A8. Indicateur comparatif, revenu d'exploitation**





## Communications, industrial detail

Telecommunication carriers is the largest industry in the group. It accounts for almost three-quarters of total assets and two-thirds of operating revenues. The broadcasting industry accounts for about one third of each. Both industries post impressive profit margins, whereas the profit margin of postal and courier services fluctuates around more moderate levels. In communications, net profits are substantially lower than operating profits, mainly because of interest payments on long-term debt.



All three industries enjoyed increased profitability this quarter, posting higher operating profits and improved profit margins. For broadcasting and telecommunication carriers, this increased profitability stemmed from operating revenues growing proportionately more than operating expenses. For broadcasting this was the second quarter of strong revenue growth, while for telecommunication carriers it ended two quarters of poor performance. For postal and courier services, rising operating revenues combined with reduced operating expenses yielded record operating profits.



The worsening of the balance sheet for the group as a whole followed from liabilities growing faster than assets in both the broadcasting and the telecommunication carriers industries. Profit margins for broadcasting and carriers continued to lie well above the economy average. Although the profit margin for postal and courier services remained below the economy average, it rose to its highest level. The return on capital and return on equity ratios improved dramatically for postal and courier services, and to a lesser extent for the other two industries.

## Communications - résultats détaillés

Les sociétés d'exploitation des télécommunications constituent la principale branche de ce secteur. Elles comptent pour presque les trois-quarts du total de l'actif et les deux-tiers des recettes d'exploitation. La branche de la radiodiffusion représente environ le tiers de l'actif et des recettes d'exploitation. Ces deux branches d'activité enregistrent des marges bénéficiaires impressionnantes, tandis que celles des services postaux et de messagerie sont plus modérées. Dans le secteur des communications, les bénéfices nets sont sensiblement inférieurs aux bénéfices d'exploitation, principalement à cause des paiements d'intérêts sur la dette à long terme.



Les trois branches de ce secteur enregistrent une augmentation de rentabilité, avec une hausse des bénéfices d'exploitation et une amélioration des marges bénéficiaires. En radiodiffusion et en transmission des télécommunications, cette rentabilité accrue est occasionnée par une augmentation des recettes d'exploitation plus grande, proportionnellement, que celle des dépenses d'exploitation. En radiodiffusion, ce trimestre est le deuxième de croissance des recettes, alors qu'en transmission des télécommunications, il succède à deux trimestres de mauvais rendement. Pour les services postaux et les services de messagers, la croissance des recettes d'exploitation, combinée à la réduction des dépenses d'exploitation, produisent des bénéfices d'exploitation records.



La détérioration du bilan de l'ensemble du secteur est attribuable à une croissance plus grande du passif que de l'actif dans les branches de la radiodiffusion et de la transmission des télécommunications. Les marges bénéficiaires de la radiodiffusion et de la transmission des télécommunications continuent d'excéder grandement celles de la moyenne de l'économie. Elles s'élèvent à leur niveau le plus élevé, alors que les marges bénéficiaires des services postaux et des services de messagers demeurent au-dessous de la moyenne de l'économie. Les ratios de rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent considérablement pour les services postaux et les services de messagers et à un degré moindre pour les deux autres branches.



Table A2. Broadcasting, financial statistics

Tableau A2. Diffusion, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	1,323	1,345	1,684	1,641	1,833	1,774	1,989	2,145	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1,119	1,139	1,468	1,396	1,583	1,498	1,728	1,845	Dépenses d'exploitation
Operating profit	204	206	216	245	250	276	261	300	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-60	-52	-43	35	55	35	-60	-13	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	10,686	11,077	12,895	13,849	13,740	15,591	16,152	16,239	Actif
Liabilities	7,868	8,140	9,677	10,286	10,086	11,787	12,541	12,670	Passif
Equity	2,818	2,937	3,218	3,563	3,654	3,804	3,611	3,568	Avoir
Share capital	2,029	2,295	2,637	2,819	2,840	2,928	2,916	2,834	Capital-actions
Retained earnings	274	119	-33	-304	-70	-55	-148	-162	Bénéfices non répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	1.4	1.7	25.2	-2.6	11.7	-3.2	12.1	7.8	Revenu d'exploitation
Operating expenses	0.0	1.8	28.9	-4.9	13.4	-5.4	15.4	6.8	Dépenses d'exploitation
Assets	-2.0	3.7	16.4	7.4	-0.8	13.5	3.6	0.5	Actif
Liabilities	-2.6	3.5	18.9	6.3	-1.9	16.9	6.4	1.0	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	2.59	2.09	3.15	4.90	5.23	5.11	3.35	4.67	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-8.55	-7.14	-5.36	3.92	6.00	3.70	-6.64	-1.44	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	15.40	15.32	12.85	14.92	13.66	15.55	13.15	13.99	Marge bénéficiaire
Debt to equity	2.179	2.182	2.461	2.363	2.205	2.415	2.769	2.829	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.755	0.842	1.046	0.806	0.873	0.871	1.093	0.963	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.716	0.800	0.992	0.750	0.818	0.792	1.000	0.875	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-0.3	-0.7	21.8	-6.2	8.7	-4.8	10.1	9.7	Revenu d'exploitation
Profit margin	10.9	10.7	7.6	9.4	7.7	8.9	6.6	7.3	Marge bénéficiaire

Chart A9. Operating revenues

Graphique A9. Revenu d'exploitation

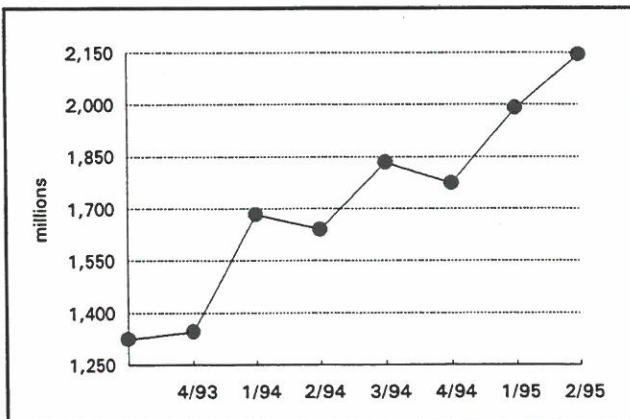
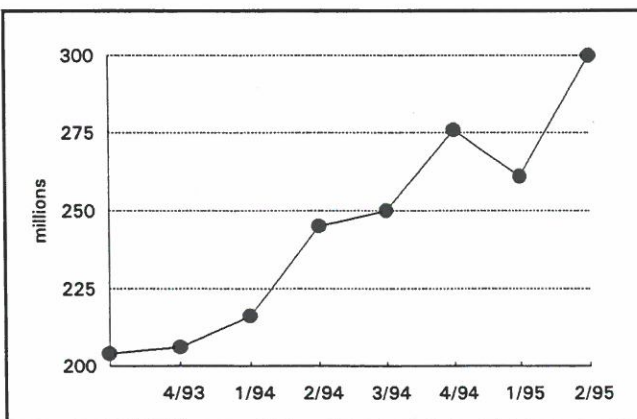


Chart A10. Operating profit

Graphique A10. Marge bénéficiaire





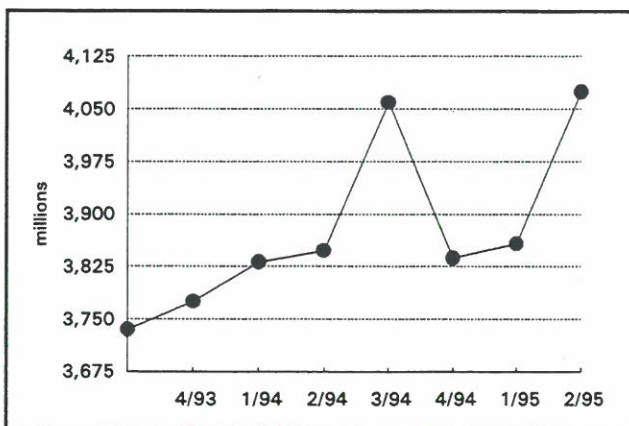
**Table A3. Carriers, financial statistics**

**Tableau A3. Transmission, statistiques financières**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	3,734	3,775	3,831	3,847	4,059	3,837	3,857	4,075	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,870	2,920	2,945	2,971	3,195	3,065	3,125	3,169	Dépenses d'exploitation
Operating profit	864	855	886	876	864	772	732	906	Bénéfice d'exploitation
Net profit	322	22	357	317	342	256	219	315	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	36,776	37,775	38,000	38,302	38,301	38,772	38,455	38,818	Actif
Liabilities	20,648	21,971	22,077	22,294	22,186	22,748	22,581	22,868	Passif
Equity	16,128	15,804	15,922	16,008	16,115	16,024	15,874	15,950	Avoir
Share capital	10,817	10,827	10,950	11,088	11,184	11,290	11,227	11,325	Capital-actions
Retained earnings	3,976	3,649	3,645	3,634	3,641	3,448	3,360	3,330	Bénéfices non répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	0.7	1.1	1.5	0.4	5.5	-5.5	0.5	5.7	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-0.2	1.7	0.9	0.9	7.5	-4.1	2.0	1.4	Dépenses d'exploitation
Assets	0.3	2.7	0.6	0.8	0.0	1.2	-0.8	0.9	Actif
Liabilities	-0.4	6.4	0.5	1.0	-0.5	2.5	-0.7	1.3	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	6.21	2.95	6.54	6.24	6.50	5.45	5.03	6.28	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	8.00	0.57	8.99	7.93	8.50	6.34	5.52	7.91	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	23.15	22.64	23.14	22.78	21.29	20.11	18.98	22.25	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.890	0.961	0.973	0.981	0.973	0.986	0.988	0.992	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.497	0.410	0.389	0.417	0.420	0.430	0.428	0.474	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.451	0.355	0.346	0.375	0.380	0.393	0.387	0.427	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-1.0	-1.2	-2.0	-3.2	2.5	-7.1	-1.5	7.6	Revenu d'exploitation
Profit margin	18.6	18.0	17.9	17.2	15.3	13.4	12.4	15.6	Marge bénéficiaire

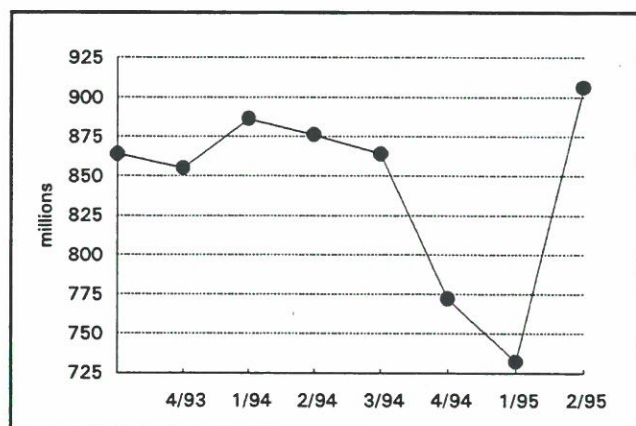
**Chart A11. Operating revenues**

**Graphique A11. Revenu d'exploitation**



**Chart A12. Operating profit**

**Graphique A12. Marge bénéficiaire**



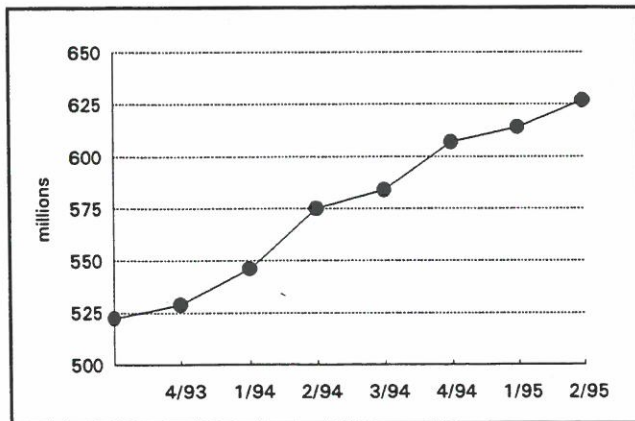
**Table A4. Postal and courier services, financial statistics**

**Tableau A4. Services postaux et de messagers, statistiques financières**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	522	529	546	575	584	607	614	627	Revenu d'exploitation
Operating expenses	512	532	537	565	568	580	592	591	Dépenses d'exploitation
Operating profit	10	-3	9	10	16	27	22	36	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-3	-18	-6	-5	-5	1	-1	11	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	730	735	759	790	786	814	815	839	Actif
Liabilities	496	516	653	689	694	720	724	735	Passif
Equity	234	219	106	101	92	94	91	104	Avoir
Share capital	315	320	213	211	211	211	211	214	Capital-actions
Retained earnings	-82	-101	-107	-110	-119	-118	-121	-110	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	4.0	1.3	3.2	5.3	1.6	3.9	1.2	2.1	Revenu d'exploitation
Operating expenses	3.9	3.9	0.9	5.2	0.5	2.1	2.1	-0.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.0	0.7	3.3	4.1	-0.5	3.6	0.1	2.9	Actif
Liabilities	2.9	4.0	26.6	5.5	0.7	3.7	0.6	1.5	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	1.61	-7.87	-0.36	0.19	2.33	6.41	5.61	13.31	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-4.52	-33.12	-23.49	-21.53	-20.24	2.35	-2.57	40.67	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	1.86	1.85	1.66	1.66	2.71	4.40	3.66	5.81	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.241	1.363	4.028	4.392	4.865	4.724	5.038	4.491	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.993	1.007	0.978	0.997	0.988	1.032	1.094	1.079	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.961	0.973	0.942	0.962	0.954	0.998	1.061	1.044	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	2.3	-1.0	-0.2	1.7	-1.5	2.3	-0.9	4.0	Revenu d'exploitation
Profit margin	-2.7	-2.8	-3.6	-3.9	-3.3	-2.3	-2.9	-0.8	Marge bénéficiaire

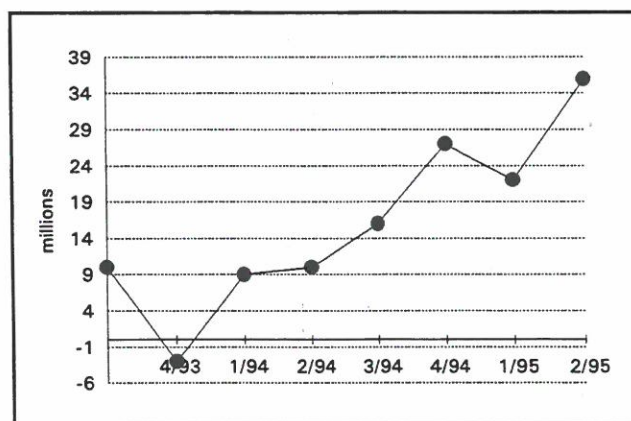
**Chart A13. Operating revenues**

**Graphique A13. Revenu d'exploitation**



**Chart A14. Operating profit**

**Graphique A14. Marge bénéficiaire**





## Communications, employment

Carriers and other telecommunication industries together with postal and courier services are the largest employers in the group. In the second quarter of 1995 they accounted for about 44% and 41% respectively, of the total group's employment. For postal and courier services, this represents a proportion that substantially exceeds the industry's financial size. The opposite holds true for broadcasting; it accounted for only 15% of the group's employment, in contrast to its sizeable financial significance. The overwhelming majority of jobs in the group are full-time - about 90%. Self employment accounts for less than 4% of the total.

## Communications - emploi

Les sociétés d'exploitation des télécommunications et les services postaux et de messagerie sont les principaux employeurs de ce secteur d'activité. Au deuxième trimestre de 1995, ces branches comptaient respectivement 44 % et 41 % environ de l'effectif total du secteur. Pour les services postaux et de messagerie, ce pourcentage dépasse largement la taille financière de la branche. On constate le phénomène inverse pour la radiodiffusion, qui n'emploie que 15 % des salariés du secteur, malgré l'importance supérieure de sa taille financière. Dans le secteur des communications, la très grande majorité des emplois sont à temps plein - 90 % environ. Le travail autonome représente moins de 4 % du total.

Employment in communications reached a new high this quarter, marking the largest year over year increase since the second quarter of 1994. Employment growth in telecommunication carriers was primarily responsible for the rise, which outpaced that of the other services groups. Postal and courier services also displayed an increase in employment, while broadcasting endured yet another quarter of job losses.

For telecommunication carriers, this was the third quarter of strong employment growth, whereas for postal and courier services, the increase in employment ended two consecutive quarters of decline. By contrast, employment in broadcasting decreased for the fourth straight quarter. Employment gains in the industrial group as a whole arose principally from full-time jobs. Part-time employment growth was relatively strong.

The impressive employment performance of telecommunication carriers translated into above average employment growth for the group as a whole for the first time in a year. Both full-time and part-time job creation outperformed the economy average. The improvement in full-time employment was particularly significant, given its relatively poor performance with respect to the economy average in the previous three quarters.

L'emploi dans les télécommunications atteint un niveau record, à la suite de la plus grande croissance annuelle depuis le deuxième trimestre de 1994. L'augmentation de l'emploi dans les sociétés d'exploitation des télécommunications qui est principalement responsable de cette croissance, qui est plus forte que celle des autres branches de services. Les services postaux et les services de messagers enregistrent également une augmentation de l'emploi, tandis que la radiodiffusion subit un autre trimestre de pertes d'emplois.

Pour les sociétés d'exploitation des télécommunications, c'est le troisième trimestre de croissance importante de l'emploi, alors que pour les services postaux et les services de messagers, l'augmentation de l'emploi met fin à deux trimestres consécutifs de déclin. Par contre, l'emploi en radiodiffusion subit un quatrième trimestre de déclin. Les augmentations d'emploi dans l'ensemble du secteur industriel consistent principalement en emplois à plein temps. L'augmentation de l'emploi à temps partiel est relativement forte.

La performance impressionnante en matière d'emploi des sociétés d'exploitation des communications se traduit, pour la première fois de l'année, par une augmentation supérieure à la moyenne pour l'ensemble de la branche. La création d'emplois à temps partiel et à temps plein excède celle de la moyenne de l'économie. L'amélioration de l'emploi à plein temps est particulièrement importante, compte tenu de sa performance relativement faible pour la moyenne de l'économie les trois trimestres précédents.



Table A5. Communications, employment

Tableau A5. Communications, emploi

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands - milliers								
<b>Employment</b>									<b>Emploi</b>
Broadcasting	50	52	57	52	47	49	51	50	Diffusion
Carriers/other telecom.	130	119	116	130	130	134	139	145	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	119	134	139	132	129	130	127	135	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>305</b>	<b>312</b>	<b>314</b>	<b>306</b>	<b>313</b>	<b>317</b>	<b>331</b>	<b>Total</b>
Full-time	273	274	280	286	275	280	286	299	Plein temps
Part-time	27	32	32	28	31	33	31	31	Temps partiel
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Broadcasting	-9.1	2.0	11.8	0.0	-6.0	-5.8	-10.5	-3.8	Diffusion
Carriers/other telecom.	14.0	0.0	-12.8	3.2	0.0	12.6	19.8	11.5	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	3.5	10.7	26.4	21.1	8.4	-3.0	-8.6	2.3	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>5.6</b>	<b>4.8</b>	<b>5.8</b>	<b>9.8</b>	<b>2.0</b>	<b>2.6</b>	<b>1.6</b>	<b>5.4</b>	<b>Total</b>
Full-time	7.5	5.0	6.9	10.9	0.7	2.2	2.1	4.5	Plein temps
Part-time	-10.0	10.3	0.0	0.0	14.8	3.1	-3.1	10.7	Temps partiel
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
<b>Total</b>	<b>4.1</b>	<b>3.4</b>	<b>4.4</b>	<b>7.9</b>	<b>-0.5</b>	<b>-0.2</b>	<b>-1.1</b>	<b>3.6</b>	<b>Total</b>
Full-time	6.7	4.2	6.3	8.6	-2.2	-1.7	-1.9	2.2	Plein temps
Part-time	-15.6	5.8	-4.8	0.3	15.2	5.2	0.0	11.2	Temps partiel

Chart A15. Full-time employment

Graphique A15. Emploi à plein temps

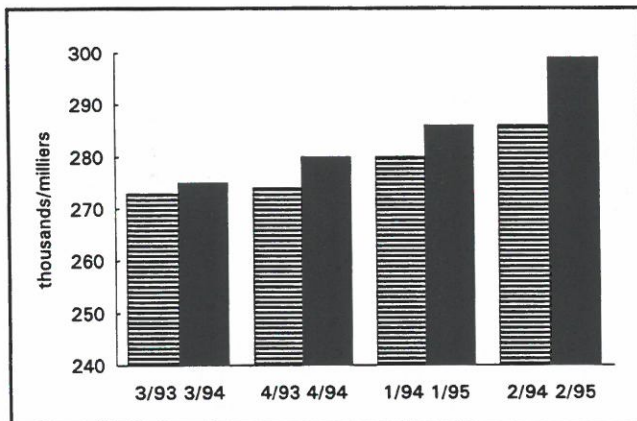
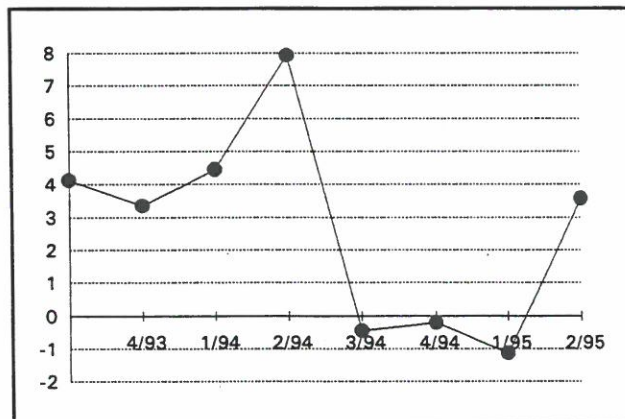


Chart A16. Comparative indicator, total

Graphique A16. Indicateur comparatif, total





## Communications, salaries

Annual salaries are quite dissimilar between the telecommunication industries and postal and courier services. In the former, they are among the highest in the economy; in the latter they are substantially lower. As of 1993, salaries in broadcasting surpassed salaries in carriers and other telecommunication industries, and continue to be higher.



After a quarter of relatively strong growth, salaries in the communications group remained stable. Increases in broadcasting were offset by salary reductions in telecommunication carriers and postal and courier services. The group's weak salary performance was in line with that of the economy as a whole.

Salaried employees in postal and courier services have seen little change in earnings over the past few years, with average salaries hovering just below the \$30,000 mark, substantially below the economy average of \$37,940. Salaries in telecommunication carriers dipped marginally, following an increase last quarter. By contrast, salaried employees in broadcasting enjoyed relatively strong growth, particularly in light of the fact that economy-wide salaries remained virtually unchanged.

Salaried employees in postal and courier services and telecommunication carriers suffered further losses in purchasing power when changes in the cost of living, as measured by the consumer price index, were taken into account. The rise in the general price level also eroded part of the salary gains achieved by the broadcasting industry, yet the industry was still able to retain some of the increase in purchasing power.

## Communications - rémunération

On relève des différences considérables de rémunération annuelle entre la branche des télécommunications et celle des services postaux et de messagerie. En effet, si, dans les télécommunications, les salaires sont parmi les plus élevés de l'économie, ils sont infiniment plus modestes dans les services postaux et de messagerie. Au cours des deux dernières années, les salaires dans la radiodiffusion ont dépassé ceux des sociétés qui exploitent les télécommunications et ils conservent leur avance.



Après un trimestre de croissance relativement forte, la rémunération dans le secteur des communications demeure stable. Les augmentations en radiodiffusion sont compensées par des réductions de salaire en transmission des télécommunications et services postaux et de messagers. La mauvaise performance du secteur en matière de rémunération correspond à celle de l'ensemble de l'économie.

Depuis quelques années, les salariés des services postaux et des services de messagers ont peu de changement dans leurs revenus, avec un salaire moyen juste supérieur à 30 000 \$, beaucoup moins que la moyenne de l'économie de 37 940 \$. Les salaires en transmission des télécommunications ont légèrement baissé, à la suite de l'augmentation du trimestre précédent. Par contre, les salariés en radiodiffusion bénéficient d'une croissance relativement forte, en particulier parce que les salaires de l'ensemble de l'économie demeurent pratiquement inchangés.

Les salariés en services postaux et services de messagers et en transmission des télécommunications subissent de nouvelles pertes de pouvoir d'achat quand on tient compte des changements du coût de la vie. La hausse des prix en général érode également en partie les avantages de salaires obtenus dans la branche de la radiodiffusion, quoique le secteur soit toujours capable de conserver une partie de l'augmentation de pouvoir d'achat.

Table A6. Communications, salaries

Tableau A6. Communications, salaires

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	<b>dollars per year - dollars par année</b>								
<b>Salaried employees</b>									<b>Employés</b>
Broadcasting	43,772	44,321	44,126	44,373	44,294	44,536	46,214	46,846	Diffusion
Carriers/other telecom.	43,567	42,641	42,182	43,450	44,062	43,625	44,186	44,054	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,633	29,670	29,741	29,901	29,757	29,700	29,780	29,739	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>38,142</b>	<b>37,874</b>	<b>37,604</b>	<b>38,250</b>	<b>38,520</b>	<b>38,303</b>	<b>38,947</b>	<b>38,993</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Broadcasting	0.3	1.3	-0.4	0.6	-0.2	0.5	3.8	1.4	Diffusion
Carriers and other	1.3	-2.1	-1.1	3.0	1.4	-1.0	1.3	-0.3	Transmission/autres télécom.
Postal and courier	-0.1	0.1	0.2	0.5	-0.5	-0.2	0.3	-0.1	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>0.7</b>	<b>-0.7</b>	<b>-0.7</b>	<b>1.7</b>	<b>0.7</b>	<b>-0.6</b>	<b>1.7</b>	<b>0.1</b>	<b>Total</b>
<b>Rates of change, CPI-adjusted (%)</b>									<b>Taux de variation, ajusté avec le IPC (%)</b>
Broadcasting	-0.1	0.8	0.1	0.9	-0.7	0.2	2.7	0.6	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.9	-2.6	-0.1	3.4	0.9	-1.3	0.2	-1.0	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.6	-0.4	0.8	0.9	-1.0	-0.5	-0.8	-0.9	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>0.3</b>	<b>-1.2</b>	<b>-0.2</b>	<b>2.1</b>	<b>0.2</b>	<b>-0.9</b>	<b>0.6</b>	<b>-0.6</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative indicator</b>									<b>Indicateur comparatif</b>
<b>Total</b>	<b>-0.3</b>	<b>-0.1</b>	<b>-1.4</b>	<b>0.5</b>	<b>0.0</b>	<b>-1.1</b>	<b>1.3</b>	<b>0.0</b>	<b>Total</b>

Chart A17. Rates of change, CPI-adjusted, total

Graphique A17. Taux de variation, ajusté avec le IPC, total

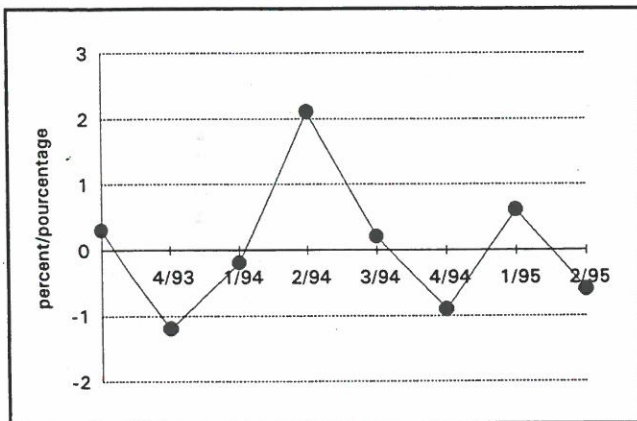
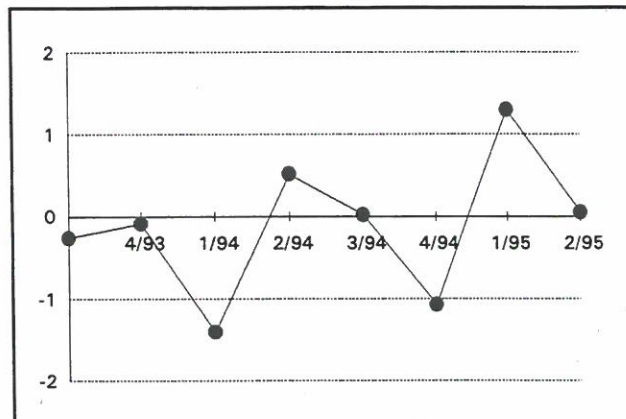


Chart A18. Comparative indicator

Graphique A18. Indicateur comparatif





## Communications, GDP

Consistent with their financial size, the proportion of carriers and other telecommunication industries in the group's GDP is approaching 80%. Naturally, the movements of this industry largely determine the movements of the group as a whole. The significance of broadcasting and postal and courier services in GDP, on the other hand, is disproportionate to the industries' financial size. In the second quarter of 1995, broadcasting accounted for about 11%, while postal and courier services for 10% of the group's GDP.

## Communications - PIB

Conséquence logique de leur taille financière, la part du PIB des exploitants des télécommunications frôle les 80 %. Naturellement, les mouvements de cette branche influencent largement ceux de l'ensemble du secteur. D'un autre côté, la part de PIB qui revient à radiodiffusion et aux services postaux et de messagerie est disproportionnée par rapport à la taille financière de ces branches. Au deuxième trimestre de 1995, la radiodiffusion représentait environ 11 % du PIB et les services postaux et de messagerie, 10 % du PIB de ce secteur d'activité.

The group's GDP continued to grow this quarter, despite the poor performance of the economy as a whole. The remarkable growth in output achieved by telecommunication carriers was mainly responsible for the increase. This industry has displayed above average rates of growth in output throughout the last two years. Output of postal and courier services remained virtually unchanged from last quarter, following two quarters of strong growth. By contrast, broadcasting output decreased, ending four quarters of consecutive increases.

The output growth of the communications group remained well above the economy average. This is the result of the economy-wide decline in output and the superior output performance of carriers. Postal and courier services performed somewhat better than the rest of the economy, while broadcasting fared somewhat poorer.

Le PIB de ce secteur continue d'augmenter au cours du trimestre, en dépit de la mauvaise performance de l'ensemble de l'économie. La croissance remarquable de la production obtenue en transmission des télécommunications est principalement responsable de cette croissance. Le secteur affiche des taux de croissance supérieur à la moyenne de la production depuis deux ans. La production des services postaux et des services de messagers demeure pratiquement la même depuis le trimestre précédent, à la suite de deux trimestres de forte croissance. Par contre, la production en radiodiffusion augmente, ce qui met fin à quatre trimestres consécutifs de croissance.

La croissance de la production du secteur des communications demeure bien supérieure à celle de la moyenne de l'économie. Ce phénomène est dû à une baisse de production dans l'ensemble de l'économie et à une performance supérieure de production chez les transporteurs. Les services postaux et les services de messagers ont des résultats un peu meilleurs que le reste de l'économie, et la radiodiffusion un peu plus mauvais.

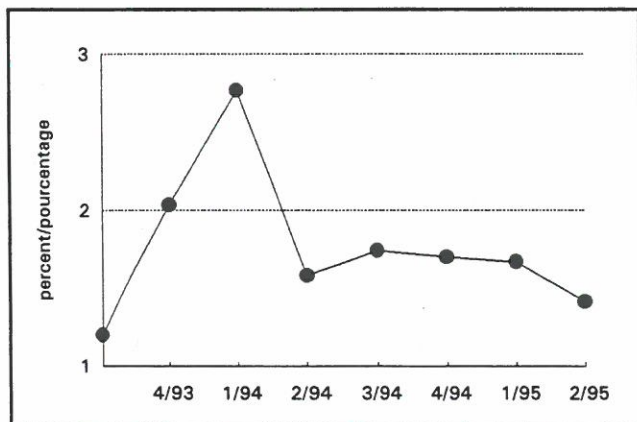
**Table A7. Communications, GDP at factor cost, 1986 dollars**

**Tableau A7. Communications, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Value added</b>									<b>Valeur ajoutée</b>
Broadcasting	2,427	2,476	2,445	2,477	2,479	2,495	2,543	2,526	Diffusion
Carriers/other telecom.	15,425	15,760	16,324	16,631	17,024	17,340	17,576	17,907	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,018	2,038	2,065	2,058	2,032	2,065	2,145	2,148	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>19,870</b>	<b>20,274</b>	<b>20,835</b>	<b>21,165</b>	<b>21,534</b>	<b>21,900</b>	<b>22,265</b>	<b>22,580</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Broadcasting	0.8	2.0	-1.3	1.3	0.1	0.6	1.9	-0.7	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.5	2.2	3.6	1.9	2.4	1.9	1.4	1.9	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.6	1.0	1.3	-0.3	-1.3	1.6	3.9	0.1	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>1.2</b>	<b>2.0</b>	<b>2.8</b>	<b>1.6</b>	<b>1.7</b>	<b>1.7</b>	<b>1.7</b>	<b>1.4</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Broadcasting	0.4	1.1	-2.2	-0.2	-1.1	-0.4	1.8	-0.4	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.1	1.2	2.6	0.3	1.1	0.9	1.3	2.1	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-1.1	0.1	0.4	-1.9	-2.5	0.6	3.8	0.4	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>0.8</b>	<b>1.1</b>	<b>1.8</b>	<b>0.0</b>	<b>0.5</b>	<b>0.7</b>	<b>1.6</b>	<b>1.7</b>	<b>Total</b>

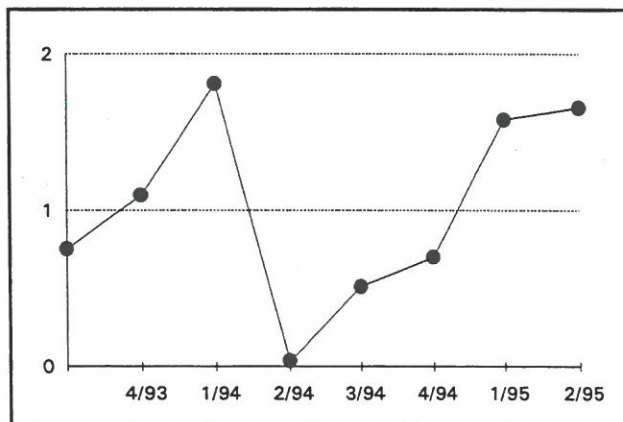
**Chart A19. Rates of change, total**

**Graphique A19. Taux de variation, total**



**Chart A20. Comparative indicator, total**

**Graphique A20. Indicateur comparatif, total**







# Custom Tabulations

# Totalisations spéciales

Available  
upon request

Disponibles  
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

**(613) 951-3177**



F A X / T É L É C O P I E U R

**(613) 951-9920**



## B. Finance, Insurance and Real Estate

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

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

#### Finance and Insurance

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

Trust Companies (603)

Credit Unions (604)

Consumer and Business Financing Intermediaries (61)

Life Insurers (631)

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

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

#### Real Estate

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

### Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

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

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

Credit Unions (705)

Insurance (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

## B. Finances, assurances et services immobiliers

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

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

#### Finances et assurances

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

Sociétés de fiducie (603)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

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

Assureurs-vie (631)

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

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

#### Services immobiliers

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

### Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

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

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

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Assurances (73)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)



## Finance and Insurance

### Highlights - 2<sup>nd</sup> Quarter 1995

- The significant rise in operating revenues more than offset mounting operating expenses, resulting in record operating as well as net profits.
- Assets increased more than liabilities, leading to record levels of return on capital and return on equity for the second quarter in a row.
- Employment in this group grew at the highest rate in almost two years.
- Banks and other deposit-accepting institutions was one of the only industries in the group to experience an increase in salaries this quarter.
- Total GDP for the group increased substantially this quarter, concluding a year of either successive quarterly losses or stagnation.

#### Key indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↑ 4.0%
Operating expenses	↑ 3.3%
Profit margin*	12.1%
Assets	↑ 1.2%
Liabilities	↑ 1.2%
Employment**	↑ 1.0%
Salaries	↓ 0.4%
GDP	↑ 1.4%

\* This quarter's rate.

\*\* From same quarter last year.

## Finances et assurances

### Faits saillants - 2<sup>e</sup> trimestre 1995

- L'augmentation considérable des recettes d'exploitation fait plus que compenser la croissance des dépenses d'exploitation, ce qui entraîne des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets records.
- L'actif augmente davantage que le passif, ce qui occasionne un deuxième trimestre consécutif des niveaux records de rendement des capitaux et de rendement de l'avoir.
- Dans ce secteur, l'emploi s'accroît au taux le plus élevé depuis presque deux dernières années.
- Les banques et les autres institutions de dépôt sont l'une des seules branches du secteur à avoir une hausse de salaires ce trimestre.
- Le PIB total pour le secteur augmente considérablement ce trimestre, à la suite d'une année de pertes trimestrielles successives ou de stagnation.

#### Indicateurs clés

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 4.0 %
Dépenses d'exploitation	↑ 3.3 %
Marge bénéficiaire*	12.1 %
Actif	↑ 1.2 %
Passif	↑ 1.2 %
Emploi**	↑ 1.0 %
Rémunération	↓ 0.4 %
PIB	↑ 1.4 %

\* Pourcentage du trimestre.

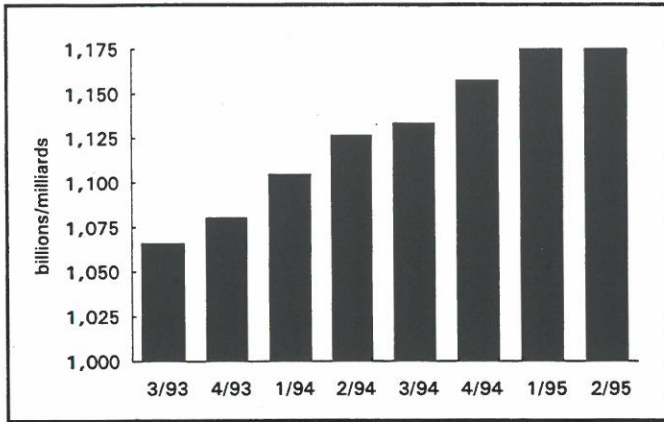
\*\* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

**Finance and Insurance**

**Finances et assurances**

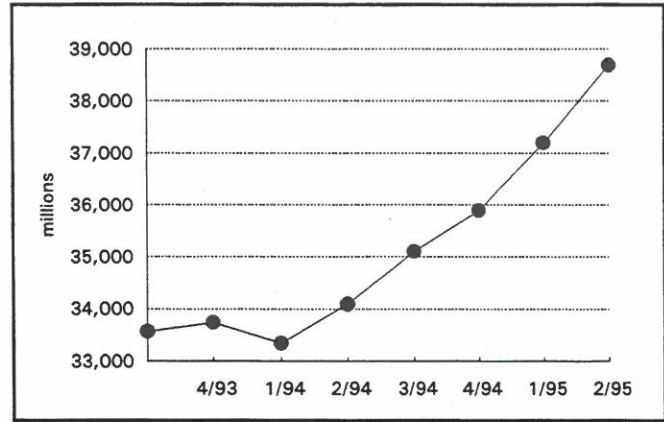
**Chart B1. Assets**

**Graphique B1. Actif**



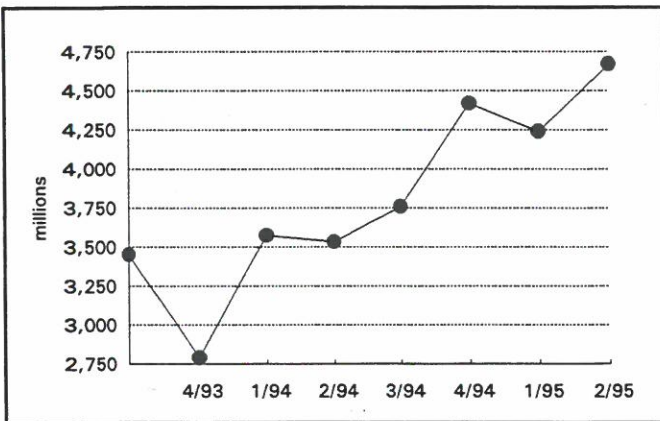
**Chart B2. Operating revenues**

**Graphique B2. Revenu d'exploitation**



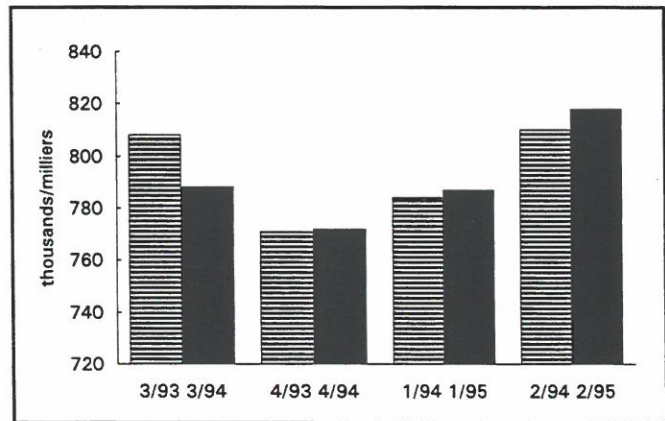
**Chart B3. Operating profits**

**Graphique B3. Bénéfice d'exploitation**



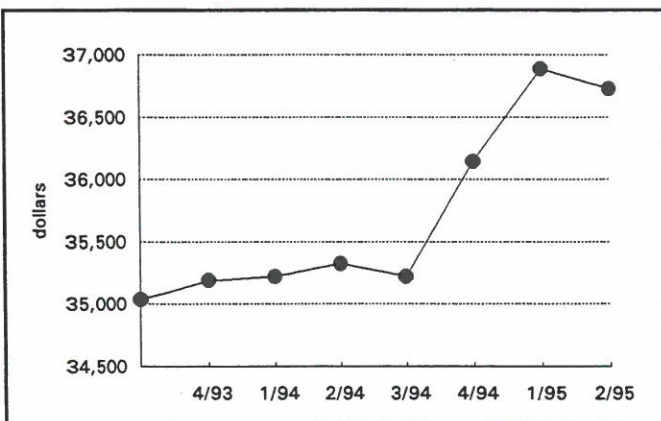
**Chart B4. Employment**

**Graphique B4. Emploi**



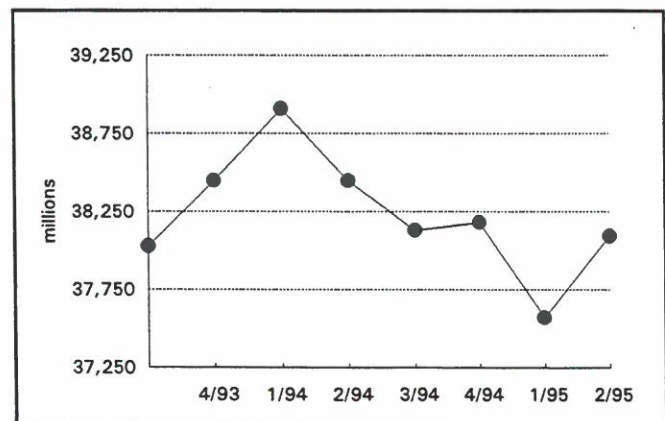
**Chart B5. Salaries**

**Graphiques B5. Salaires**



**Chart B6. GDP**

**Graphiques B6. PIB**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



## Finance and Insurance, financial statistics

Operating revenues continue to grow in this industrial group, as has been the case since the second quarter of 1994. Almost all of the industries in the group recorded higher revenues, with chartered banks and other deposit-accepting institutions achieving by far the largest rate of growth. This, combined with the economy-wide decline in operating revenues, translated into above average revenue growth for the group as a whole for the third consecutive quarter.

The significant rise in operating revenues more than offset mounting operating expenses, resulting in record operating as well as net profits. The profit margin also improved, remaining above the economy average.



Increased holdings of cash and demand deposits, investment and accounts with affiliates, mortgages and other loans added to assets this quarter. Demand and term deposits were responsible for a smaller rise in liabilities, leading to higher equity.

The group experienced record levels of return on capital and return on equity for the second quarter in a row.



## Real Estate, financial statistics

Sluggish consumer demand for housing, associated with high interest rates, brought about a second quarter of falling operating revenues for the real estate industry. This, combined with escalating operating expenses, led to a reduction in operating and net profits. Operating profit, in particular, fell to its lowest level in more than a year. The profit margin weakened slightly, but remains above that of the economy average. Assets decreased somewhat, while liabilities edged up marginally.

## Finances et assurances - statistiques financières

Les recettes d'exploitation continuent à augmenter au sein de ce secteur d'activité, comme au deuxième trimestre de 1994. Presque toutes les branches du secteur enregistrent une augmentation des recettes, avec un taux de croissance le plus grand pour les banques à charte et les autres institutions de dépôt. Ce phénomène, se produisant en même temps qu'un déclin des recettes d'exploitation dans l'ensemble de l'économie, se traduit en un troisième trimestre consécutif de croissance supérieure à la moyenne pour l'ensemble du secteur.

La croissance importante des recettes d'exploitation fait plus que compenser l'augmentation des dépenses d'exploitation, ce qui occasionne des bénéfices d'exploitation et nets records. La marge bénéficiaire s'améliore également, et demeure au-dessus de la moyenne de l'économie.



L'accroissement des portefeuilles d'encaisses et de dépôts à vue, de l'investissement et des comptes auprès de filiales, des prêts hypothécaires et autres prêts augmente l'actif, ce trimestre. Les dépôts à vue et à terme sont responsables d'une hausse plus faible du passif, ce qui occasionne une augmentation de l'avoir.

Pour un deuxième trimestre consécutif, cette branche a des niveaux records de rendement des capitaux et de rendement de l'avoir.



## Immobilier - statistiques financières

En immobilier, la faiblesse de la demande de logement, accompagnée d'un niveau élevé de taux d'intérêt, provoque un deuxième trimestre de baisse de recettes. Ce phénomène, combiné d'une hausse des dépenses d'exploitation, occasionne une réduction des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets. En particulier, les bénéfices d'exploitation tombent à leur niveau le plus bas depuis plus d'un an. La marge bénéficiaire se réduit un peu, mais demeure supérieure à celle de la moyenne de l'économie. L'actif connaît une légère diminution, tandis que le passif augmente légèrement.

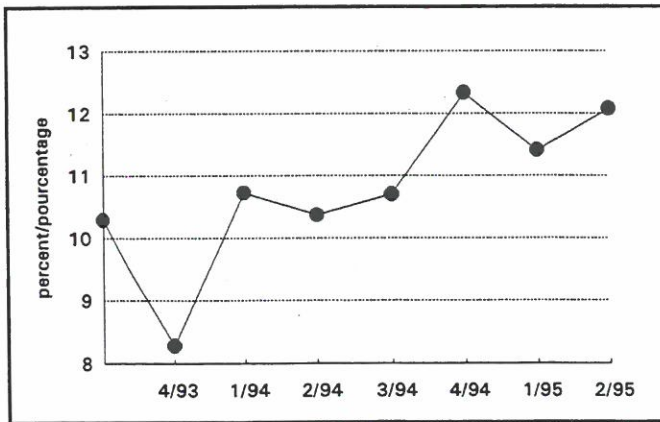
**Table B1. Finance and insurance, financial statistics**

**Tableau B1. Finances et assurances, statistiques financières**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	33,564	33,733	33,341	34,090	35,099	35,890	37,189	38,692	Revenu d'exploitation
Operating expenses	30,112	30,941	29,768	30,556	31,343	31,470	32,951	34,023	Dépenses d'exploitation
Operating profit	3,452	2,792	3,573	3,534	3,756	4,420	4,238	4,669	Bénéfice d'exploitation
Net profit	1,271	832	1,305	1,190	1,282	1,452	1,618	2,075	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	1,065,851	1,080,329	1,104,590	1,126,479	1,133,435	1,157,234	1,175,915	1,190,441	Actif
Liabilities	959,407	973,535	992,687	1,011,846	1,017,719	1,041,378	1,059,160	1,072,119	Passif
Equity	106,444	106,794	111,903	114,633	115,716	115,856	116,755	118,322	Avoir
Share capital	47,402	48,182	50,869	51,891	51,728	51,910	51,813	51,334	Capital-actions
Retained earnings	53,668	53,180	55,140	56,986	58,283	58,301	59,337	61,217	Bénéfices non répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-2.5	0.5	-1.2	2.2	3.0	2.3	3.6	4.0	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-2.0	2.8	-3.8	2.6	2.6	0.4	4.7	3.3	Dépenses d'exploitation
Assets	1.6	1.4	2.2	2.0	0.6	2.1	1.6	1.2	Actif
Liabilities	1.7	1.5	2.0	1.9	0.6	2.3	1.7	1.2	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	5.05	4.26	4.45	4.44	4.89	5.60	5.37	6.35	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	4.78	3.11	4.66	4.15	4.43	5.01	5.54	7.01	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	10.29	8.28	10.72	10.37	10.70	12.32	11.40	12.07	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.856	0.859	0.848	0.865	0.864	0.851	0.849	0.854	Ratio des dettes à l'avoir
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-4.2	-1.8	-4.6	-1.4	-0.1	0.6	1.6	5.9	Revenu d'exploitation
Profit margin	5.8	3.6	5.5	4.8	4.7	5.6	4.8	5.4	Marge bénéficiaire

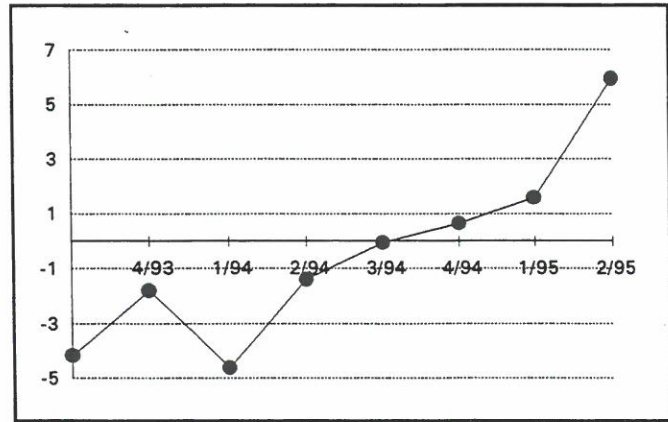
**Chart B7. Profit margin**

**Graphique B7. Marge bénéficiaire**



**Chart B8. Comparative indicator, operating revenues**

**Graphique B8. Indicateur comparatif, revenu d'exploitation**





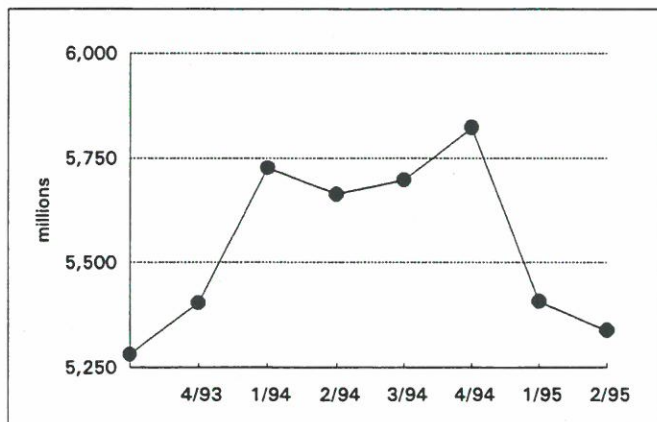
**Table B2. Real estate operators, agents and brokers, financial statistics**

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

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	5,280	5,404	5,727	5,663	5,698	5,821	5,406	5,337	Revenu d'exploitation
Operating expenses	4,564	4,598	4,749	4,715	4,630	4,885	4,378	4,429	Dépenses d'exploitation
Operating profit	716	806	978	948	1,068	936	1,028	908	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-412	-489	-1,276	-317	-244	-475	121	-325	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	97,832	94,249	100,314	98,629	98,369	98,331	98,170	97,987	Actif
Liabilities	83,500	80,729	86,829	85,609	85,929	86,534	86,768	87,154	Passif
Equity	14,307	13,513	13,471	13,002	12,438	11,797	11,402	10,832	Avoir
Share capital	12,073	12,309	13,434	13,607	13,658	13,756	14,015	13,980	Capital-actions
Retained earnings	-463	-1,431	-2,934	-3,512	-4,133	-4,932	-5,593	-6,131	Bénéfices non répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	1.2	2.3	6.0	-1.1	0.6	2.2	-7.1	-1.3	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1.3	0.7	3.3	-0.7	-1.8	5.5	-10.4	1.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.1	-3.7	6.4	-1.7	-0.3	0.0	-0.2	-0.2	Actif
Liabilities	1.8	-3.3	7.6	-1.4	0.4	0.7	0.3	0.4	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	2.35	2.64	-1.37	3.01	3.40	2.82	5.05	3.14	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-11.53	-14.48	-37.88	-9.75	-7.60	-16.10	4.26	-11.99	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	13.56	14.92	17.08	16.74	18.75	16.07	19.01	17.01	Marge bénéficiaire
Debt to equity	5.063	5.143	5.507	5.596	5.830	6.139	6.307	6.611	Ratio des dettes à l'avoir
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-0.5	0.0	2.5	-4.8	-2.4	0.5	-9.2	0.6	Revenu d'exploitation
Profit margin	9.0	10.3	11.9	11.2	12.8	9.4	12.5	10.4	Marge bénéficiaire

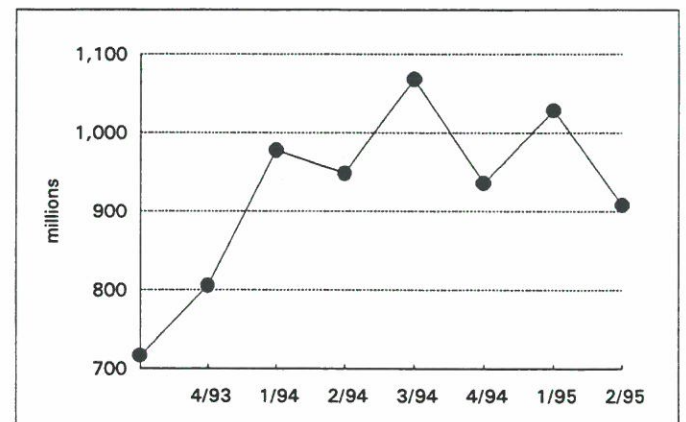
**Chart B9. Operating revenues**

**Graphique B9. Revenu d'exploitation**



**Chart B10. Operating profit**

**Graphique B10. Marge bénéficiaire**





## Finance and Insurance, industrial detail

Chartered banks and other deposit-accepting institutions account for more than half of total assets and more than one-third of operating revenues of this industrial group. The second largest individual industry, life insurers, accounts for more than a quarter of operating revenues and about 14% of assets.



Chartered banks and other deposit-accepting institutions displayed record growth in operating revenues this quarter, making it the fifth successive quarter of steady growth for the industry. Interest revenue accruing from bonds, mortgages and consumer loans accounted for most of the increase. Operating expenses increased as well, though to a lesser extent, following higher interest payments on term deposits. As a result, both operating and net profits reached new highs. More specifically, operating profits have nearly doubled since the beginning of last year, while net profits have almost tripled.

Increased holdings of mortgages contributed to the accumulation of assets, while rising demand deposits added to liabilities. The return on capital and the return on equity ratios improved significantly. The profit margin weakened slightly, though it remained above the economy average.



Operating revenues climbed much faster than operating expenses in trust companies, leading to increased profitability as reflected by higher operating profit and net profit. The return on capital and the return on equity ratios improved considerably. The profit margin increased as well, falling only slightly short of the economy average. Assets and liabilities both increased somewhat.



Operating expenses increased more than operating revenues, resulting in somewhat lower operating profits and net profits for credit unions. Higher interest revenue from bonds and mortgages boosted revenues, while higher interest payments on demand and term deposits inflated expenses. Assets increased more than liabilities, creating a rise in equity.

## Finances et assurances - résultats détaillés

Les banques à charte et les autres institutions de dépôt représentent plus de la moitié de l'ensemble de l'actif et plus du tiers des recettes d'exploitation de cette branche d'activité. La deuxième branche en importance, l'assurance-vie, compte pour plus du quart des recettes d'exploitation et pour 14 % environ de l'actif.



Les banques à charte et les autres institutions de dépôt enregistrent une croissance record des recettes d'exploitation. Ce trimestre est donc le cinquième consécutif de croissance pour la branche. Cette croissance est principalement due aux recettes provenant de l'intérêt sur les obligations, les prêts hypothécaires et les prêts à la consommation. Les dépenses d'exploitation augmentent également, bien qu'à un degré moindre, à la suite d'une hausse des paiements d'intérêt sur les dépôts à terme. Aussi, les bénéfices d'exploitation ainsi que les bénéfices nets atteignent de nouveaux maximums. En particulier, les bénéfices d'exploitation doublent presque depuis le début de l'année, alors que les bénéfices nets triplent.

Une augmentation des portefeuilles de prêts hypothécaires contribue à la hausse d'actif, alors que la croissance des dépôts à vue augmente le passif. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent considérablement. La marge bénéficiaire faiblit un peu, mais demeure supérieure à la moyenne de l'économie.



Les recettes d'exploitation augmentent beaucoup plus vite que les dépenses d'exploitation dans les sociétés de fiducie, ce qui provoque un accroissement de la profitabilité, comme le montre la hausse des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent considérablement. La marge bénéficiaire augmente également, à un niveau légèrement inférieur à la moyenne de l'économie. L'actif et le passif s'accroissent un peu.



Les dépenses d'exploitation s'accroissent davantage que les recettes d'exploitation, ce qui occasionne une baisse légère des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets pour les caisses d'épargne et de crédit. Une hausse des recettes provenant de l'intérêt sur les obligations et les hypothèques augmente les recettes, tandis que la hausse des paiements d'intérêt sur les dépôts à vue et à terme gonfle les dépenses. L'actif augmente plus que le passif, ce qui occasionne une hausse de l'avoir.





Consumer and business financing intermediaries faced another quarter of escalating expenses. Operating revenues, nevertheless, continued to expand as well, improving profits as well as the industry's substantial profit margin. Higher interest revenue from consumer and business loans, as well as from bonds and mortgages, constituted the increase in revenues. Although there was a slight decline in equity, the return on equity increased dramatically.



Les intermédiaires de crédit à la consommation et aux entreprises connaissent un autre trimestre d'augmentation des dépenses. Néanmoins, les recettes d'exploitation continuent à croître également, ce qui améliore les bénéfices, ainsi que la marge bénéficiaire substantielle de la branche. L'augmentation des recettes est due à la hausse des recettes provenant de l'intérêt sur les prêts à la consommation et aux entreprises, ainsi que sur les prêts hypothécaires et les obligations. Malgré une baisse légère de l'avoir, le rendement de celui-ci augmente substantiellement.



Shrinking operating revenues, combined with even lower operating expenses, enabled life insurers to experience higher operating and net profits. Lower premiums and annuities were behind the loss in revenues, while reduced insurance and annuity claims caused expenses to fall. The profit margin continued to lie below the economy average.



Une diminution des recettes d'exploitation, associée à une baisse encore plus grande des dépenses d'exploitation, permet aux assureurs-vie d'avoir des profits d'exploitation et nets plus élevés. La perte de recettes provient de la baisse des primes et des rentes, alors que la diminution des réclamations d'assurance et des rentes occasionne une baisse des dépenses. La marge bénéficiaire demeure au-dessous de la moyenne de l'économie.



Operating revenues of property, casualty and other insurers fared slightly better than life insurers. Operating expenses increased as well this quarter, to a greater extent than did revenues, leading to a decrease in operating profit. The return on capital and the return on equity ratios deteriorated from their last quarter's high.



Les recettes d'exploitation des assureurs-biens et risques divers s'accroissent un peu plus que celles des assureurs-vie. Les dépenses d'exploitation augmentent également ce trimestre, davantage que les recettes ce qui occasionne une baisse des bénéfices d'exploitation. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir se détériorent par rapport à leur niveau élevé du trimestre précédent.



It was the first quarter of revenue growth for other financial intermediaries, after more than a year of consecutive quarterly losses. Operating expenses also declined somewhat, raising operating profit, net profit and the profit margin.



C'est le premier trimestre de croissance des recettes pour les autres intermédiaires financiers, après plus d'un an de pertes trimestrielles consécutives. Les dépenses d'exploitation baissent également un peu, ce qui augmente les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire.

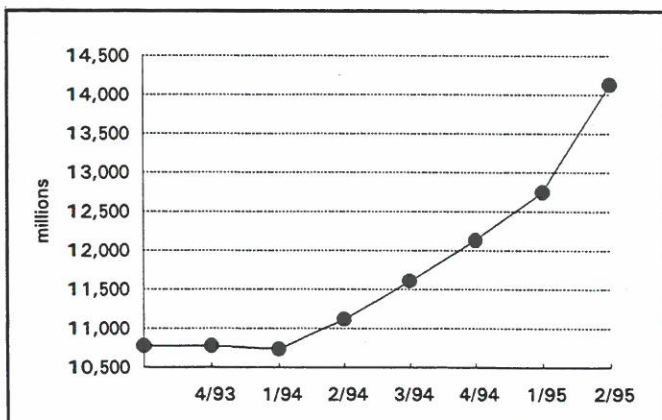
**Table B3. Chartered banks and other deposit accepting institutions, financial statistics**

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

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	10,779	10,775	10,739	11,110	11,607	12,134	12,746	14,132	Revenu d'exploitation
Operating expenses	9,903	10,540	9,717	10,122	10,387	10,362	11,018	12,261	Dépenses d'exploitation
Operating profit	876	235	1,022	988	1,220	1,772	1,728	1,871	Bénéfice d'exploitation
Net profit	328	-76	360	318	568	795	778	972	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	574,205	582,431	594,524	620,968	631,199	652,327	659,620	663,253	Actif
Liabilities	535,784	544,137	555,108	581,018	590,415	610,774	617,343	620,058	Passif
Equity	38,421	38,294	39,417	39,950	40,784	41,553	42,276	43,195	Avoir
Share capital	22,831	23,220	23,562	24,007	24,062	24,385	24,198	24,373	Capital-actions
Retained earnings	15,075	14,565	15,312	15,390	16,049	16,551	17,508	18,216	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-0.7	0.0	-0.3	3.5	4.5	4.5	5.0	10.9	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2.5	6.4	-7.8	4.2	2.6	-0.2	6.3	11.3	Dépenses d'exploitation
Assets	6.4	1.4	2.1	4.4	1.6	3.3	1.1	0.6	Actif
Liabilities	6.8	1.6	2.0	4.7	1.6	3.4	1.1	0.4	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	4.50	1.87	3.42	3.80	6.17	8.50	6.79	8.73	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.42	-0.80	3.65	3.19	5.57	7.65	7.36	9.00	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	8.13	2.18	9.52	8.90	10.51	14.60	13.56	13.24	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.520	0.516	0.479	0.561	0.597	0.524	0.505	0.494	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	14.945	15.209	15.083	15.544	15.477	15.699	15.603	15.355	Ratio du capital
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-2.4	-2.4	-3.8	-0.2	1.4	2.9	3.0	12.8	Revenu d'exploitation
Profit margin	3.6	-2.5	4.3	3.3	4.5	7.9	7.0	6.6	Marge bénéficiaire

**Chart B11. Operating revenues**

**Graphique B11. Revenu d'exploitation**



**Chart B12. Operating profit**

**Graphique B12. Marge bénéficiaire**

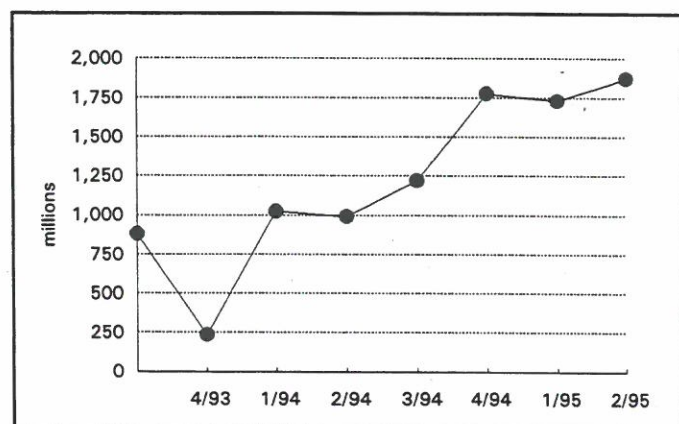




Table B4. Trust companies, financial statistics

Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	1,869	1,832	1,780	1,505	1,537	1,548	1,640	1,691	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1,840	1,727	1,704	1,417	1,463	1,371	1,578	1,586	Dépenses d'exploitation
Operating profit	29	105	76	88	74	177	62	105	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-47	24	-6	18	-10	2	-26	40	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	84,313	83,722	81,842	70,966	71,203	71,140	71,644	72,192	Actif
Liabilities	80,045	79,489	77,599	67,382	67,752	67,893	68,367	68,869	Passif
Equity	4,268	4,234	4,243	3,584	3,451	3,248	3,276	3,324	Avoir
Share capital	3,141	3,173	3,242	2,880	2,879	2,831	2,911	2,912	Capital-actions
Retained earnings	696	562	561	567	529	373	317	364	Bénéfices non répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-24.7	-2.0	-2.8	-15.4	2.1	0.7	5.9	3.1	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-27.0	-6.1	-1.3	-16.8	3.2	-6.3	15.1	0.5	Dépenses d'exploitation
Assets	-20.8	-0.7	-2.2	-13.3	0.3	-0.1	0.7	0.8	Actif
Liabilities	-20.9	-0.7	-2.4	-13.2	0.5	0.2	0.7	0.7	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	-0.51	4.46	1.57	4.32	2.08	3.02	1.29	5.90	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-4.39	2.28	-0.55	2.06	-1.20	0.26	-3.19	4.78	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	1.56	5.76	4.29	5.87	4.82	11.42	3.78	6.23	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.304	0.386	0.381	0.331	0.375	0.553	0.544	0.580	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	19.756	19.776	19.288	19.801	20.633	21.905	21.867	21.720	Ratio du capital
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-26.4	-4.3	-6.3	-19.1	-0.9	-0.9	3.9	5.0	Revenu d'exploitation
Profit margin	-3.0	1.1	-0.9	0.3	-1.2	4.7	-2.8	-0.4	Marge bénéficiaire

Chart B13. Operating revenues

Graphique B13. Revenu d'exploitation

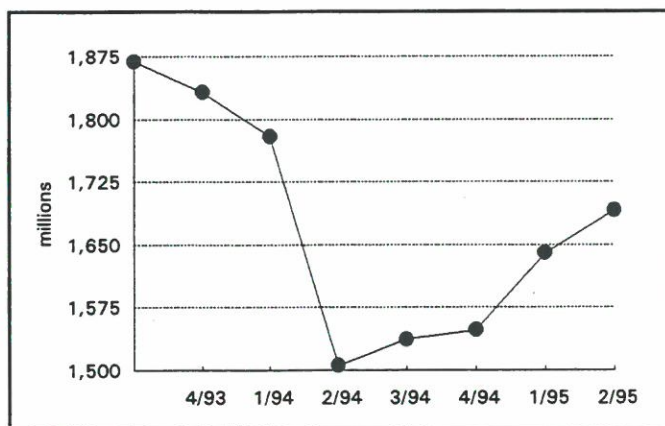
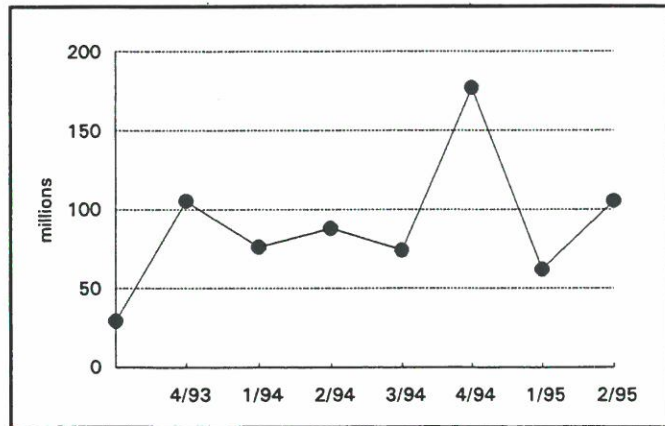


Chart B14. Operating profit

Graphique B14. Marge bénéficiaire



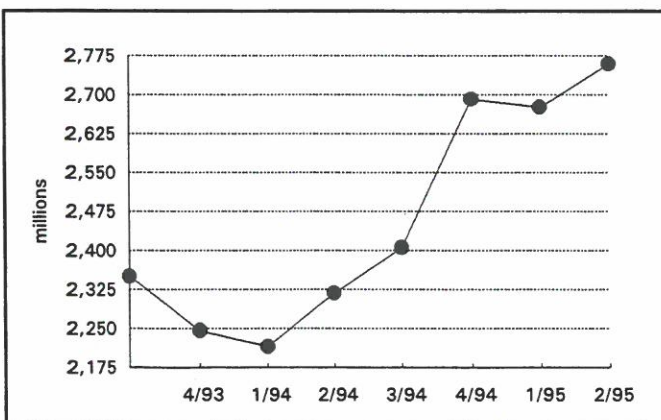
**Table B5. Credit unions, financial statistics**

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

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	2,351	2,245	2,215	2,318	2,405	2,691	2,675	2,759	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,005	1,898	1,898	1,975	2,077	2,304	2,332	2,421	Dépenses d'exploitation
Operating profit	346	347	317	343	328	387	343	338	Bénéfice d'exploitation
Net profit	185	183	163	160	152	179	176	152	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	113,008	113,489	114,639	116,878	116,636	117,566	120,161	123,224	Actif
Liabilities	105,675	106,060	107,159	109,269	108,938	110,068	112,682	115,582	Passif
Equity	7,333	7,429	7,480	7,609	7,698	7,498	7,479	7,641	Avoir
Share capital	3,563	3,598	3,554	3,556	3,479	3,209	3,116	3,072	Capital-actions
Retained earnings	3,766	3,828	3,923	4,050	4,215	4,286	4,360	4,566	Bénéfices non répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-0.8	-4.5	-1.3	4.7	3.8	11.9	-0.6	3.1	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-3.4	-5.3	0.0	4.1	5.2	10.9	1.2	3.8	Dépenses d'exploitation
Assets	0.1	0.4	1.0	2.0	-0.2	0.8	2.2	2.5	Actif
Liabilities	0.0	0.4	1.0	2.0	-0.3	1.0	2.4	2.6	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	8.64	8.57	7.83	8.18	7.63	9.08	9.01	8.45	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	10.07	9.85	8.73	8.41	7.87	9.57	9.42	7.95	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	14.72	15.48	14.31	14.79	13.63	14.39	12.84	12.25	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.894	0.898	0.900	0.813	0.815	0.873	0.785	0.718	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.411	15.276	15.326	15.360	15.152	15.680	16.066	16.126	Ratio du capital
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-2.5	-6.8	-4.8	1.0	0.7	10.3	-2.6	5.0	Revenu d'exploitation
Profit margin	10.2	10.8	9.1	9.2	7.7	7.7	6.3	5.6	Marge bénéficiaire

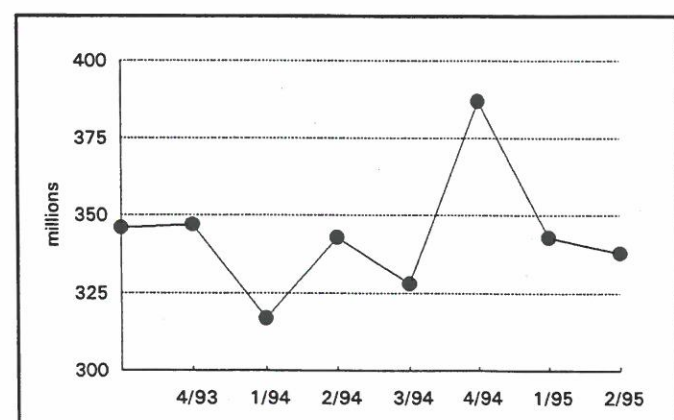
**Chart B15. Operating revenues**

**Graphique B15. Revenu d'exploitation**



**Chart B16. Operating profit**

**Graphique B16. Marge bénéficiaire**





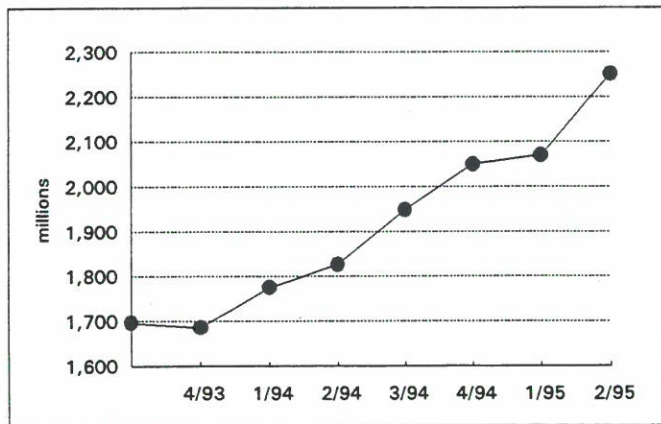
**Table B6. Consumer and business financing intermediaries, financial statistics**

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

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	1,696	1,686	1,775	1,827	1,949	2,051	2,071	2,251	Revenu d'exploitation
Operating expenses	894	879	911	992	1,113	1,183	1,209	1,265	Dépenses d'exploitation
Operating profit	802	807	864	835	836	868	862	986	Bénéfice d'exploitation
Net profit	77	28	106	60	-7	60	81	149	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	56,293	56,624	58,298	59,285	60,094	63,501	61,678	63,490	Actif
Liabilities	46,598	47,157	47,396	47,342	48,130	51,280	49,679	52,100	Passif
Equity	9,695	9,467	10,902	11,942	11,964	12,220	11,999	11,391	Avoir
Share capital	6,986	6,969	8,149	9,014	9,109	9,387	9,184	8,506	Capital-actions
Retained earnings	1,669	1,281	1,677	1,814	1,745	1,653	1,610	1,650	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-5.0	-0.6	5.3	2.9	6.7	5.2	1.0	8.7	Revenu d'exploitation
Operating expenses	0.4	-1.7	3.6	8.9	12.2	6.3	2.2	4.6	Dépenses d'exploitation
Assets	0.3	0.6	3.0	1.7	1.4	5.7	-2.9	2.9	Actif
Liabilities	-0.4	1.2	0.5	-0.1	1.7	6.5	-3.1	4.9	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	4.67	4.30	4.53	4.39	3.96	4.23	4.61	5.01	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.16	1.20	3.90	2.00	-0.22	1.96	2.69	5.24	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	47.31	47.88	48.68	45.72	42.91	42.31	41.62	43.83	Marge bénéficiaire
Debt to equity	4.493	4.646	4.061	3.681	3.724	3.856	3.806	4.178	Ratio des dettes à l'avoir
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-6.7	-2.9	1.8	-0.7	3.6	3.6	-1.1	10.6	Revenu d'exploitation
Profit margin	42.8	43.2	43.5	40.2	36.9	35.6	35.1	37.2	Marge bénéficiaire

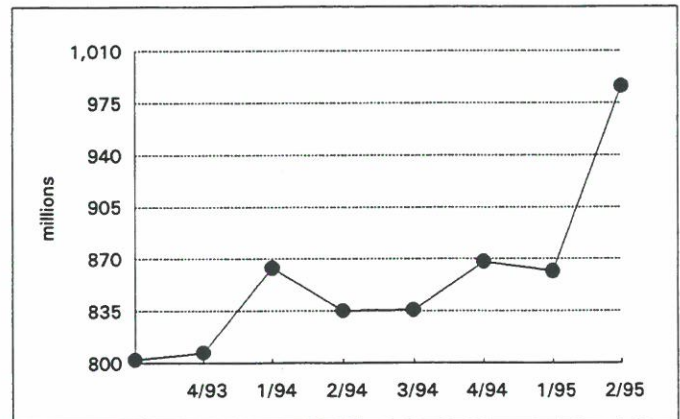
**Chart B17. Operating revenues**

**Graphique B17. Revenu d'exploitation**



**Chart B18. Operating profit**

**Graphique B18. Marge bénéficiaire**



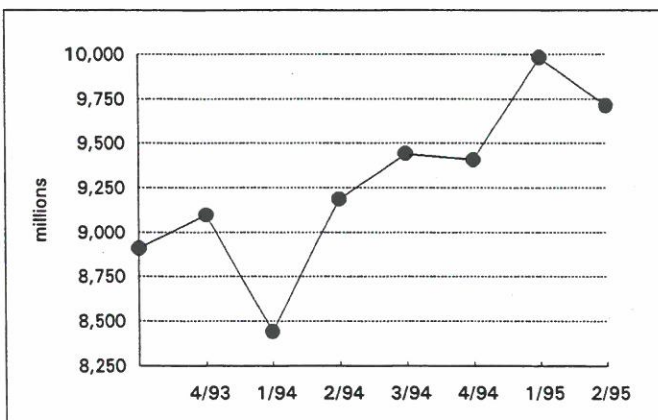
**Table B7. Life insurers, financial statistics**

**Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	8,908	9,096	8,442	9,187	9,440	9,409	9,978	9,713	Revenu d'exploitation
Operating expenses	8,394	8,767	7,980	8,762	8,932	8,960	9,599	9,199	Dépenses d'exploitation
Operating profit	514	329	462	425	508	449	379	514	Bénéfice d'exploitation
Net profit	223	124	229	208	221	35	164	343	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	153,634	156,348	158,617	160,225	161,913	162,420	166,230	169,248	Actif
Liabilities	129,974	132,373	134,111	134,633	135,846	136,684	139,808	142,216	Passif
Equity	23,660	23,975	24,506	25,592	26,068	25,736	26,422	27,032	Avoir
Share capital	2,208	2,396	2,720	2,527	2,519	2,350	2,336	2,235	Capital-actions
Retained earnings	20,526	20,861	21,020	22,299	22,811	22,639	23,325	24,028	Bénéfices non répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-2.0	2.1	-7.2	8.8	2.8	-0.3	6.0	-2.7	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-3.3	4.4	-9.0	9.8	1.9	0.3	7.1	-4.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.3	1.8	1.5	1.0	1.1	0.3	2.3	1.8	Actif
Liabilities	1.0	1.8	1.3	0.4	0.9	0.6	2.3	1.7	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	3.73	2.94	3.54	3.04	3.06	1.33	2.58	4.66	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.77	2.07	3.74	3.26	3.38	0.54	2.49	5.07	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	5.77	3.62	5.47	4.63	5.38	4.77	3.79	5.29	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.124	0.135	0.180	0.174	0.167	0.147	0.174	0.177	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.688	0.693	0.760	0.716	0.670	0.628	0.665	0.680	Ratio des sinistres aux primes
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-3.7	-0.2	-10.6	5.2	-0.3	-1.9	4.0	-0.8	Revenu d'exploitation
Profit margin	1.2	-1.1	0.2	-0.9	-0.6	-1.9	-2.8	-1.4	Marge bénéficiaire

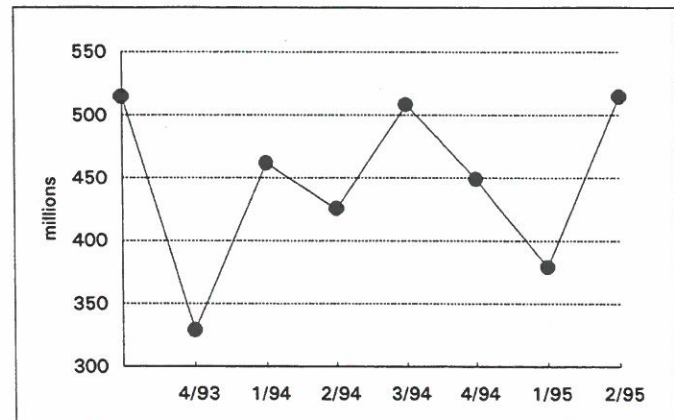
**Chart B19. Operating revenues**

**Graphique B19. Revenu d'exploitation**



**Chart B20. Operating profit**

**Graphique B20. Marge bénéficiaire**





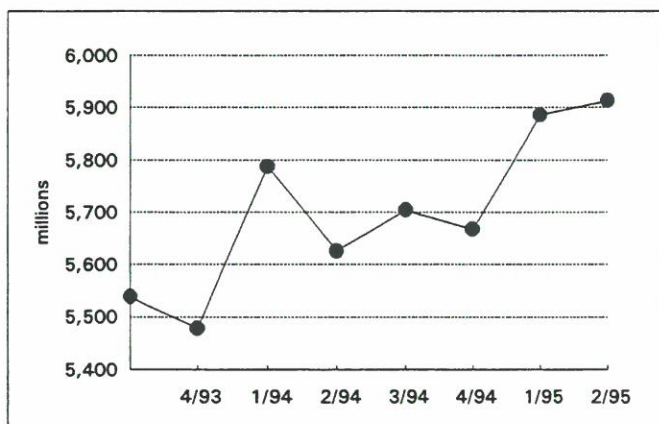
**Table B8. Property, casualty and other insurers, financial statistics**

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

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	5,538	5,479	5,787	5,626	5,704	5,667	5,886	5,913	Revenu d'exploitation
Operating expenses	5,093	5,098	5,441	5,193	5,302	5,237	5,283	5,375	Dépenses d'exploitation
Operating profit	445	381	346	433	402	430	603	538	Bénéfice d'exploitation
Net profit	336	301	257	304	269	363	438	376	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	41,378	41,695	43,130	43,869	44,910	45,486	45,240	46,708	Actif
Liabilities	28,356	28,770	29,249	29,661	30,461	30,903	30,517	31,638	Passif
Equity	13,022	13,195	13,881	14,208	14,449	14,583	14,724	15,069	Avoir
Share capital	2,479	2,536	2,624	2,661	2,688	2,804	2,999	3,000	Capital-actions
Retained earnings	8,633	8,756	10,166	10,419	10,631	10,695	10,716	11,056	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	0.6	-1.1	5.6	-2.8	1.4	-0.6	3.9	0.5	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1.4	0.1	6.7	-4.6	2.1	-1.2	0.9	1.7	Dépenses d'exploitation
Assets	1.8	0.8	3.4	1.7	2.4	1.3	-0.5	3.2	Actif
Liabilities	2.1	1.5	1.7	1.4	2.7	1.5	-1.2	3.7	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	9.67	8.65	7.10	8.15	7.14	9.31	11.21	9.37	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	10.34	9.09	7.41	8.57	7.45	9.96	11.91	9.98	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	8.04	6.96	5.99	7.70	7.06	7.59	10.25	9.11	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.130	0.133	0.131	0.123	0.123	0.121	0.120	0.126	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.797	0.796	0.823	0.706	0.754	0.743	0.719	0.697	Ratio des sinistres aux primes
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-1.1	-3.4	2.2	-6.4	-1.6	-2.3	1.8	2.4	Revenu d'exploitation
Profit margin	3.5	2.3	0.8	2.1	1.1	0.9	3.7	2.5	Marge bénéficiaire

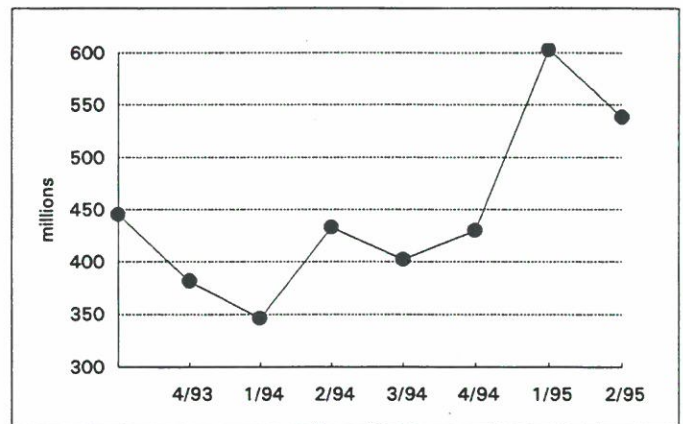
**Chart B21. Operating revenues**

**Graphique B21. Revenu d'exploitation**



**Chart B22. Operating profit**

**Graphique B22. Marge bénéficiaire**



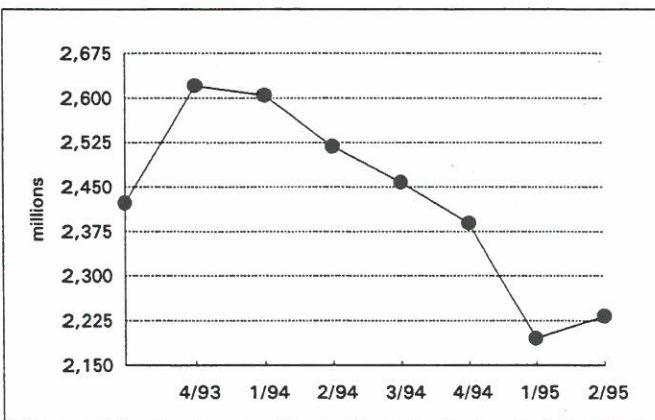
**Table B9. Other financial intermediaries, financial statistics**

**Tableau B9. Autres intermédiaires financiers, statistiques financières**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	2,422	2,620	2,604	2,518	2,458	2,389	2,195	2,233	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1,983	2,033	2,118	2,096	2,071	2,051	1,933	1,918	Dépenses d'exploitation
Operating profit	439	587	486	422	387	338	262	315	Bénéfice d'exploitation
Net profit	169	248	195	122	90	19	7	44	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	43,021	45,750	53,540	54,288	47,480	44,795	51,342	52,325	Actif
Liabilities	32,975	35,549	42,066	42,540	36,177	33,775	40,763	41,656	Passif
Equity	10,046	10,201	11,474	11,748	11,303	11,020	10,579	10,669	Avoir
Share capital	6,195	6,290	7,018	7,248	6,991	6,945	7,068	7,237	Capital-actions
Retained earnings	2,374	2,416	2,481	2,447	2,303	2,104	1,502	1,338	Bénéfices non répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	4.4	8.2	-0.6	-3.3	-2.4	-2.8	-8.1	1.7	Revenu d'exploitation
Operating expenses	4.5	2.5	4.2	-1.0	-1.2	-1.0	-5.8	-0.8	Dépenses d'exploitation
Assets	3.3	6.3	17.0	1.4	-12.5	-5.7	14.6	1.9	Actif
Liabilities	3.8	7.8	18.3	1.1	-15.0	-6.6	20.7	2.2	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	5.05	6.06	4.75	3.67	3.65	2.96	2.45	3.00	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	6.71	9.72	6.81	4.14	3.20	0.67	0.27	1.63	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	18.12	22.38	18.67	16.74	15.75	14.17	11.92	14.12	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.513	1.448	1.499	1.644	1.547	1.441	1.711	1.702	Ratio des dettes à l'avoir
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	2.7	5.9	-4.1	-6.9	-5.4	-4.4	-10.2	3.6	Revenu d'exploitation
Profit margin	13.6	17.7	13.4	11.2	9.8	7.5	5.4	7.5	Marge bénéficiaire

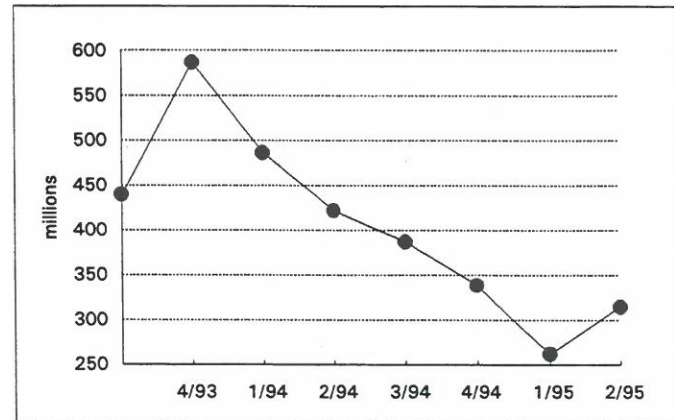
**Chart B23. Operating revenues**

**Graphique B23. Revenu d'exploitation**



**Chart B24. Operating profit**

**Graphique B24. Marge bénéficiaire**





## Finance, Insurance and Real Estate, employment

Almost 30% of the group's employment is concentrated in banks and other deposit-accepting institutions. Insurance and real estate agents employ about 19% of the workers in the group, while the insurance and the real estate operators industries are employers to 18% and 14% of the group's workers, respectively. About 87% of the jobs are full-time. Self employment exceeds 10% of the total.

## Finances, assurances et affaires immobilières - emploi

Près de 30 % des emplois dans ce secteur sont concentrés dans les banques et dans les autres institutions de dépôt. Les agents d'assurance et immobiliers représentent environ 19% des travailleurs de ce groupe, tandis que les secteurs des exploitants de sociétés d'assurance et de sociétés immobilières emploient respectivement 18 % et 14 % de l'effectif de cette branche. Environ 87 % de ces emplois sont à temps plein. Le travail autonome représente plus de 10 % du total.

Employment in the finance, insurance and real estate group grew this quarter, at the highest rate in almost two years. Although the group has recovered from the reductions in employment sustained in the last year and a half, employment continues to fall short of the peak reached in the second quarter of 1993. Individual industries within the group displayed various patterns of change. Considerable gains in banks and other deposit-accepting institutions as well as in trust and mortgage companies, more than offset the substantial employment losses in credit unions.

Trust companies experienced gains in employment, after years of quarterly losses. Banks and other deposit-accepting institutions also enjoyed a significant increase in employment for the first time in a year. The insurance industry maintained a steady level of employment growth, while other financial intermediaries saw more modest growth as compared to previous quarters. By contrast, credit unions faced a third quarter of sizable losses, while insurance and real estate agents as well as real estate operators also saw employment decline.

Employment growth in the group as a whole stemmed from both full-time and part-time job creation. Specifically, part-time employment increased for the first time in nearly a year, while full-time employment growth stabilized at the previous quarter's rate.

Nevertheless, employment growth in this group continued to trail behind the economy average, as a result of the comparatively poor performance of full-time employment. Both part-time and self-employment growth exceeded that of the economy average.

L'emploi dans les branches des finances, de l'assurance et des services immobiliers augmente ce trimestre, au taux le plus élevé depuis presque deux ans. Bien que ces branches se soient remises des réductions de l'emploi subies depuis un an et demi, l'emploi continue à accuser un retard par rapport au sommet atteint au deuxième trimestre de 1993. Chaque branche du secteur a une évolution différente. Les gains d'emploi considérables dans les banques et les autres institutions de dépôt ainsi que dans les sociétés de fiducie et les sociétés de prêts hypothécaires font plus que contrebalancer les pertes d'emploi subies par les caisses d'épargne et de crédit.

Les sociétés de fiducie réalisent des gains d'emploi, après des années de pertes trimestrielles. Les banques et les autres institutions de dépôt bénéficient également d'une augmentation substantielle de l'emploi pour la première fois depuis un an. La branche de l'assurance maintient un niveau constant de croissance de l'emploi, tandis que les autres intermédiaires financiers ont une augmentation plus modeste que le trimestre précédent. Par contre, les caisses d'épargne et de crédit font face à des pertes importantes pour le troisième trimestre, tandis que les agences d'assurances et les agences immobilières subissent également une baisse de l'emploi.

La croissance de l'emploi dans le secteur est dû à une création d'emplois à temps partiel et à plein temps. En particulier, l'emploi à temps partiel augmente pour la première fois depuis près d'un an, alors que la progression de l'emploi à plein temps se stabilise au taux du trimestre précédent.

Néanmoins, la croissance de l'emploi dans ce secteur reste encore inférieure à celle de la moyenne de l'économie, à la suite de la performance relativement mauvaise de l'emploi à plein temps. La progression de l'emploi à temps partiel et du travail autonome dépasse celle de la moyenne de l'économie.



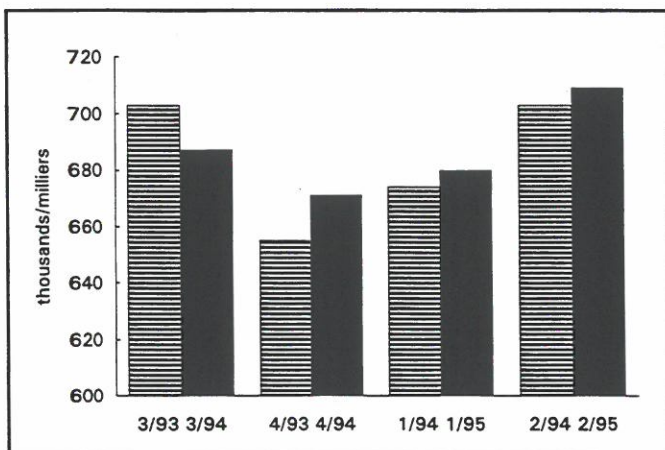
**Table B10. Finance, insurance and real estate, employment**

**Tableau B10. Finances, assurances et services immobiliers, emploi**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands - milliers								
<b>Employment</b>									<b>Emploi</b>
Banks and other	238	236	242	222	221	231	239	245	Banques et autres
Trust/mortgage	28	26	25	21	18	21	21	23	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	53	47	53	64	55	45	42	47	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	145	126	139	145	136	134	142	148	Assurances
Other financial	70	75	73	83	84	90	87	86	Autres interm. financiers
Real estate operators	118	104	101	119	118	112	114	117	Services immobiliers
Insurance/real est. agen	156	159	150	157	156	140	141	152	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>808</b>	<b>771</b>	<b>784</b>	<b>810</b>	<b>788</b>	<b>772</b>	<b>787</b>	<b>818</b>	<b>Total</b>
Full-time	703	655	674	703	687	671	680	709	Plein temps
Part-time	105	116	109	107	100	102	107	109	Temps partiel
Self employment	91	85	85	97	94	86	93	99	Travail autonome
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Banks and other	10.2	4.0	12.0	0.0	-7.1	-2.1	-1.2	10.4	Banques et autres
Trust/mortgage	-9.7	-18.8	-19.4	-34.4	-35.7	-19.2	-16.0	9.5	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-7.0	-6.0	-7.0	10.3	3.8	-4.3	-20.8	-26.6	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-2.7	-10.6	-6.7	-7.6	-6.2	6.3	2.2	2.1	Assurances
Other financial	-2.8	8.7	1.4	16.9	20.0	20.0	19.2	3.6	Autres interm. financiers
Real estate operators	-14.5	-23.5	-26.8	-9.8	0.0	7.7	12.9	-1.7	Services immobiliers
Insurance/real est. agen	-6.0	9.7	-9.6	-2.5	0.0	-11.9	-6.0	-3.2	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>-0.5</b>	<b>-3.9</b>	<b>-5.4</b>	<b>-2.8</b>	<b>-2.5</b>	<b>0.1</b>	<b>0.4</b>	<b>1.0</b>	<b>Total</b>
Full-time	-2.5	-6.7	-6.5	-3.7	-2.3	2.4	0.9	0.9	Plein temps
Part-time	15.4	16.0	0.0	3.9	-4.8	-12.1	-1.8	1.9	Temps partiel
Self employment	9.6	7.6	-2.3	4.3	3.3	1.2	9.4	2.1	Travail autonome
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
<b>Total</b>	<b>-2.0</b>	<b>-5.3</b>	<b>-6.7</b>	<b>-4.6</b>	<b>-4.9</b>	<b>-2.7</b>	<b>-2.4</b>	<b>-0.9</b>	<b>Total</b>
Full-time	-3.3	-7.5	-7.1	-6.0	-5.3	-1.4	-3.2	-1.5	Plein temps
Part-time	9.7	11.5	-4.8	4.2	-4.3	-10.0	1.3	2.3	Temps partiel
Self employment	1.5	4.0	-4.6	2.1	-4.0	-3.9	6.2	1.6	Travail autonome

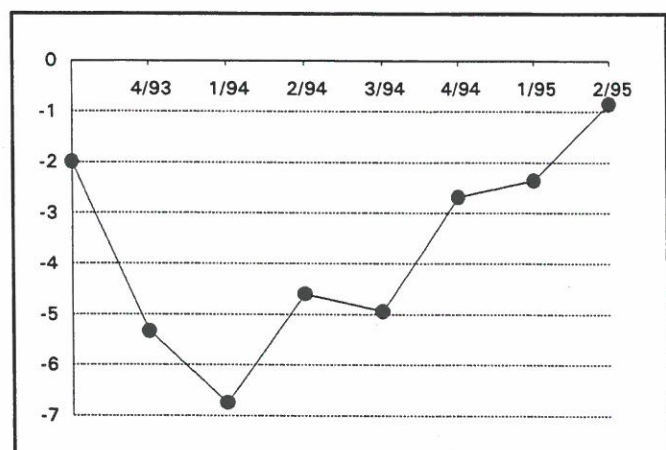
**Chart B25. Full-time employment**

**Graphique B25. Emploi à plein temps**



**Chart B26. Comparative indicator, total**

**Graphique B26. Indicateur comparatif, total**





## Finance, Insurance and Real Estate, salaries

Salaried employees in this industrial group are the best paid in other financial institutions followed by the insurance industry; they are paid the least in the real estate operators industry and in credit unions. The gap between high and low paying industries does not appear to be closing over time.



Banks and other deposit-accepting institutions and other financial institutions were the only two industries in the group to experience an increase in salaries this quarter. All the other industries endured declines after having profited from sizable gains last quarter. This translated into a lower average salary for the group as a whole. Real estate operators, the employees with the lowest salaries in the group, fared particularly badly. The relatively healthy salary increases displayed by banks and other deposit-accepting institutions, for the fifth consecutive quarter, coincided with the industry's financial prosperity.

The reduction in purchasing power for the group as a whole, as well as for the majority of the individual industries, was further worsened by the rise in the consumer price index this quarter. Even salaried employees in banks and other deposit-accepting institutions and other financial institutions faced an overall loss in purchasing power after factoring in the rise in the cost of living.

## Finances, assurances et affaires immobilières - rémunération

Les employés salariés des autres institution financiers sont les mieux payés de ce secteur, suivis de ceux de l'assurance; les employés de l'exploitation immobilière et des caisses d'épargne et de crédit sont les moins bien payés. L'écart entre les branches les mieux rémunérées et les moins bien rémunérées ne semble pas s'amenuiser avec le temps.



Les banques et les autres institutions de dépôt et les autres institutions financières sont les seules deux branches du secteur à connaître une augmentation des salaires au cours du trimestre. Toutes les autres branches subissent des baisses après avoir bénéficié de gains importants le trimestre précédent. Cela se traduit par un salaire inférieur à la moyenne pour l'ensemble du secteur. Les services immobiliers, dont les employés ont les salaires les plus bas du secteur, connaissent une période particulièrement mauvaise. Les augmentations de salaire relativement importantes observées dans les banques et les autres institutions de dépôt pour le cinquième trimestre consécutif, correspondent à la prospérité financière de la branche.

La réduction du pouvoir d'achat dans l'ensemble du secteur, ainsi que dans la majorité des branches, est aggravée par la hausse de l'indice des prix à la consommation pendant le trimestre. Même les salariés des banques et des autres institutions de dépôt et des autres institutions financières font face à une baisse générale de pouvoir d'achat si l'on prend en considération l'augmentation du coût de la vie.

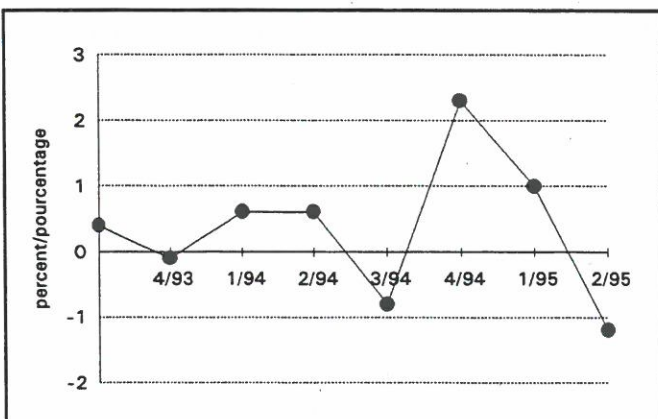
**Table B11. Finance, insurance and real estate, salaries**

**Tableau B11. Finances, assurances et services immobiliers, salaires**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	<b>dollars per year - dollars par année</b>								
<b>Salaried employees</b>									<b>Employés</b>
Banks and other	34,704	34,669	34,482	34,783	35,047	35,861	35,944	36,214	Banques et autres
Trust/mortg. companies	33,200	33,476	34,237	33,988	34,214	34,417	35,282	34,894	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	31,071	30,673	31,760	33,025	32,518	32,895	33,681	33,234	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	37,645	37,696	38,205	38,277	38,226	38,673	39,276	38,637	Assurances
Other financial	43,756	44,978	42,319	41,518	41,322	42,212	44,078	44,206	Autres interm. financiers
Real estate operators	28,570	28,942	30,248	29,710	29,267	31,156	31,501	30,318	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	30,836	31,131	31,575	31,706	31,605	33,533	35,035	34,871	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>35,038</b>	<b>35,187</b>	<b>35,224</b>	<b>35,322</b>	<b>35,221</b>	<b>36,146</b>	<b>36,887</b>	<b>36,728</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Banks and other	0.7	-0.1	-0.5	0.9	0.8	2.3	0.2	0.8	Banques et autres
Trust/mortg. companies	1.2	0.8	2.3	-0.7	0.7	0.6	2.5	-1.1	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-0.3	-1.3	3.5	4.0	-1.5	1.2	2.4	-1.3	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.2	0.1	1.4	0.2	-0.1	1.2	1.6	-1.6	Assurances
Other financial	4.2	2.8	-5.9	-1.9	-0.5	2.2	4.4	0.3	Autres interm. financiers
Real estate operators	-0.3	1.3	4.5	-1.8	-1.5	6.5	1.1	-3.8	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	-0.9	1.0	1.4	0.4	-0.3	6.1	4.5	-0.5	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>0.8</b>	<b>0.4</b>	<b>0.1</b>	<b>0.3</b>	<b>-0.3</b>	<b>2.6</b>	<b>2.1</b>	<b>-0.4</b>	<b>Total</b>
<b>Rates of change, CPI-adjusted (%)</b>									<b>Taux de variation, ajusté avec le IPC (%)</b>
Banks and other	0.2	-0.6	0.0	1.2	0.2	2.0	-0.8	0.0	Banques et autres
Trust/mortg. companies	0.8	0.3	2.8	-0.4	0.1	0.3	1.5	-1.8	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-0.8	-1.8	4.1	4.4	-2.1	0.8	1.3	-2.1	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.6	-0.3	1.9	0.5	-0.7	0.8	0.5	-2.4	Assurances
Other financial	3.8	2.3	-5.4	-1.5	-1	1.8	3.3	-0.5	Autres interm. financiers
Real estate operators	-0.7	0.8	5.0	-1.4	-2.0	6.1	0.1	-4.5	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	-1.3	0.5	1.9	0.9	-0.9	5.8	3.4	-1.2	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>0.4</b>	<b>-0.1</b>	<b>0.6</b>	<b>0.6</b>	<b>-0.8</b>	<b>2.3</b>	<b>1.0</b>	<b>-1.2</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative indicator</b>									<b>Indicateur comparatif</b>
<b>Total</b>	<b>-0.1</b>	<b>1.0</b>	<b>-0.6</b>	<b>-0.9</b>	<b>-1.0</b>	<b>2.1</b>	<b>1.7</b>	<b>-0.5</b>	<b>Total</b>

**Chart B27. Rates of change, CPI-adjusted, total**

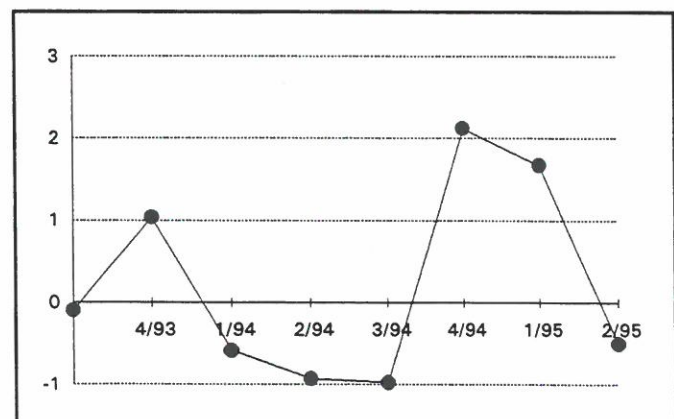
**Graphique B27. Taux de variation, ajusté avec le IPC, total**



See definitions and concepts at the end of publication

**Chart B28. Comparative indicator**

**Graphique B28. Indicateur comparatif**



Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



## Finance, Insurance and Real Estate, GDP

In this industrial group, the asset and revenue shares of individual industries do not translate into GDP shares. Thus, other financial intermediaries (which includes, for GDP calculations, consumer and business finance intermediaries, investment companies, real estate operators, agents and brokers, as well as insurance and real estate agents) contribute almost two-thirds of the total value-added by the group. Banks and other deposit-accepting institutions account for almost a quarter of the group's total GDP. The other industries make up the remainder.

## Finances, assurances et affaires immobilières - PIB

Dans ce secteur, les parts d'actif et de recettes de chacune des branches ne se reflètent pas sur leurs parts respectives du PIB. Par conséquent, d'autres intermédiaires financiers (incluant aux fins du calcul du PIB les institutions de crédit à la consommation et aux entreprises, les sociétés d'investissement, les exploitants, les agents et les courtiers immobiliers, et les agents d'assurance et immobiliers) représentent près des deux-tiers de la valeur ajoutée par ce groupe. Les banques et les autres intermédiaires financiers de dépôt comptent pour près du quart du PIB du secteur. Les autres industries représentent le reste.

Total GDP for the group increased substantially this quarter, concluding a year of either successive quarterly losses or stagnation. Significant gains in output realised by other financial intermediaries, combined with more moderate growth in banks and other deposit-accepting institutions and insurance, more than compensated for the losses in output incurred by trust and mortgage companies as well as credit unions. The performance of other financial intermediaries is even more striking, given the industry's weak showing over the last few quarters. For trust and mortgage companies, the decrease in output was modest as compared to those of previous quarters.

The output growth of the group was well above that of the economy average for the first time in more than a year. This reflected the fact that, for the first time, all the industries in the group outperformed the economy as a whole. Even trust and mortgage companies and credit unions, as the only two industries to face reduced output this quarter, fared better.

Le PIB total de ce secteur augmente considérablement pendant ce trimestre, après un an de stagnation ou de pertes trimestrielles. Les hausses importantes de production réalisées par les autres intermédiaires financiers, accompagnées d'une croissance plus modérée des banques et des autres institutions de dépôt et des assurances, font plus que contrebalancer les pertes de production subies par les sociétés de fiducie et les sociétés de prêts hypothécaires, ainsi que par les caisses d'épargne et de crédit. La performance des autres intermédiaires financiers est même plus remarquable, compte tenu de la faiblesse du secteur au cours des derniers trimestres. Pour les sociétés de fiducie et les sociétés de prêts hypothécaires, la baisse de production est modeste par rapport à celle des trimestres précédents.

La croissance de production du secteur est bien supérieure à celle de la moyenne de l'économie pour la première fois depuis plus d'un an. Cela apparaît dans le fait que, pour la première fois, toutes les branches du secteur ont une performance supérieure à celle de l'ensemble de l'économie. Même les sociétés de fiducie et les sociétés de prêts hypothécaires et les caisses d'épargne et de crédit, qui sont les deux seules branches ayant produit moins au cours de ce trimestre, ont une meilleure performance.

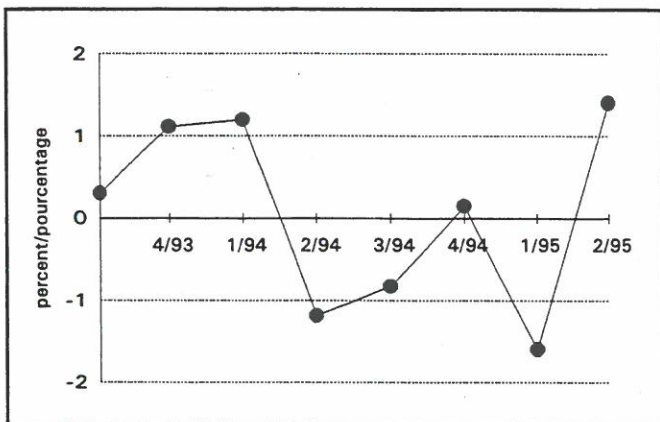
**Table B12. Finance, insurance and real estate, GDP at factor cost, 1986 dollars**

**Tableau B12. Finances, assurances et services immobiliers, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Value added</b>									<b>Valeur ajoutée</b>
Banks and other	7,854	7,965	8,103	8,299	8,392	8,441	8,391	8,433	Banques et autres
Trust/mortgage	713	685	662	612	584	575	562	561	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1,376	1,378	1,389	1,393	1,409	1,420	1,424	1,422	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	2,911	2,920	2,968	2,990	2,999	3,040	2,987	2,991	Assurances
Other financial	25,169	25,499	25,784	25,151	24,742	24,704	24,204	24,686	Autres interm. financiers
<b>Total</b>	<b>38,023</b>	<b>38,447</b>	<b>38,906</b>	<b>38,445</b>	<b>38,126</b>	<b>38,180</b>	<b>37,568</b>	<b>38,093</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Banks and other	1.4	1.4	1.7	2.4	1.1	0.6	-0.6	0.5	Banques et autres
Trust/mortgage	-4.4	-3.9	-3.4	-7.6	-4.6	-1.5	-2.3	-0.2	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.5	0.1	0.8	0.3	1.1	0.8	0.3	-0.1	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.0	0.3	1.6	0.7	0.3	1.4	-1.7	0.1	Assurances
Other financial	0.1	1.3	1.1	-2.5	-1.6	-0.2	-2.0	2.0	Autres interm. financiers
<b>Total</b>	<b>0.3</b>	<b>1.1</b>	<b>1.2</b>	<b>-1.2</b>	<b>-0.8</b>	<b>0.1</b>	<b>-1.6</b>	<b>1.4</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Banks and other	1.0	0.5	0.8	0.9	-0.1	-0.4	-0.7	0.7	Banques et autres
Trust/mortgage	-4.9	-4.9	-4.3	-9.1	-5.8	-2.5	-2.4	0.1	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.1	-0.8	-0.2	-1.3	-0.1	-0.2	0.2	0.1	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.5	-0.6	0.7	-0.8	-0.9	0.4	-1.8	0.4	Assurances
Other financial	-0.4	0.4	0.2	-4.0	-2.9	-1.2	-2.1	2.2	Autres interm. financiers
<b>Total</b>	<b>-0.2</b>	<b>0.2</b>	<b>0.2</b>	<b>-2.7</b>	<b>-2.1</b>	<b>-0.9</b>	<b>-1.7</b>	<b>1.6</b>	<b>Total</b>

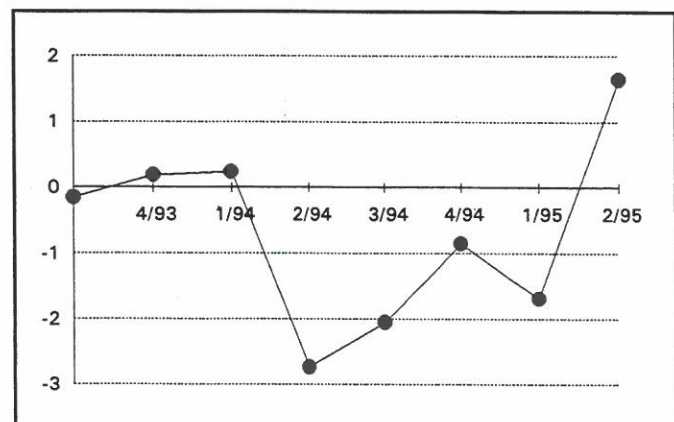
**Chart B29. Rates of change, total**

**Graphique B29. Taux de variation, total**



**Chart B29. Comparative indicator, total**

**Graphique B29. Indicateur comparatif, total**







# Custom Tabulations

# Totalisations spéciales

Available  
upon request

Disponibles  
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics  
Canada Statistique  
Canada

Canada

## C. Business Services

## C. Services aux entreprises

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

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

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

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

Computer Services (3621, 3622)

Services d'informatique (3621, 3622)

Advertising Agencies (5911)

Agences de publicité (5911)

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

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

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

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

### Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

### Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Computer and Related Services (772)

Services informatique et services connexes (772)

Accounting and Bookkeeping Services (773)

Services de comptabilité (773)

Advertising Services (774)

Services de publicité (774)

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

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

Offices of Lawyers and Notaries (776)

Études d'avocats et de notaires (776)

Other Business Services (771, 777, 779)

Autres services aux entreprises (771, 777, 779)



## Business Services

### Highlights - 2<sup>nd</sup> Quarter 1995

- Operating revenues edged back up after falling from their peak last quarter. Operating expenses rose as well, though to a lesser extent, generating a slight increase in both operating profits and the profit margin. Assets reached a new high and liabilities increased.
- Employment continued to increase for yet another quarter. Its rate of growth, though, slowed markedly despite the exceptional employment growth in computer and related services.
- Salaries decreased marginally, trailing behind the weak growth displayed by the economy as a whole.
- Output expanded considerably in business services, with all four industries recording exceptionally strong rates of growth.

#### Key indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↑ 1.3%
Operating expenses	↑ 1.1%
Profit margin*	4.7%
Assets	↑ 1.5%
Liabilities	↑ 2.6%
Employment**	↑ 3.5%
Salaries	↓ 0.3%
GDP	↑ 1.2%

\*This quarter's rate.

\*\*From same quarter last year.

## Services aux entreprises

### Faits saillants - 2<sup>e</sup> trimestre 1995

- Les recettes d'exploitation se remettent à augmenter après leur baisse du trimestre précédent. Les dépenses d'exploitation s'accroissent également, mais dans une moindre mesure, ce qui occasionne une augmentation légère des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire. L'actif atteint un maximum nouveau et le passif s'accroît.
- L'emploi continue à augmenter ce trimestre. Son taux de croissance se ralentit néanmoins en dépit de la croissance exceptionnelle de l'emploi en services informatiques et services connexes.
- Les salaires baissent marginalement, à la suite de la croissance faible enregistrée dans l'ensemble de l'économie.
- Dans le secteur des services aux entreprises, la production augmente considérablement, avec des taux de croissance exceptionnellement élevés dans les quatre branches.

#### Indicateurs sélectionnés

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 1.3%
Dépenses d'exploitation	↑ 1.1%
Marge bénéficiaire*	4.7%
Actif	↑ 1.5%
Passif	↑ 2.6%
Emploi**	↑ 3.5%
Rémunération	↓ 0.3%
PIB	↑ 1.2%

\*Pourcentage du trimestre.

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

**Business Services**

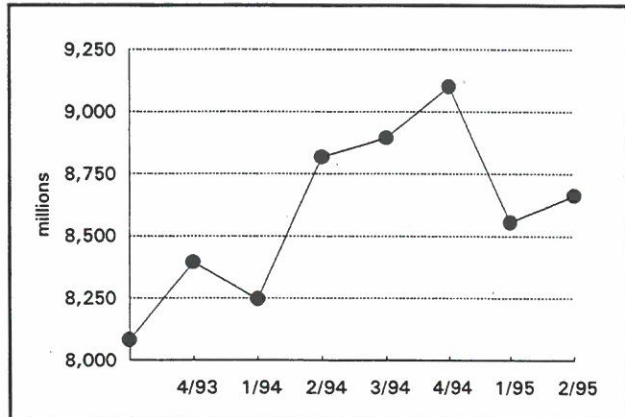
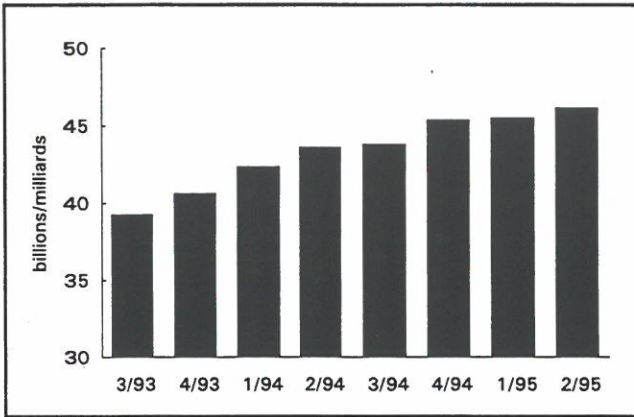
**Services aux entreprises**

**Chart C1. Assets**

**Chart C2. Operating revenues**

**Graphique C1. Actif**

**Graphique C2. Revenu d'exploitation**

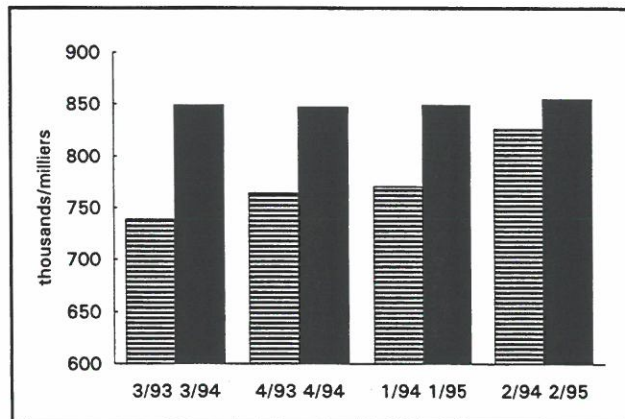
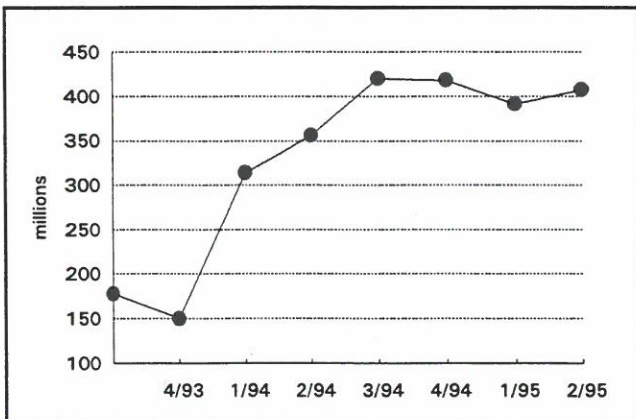


**Chart C3. Operating profits**

**Chart C4. Employment**

**Graphique C3. Bénéfice d'exploitation**

**Graphique C4. Emploi**

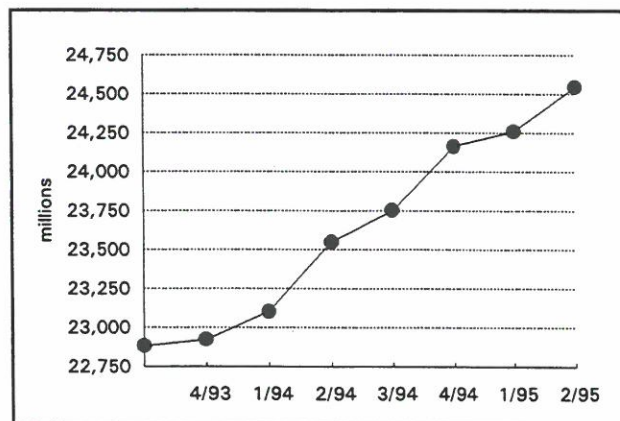
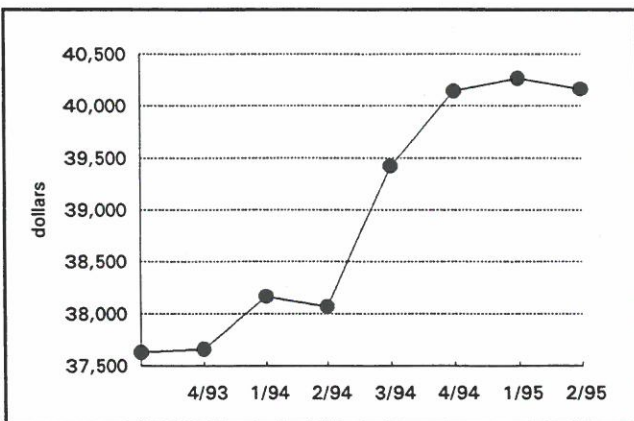


**Chart C5. Salaries**

**Chart C6. GDP**

**Graphique C5. Salaires**

**Graphique C6. PIB**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



**Business Services, financial statistics**

Operating revenues edged back up for business services, after falling from their peak in the fourth quarter of 1994. Operating expenses rose as well, though to a lesser extent, generating a slight increase in both operating profits and the profit margin. Declining revenues in advertising agencies dampened the strong revenue growth of architects, engineers and other scientific services, whereas the computer and related services industry saw its revenue stabilize after last quarter's plunge.



Assets and liabilities increased, with assets reaching a new high. This produced a slight rise in equity but there was little change in either share capital or retained earnings.



Improvements were noted in the return on capital and the return on equity ratios. Only the debt to equity ratio deteriorated slightly.

**Services aux entreprises - statistiques financières**

Les recettes d'exploitation se remettent à croître pour les services aux entreprises, après avoir baissé par rapport à leur maximum du quatrième trimestre de 1994. Les dépenses d'exploitation haussent également, mais à un degré moindre, en occasionnant une légère augmentation des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire. La baisse des recettes des agences de publicité amortit la forte croissance des recettes des bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques, tandis que les recettes de la branche des services informatiques et services connexes se stabilisent après leur chute du trimestre précédent.



L'actif et le passif augmentent, et l'actif atteint un nouveau maximum. Cela occasionne un léger accroissement des avoirs, mais le capital-actions ou les bénéfices non répartis ne changent presque pas.



On peut noter des améliorations des ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir. Seul, le ratio de la dette à l'avoir se détériore légèrement.

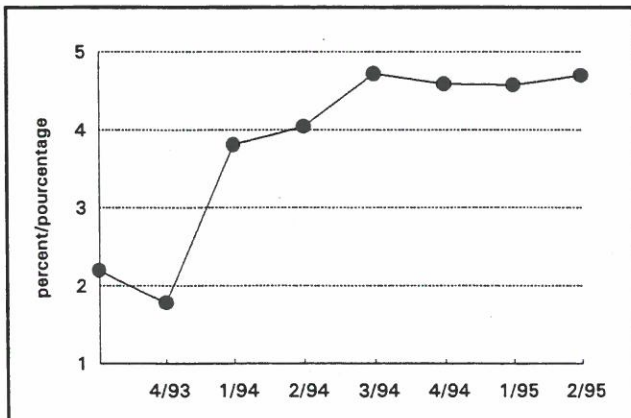
**Table C1. Business services, financial statistics**

**Tableau C1. Services aux entreprises, statistiques financières**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	8,084	8,394	8,246	8,817	8,895	9,101	8,556	8,664	Revenu d'exploitation
Operating expenses	7,906	8,244	7,932	8,461	8,475	8,683	8,165	8,257	Dépenses d'exploitation
Operating profit	178	150	314	356	420	418	391	407	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-36	-43	164	216	212	112	204	243	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	39,257	40,611	42,369	43,612	43,813	45,385	45,500	46,186	Actif
Liabilities	17,629	18,222	18,784	19,373	19,677	20,959	20,042	20,573	Passif
Equity	21,628	22,390	23,585	24,239	24,136	24,426	25,458	25,613	Avoir
Share capital	8,668	9,657	11,076	11,282	11,322	11,508	12,418	12,481	Capital-actions
Retained earnings	3,078	2,802	2,636	2,625	2,557	2,432	2,380	2,399	Bénéfices non répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	3.9	3.8	-1.8	6.9	0.9	2.3	-6.0	1.3	Revenu d'exploitation
Operating expenses	3.6	4.3	-3.8	6.7	0.2	2.5	-6.0	1.1	Dépenses d'exploitation
Assets	6.8	3.4	4.3	2.9	0.5	3.6	0.3	1.5	Actif
Liabilities	4.2	3.4	3.1	3.1	1.6	6.5	-4.4	2.6	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	0.60	2.10	2.77	3.13	3.49	3.77	3.13	3.42	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-0.67	-0.77	2.78	3.49	3.50	1.83	3.15	3.84	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	2.20	1.78	3.81	4.04	4.72	4.59	4.57	4.70	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.437	0.455	0.440	0.434	0.440	0.455	0.408	0.411	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.438	1.415	1.449	1.366	1.374	1.382	1.368	1.384	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.302	1.281	1.303	1.230	1.228	1.250	1.232	1.249	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	2.3	1.5	-5.2	3.3	-2.1	0.7	-8.0	3.2	Revenu d'exploitation
Profit margin	-2.3	-2.9	-1.4	-1.5	-1.3	-2.1	-2.0	-1.9	Marge bénéficiaire

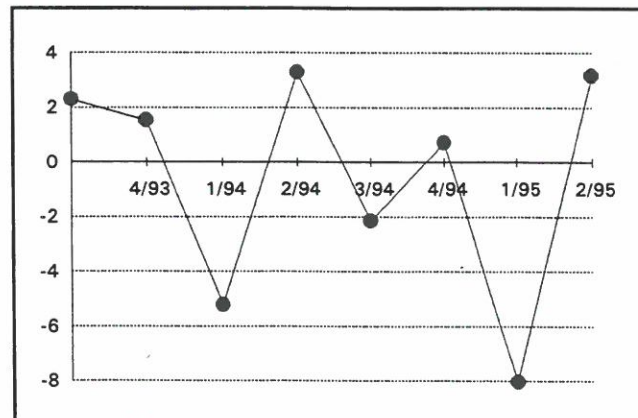
**Chart C7. Profit margin**

**Graphique C7. Marge bénéficiaire**



**Chart C8. Comparative indicator, operating revenue**

**Graphique C8. Indicateur comparatif, revenu d'exploitation**





**Business Services, industrial detail**

No single industry dominates both the income statement and the balance sheet of this industrial group. In the second quarter of 1995, computer services accounted for roughly 40% of operating revenues but only 16% of assets. By contrast, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 30% of operating revenues and 32% of assets. Other professional services accounted for about a quarter of operating revenues and almost half of assets. Advertising agencies made up 7% of operating revenues and just 3% of assets.



The operating revenues of computer and related services recovered somewhat from last quarter's plunge, though the industry failed to reproduce the four billion dollar record in sales reached two quarters ago. Moreover, the increase was more than matched by rising operating expenses, lowering operating profit, net profit and the profit margin. Nevertheless, the operating profit remained at a healthy level. The profit margin, on the other hand, has yet to surpass the economy average. Both assets and liabilities increased, as did equity, which has been increasing steadily for almost two years.



Advertising agencies faced falling revenues and expenses this quarter, ending two quarters of consecutive gains. Both operating profit and the profit margin shrank even further, dropping to their respective lowest levels in more than two years. The rate of decline in revenues was even worse than that of the economy average. The return on capital and the return on equity ratios were also negatively affected.

**Services aux entreprises - résultats détaillés**

Dans ce secteur d'activité, aucune branche n'a été dominante sur les chapitres du bilan et des profits et pertes. Au cours du deuxième trimestre de 1995, les services informatiques ont compté pour environ 40 % des recettes d'exploitation, mais pour 16 % seulement de l'actif. Par opposition, l'architecture, l'ingénierie, et d'autres services scientifiques et techniques ont généré 30 % des recettes d'exploitation, mais détenaient 32 % de l'actif. Les autres services professionnels représentaient environ un quart des recettes d'exploitation et près de la moitié de l'actif. Les agences de publicité comptent 7 % des recettes d'exploitation, mais seulement 3 % de l'actif.



Les recettes d'exploitation des services informatiques et services connexes se remettent un peu de leur chute du trimestre précédant, mais cette branche n'arrive pas à atteindre à nouveau le record de quatre milliards de dollars de ventes obtenu il y a deux trimestres. En outre, l'augmentation est plus que contrebalancée par un accroissement des dépenses d'exploitation et une baisse des bénéfices d'exploitation, des bénéfices nets et de la marge bénéficiaire. Néanmoins, les bénéfices d'exploitation demeurent à un niveau élevé. Par contre, la marge bénéficiaire ne réussit pas à dépasser la moyenne de l'économie. L'actif et le passif augmentent, ainsi que l'avoir, qui s'accroît régulièrement depuis presque deux ans.



Ce trimestre, les agences de publicité subissent une baisse des recettes et des dépenses, après deux trimestres consécutifs de gains. Les bénéfices d'exploitation et la marge bénéficiaire diminuent même davantage, atteignant leur niveau le plus bas depuis plus de deux ans. Le taux de déclin des recettes est pire que celui de la moyenne de l'économie. Les ratios du rendement sur les capitaux employés et du rendement de l'avoir se détériorent également.

Architectural, engineering and other scientific services experienced another strong quarter. The industry managed to achieve operating profits rather than losses for the second quarter in a row. Operating revenues grew faster than operating expenses, which led to increased profitability for the industry. Assets increased slightly more than liabilities, producing a slight drop in equity. All the selected ratios, except for the debt to equity ratio, improved.

Les bureaux d'architectes, ingénieurs et autres services scientifiques, connaissent un autre bon trimestre. Cette branche réussit à obtenir une augmentation des bénéfices d'exploitation et ne subit pas de pertes, pour le deuxième trimestre consécutif. Les recettes d'exploitation de cette branche s'accroissent plus rapidement que les dépenses d'exploitation, ce qui occasionne une augmentation de la rentabilité. L'actif s'accroît un peu plus que le passif, ce qui produit une baisse légère de l'avoir. Tous les ratios choisis, sauf celui de la dette à l'avoir, s'améliorent.



Profitability improved in the other professional business services industry, as operating expenses decreased this quarter, while operating revenues remained virtually unchanged. An increase in share capital contributed to higher equity.

La rentabilité de la branche des autres services professionnels aux entreprises s'améliore ce trimestre, car les dépenses d'exploitation diminuent alors que les recettes d'exploitation demeurent pratiquement les mêmes. Une augmentation du capital-actions contribue à accroître l'avoir.



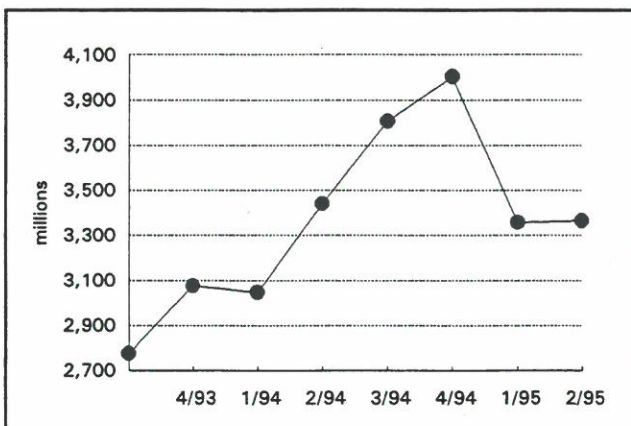
**Table C2. Computer services, financial statistics**

**Tableau C2. Services d'informatique, statistiques financières**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	2,776	3,075	3,044	3,440	3,808	4,003	3,357	3,363	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,682	3,108	2,910	3,273	3,617	3,738	3,162	3,211	Dépenses d'exploitation
Operating profit	94	-33	134	167	191	265	195	152	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-86	-159	49	94	109	38	82	77	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	6,660	6,367	6,727	6,596	6,906	7,129	7,119	7,270	Actif
Liabilities	4,227	4,059	4,163	3,969	4,187	4,353	4,255	4,316	Passif
Equity	2,433	2,308	2,564	2,627	2,719	2,776	2,864	2,954	Avoir
Share capital	1,284	1,342	1,507	1,500	1,525	1,567	1,586	1,622	Capital-actions
Retained earnings	1,075	870	956	1,028	1,091	1,102	1,167	1,216	Bénéfices non répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	5.8	10.8	-1.0	13.0	10.7	5.1	-16.1	0.2	Revenu d'exploitation
Operating expenses	5.0	15.9	-6.4	12.5	10.5	3.3	-15.4	1.5	Dépenses d'exploitation
Assets	-2.3	-4.4	5.7	-1.9	4.7	3.2	-0.1	2.1	Actif
Liabilities	-0.9	-4.0	2.6	-4.7	5.5	4.0	-2.3	1.4	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	-6.79	2.68	3.50	6.05	9.49	14.41	5.78	4.25	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-14.18	-27.61	7.58	14.28	16.01	5.45	11.51	10.44	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	3.41	-1.09	4.42	4.87	5.02	6.62	5.80	4.52	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.780	0.889	0.797	0.730	0.736	0.702	0.680	0.666	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.713	1.634	1.699	1.586	1.576	1.502	1.532	1.561	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.358	1.279	1.297	1.212	1.185	1.175	1.186	1.219	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	4.1	8.5	-4.5	9.4	7.7	3.5	-18.2	2.1	Revenu d'exploitation
Profit margin	-1.1	-5.8	-0.8	-0.7	-1.0	-0.1	-0.8	-2.1	Marge bénéficiaire

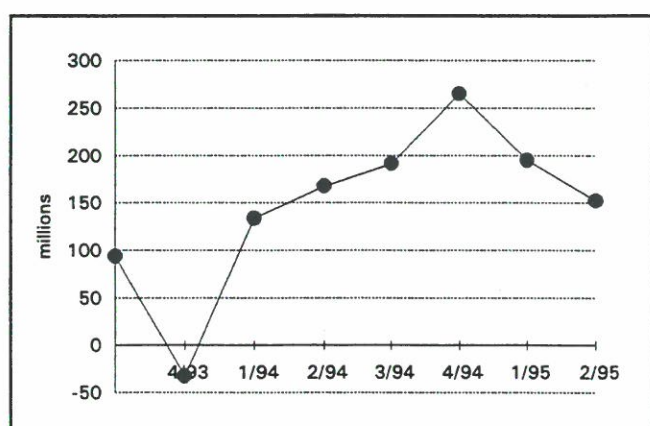
**Chart C9. Operating revenues**

**Graphique C9. Revenu d'exploitation**



**Chart C10. Operating profit**

**Graphique C10. Marge bénéficiaire**



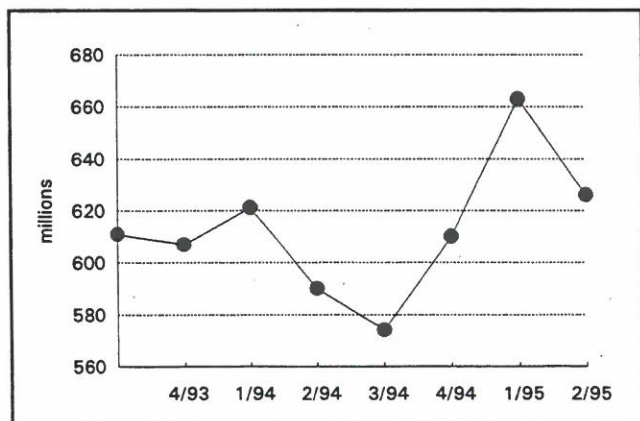
**Table C3. Advertising agencies, financial statistics**

**Tableau C3. Agences de publicité, statistiques financières**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	611	607	621	590	574	610	663	626	Revenu d'exploitation
Operating expenses	571	545	582	562	543	573	640	611	Dépenses d'exploitation
Operating profit	40	62	39	28	31	37	23	15	Bénéfice d'exploitation
Net profit	31	43	30	24	26	29	19	16	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	1,591	1,698	1,461	1,565	1,529	1,751	1,504	1,562	Actif
Liabilities	1,197	1,276	1,011	1,085	1,034	1,233	992	1,032	Passif
Equity	394	422	449	480	495	517	512	531	Avoir
Share capital	75	85	75	98	97	102	98	100	Capital-actions
Retained earnings	281	305	323	331	347	362	368	385	Bénéfices non répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	0.7	-0.7	2.3	-5.0	-2.7	6.3	8.7	-5.6	Revenu d'exploitation
Operating expenses	0.4	-4.6	6.8	-3.4	-3.4	5.5	11.7	-4.5	Dépenses d'exploitation
Assets	-10.5	6.7	-14.0	7.1	-2.3	14.5	-14.1	3.9	Actif
Liabilities	-13.7	6.6	-20.8	7.3	-4.7	19.2	-19.5	4.0	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	16.97	21.15	17.24	13.43	14.20	15.45	11.36	9.48	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	31.30	40.33	26.55	20.10	20.87	22.43	14.88	12.31	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	6.53	10.15	6.30	4.75	5.40	6.13	3.49	2.35	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.282	1.218	0.812	0.778	0.751	0.725	0.651	0.637	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.136	1.064	1.212	1.173	1.182	1.143	1.148	1.151	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.097	1.031	1.178	1.133	1.135	1.105	1.110	1.112	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-1.0	-3.0	-1.1	-8.6	-5.7	4.7	6.6	-3.7	Revenu d'exploitation
Profit margin	2.0	5.5	1.1	-0.8	-0.6	-0.6	-3.1	-4.3	Marge bénéficiaire

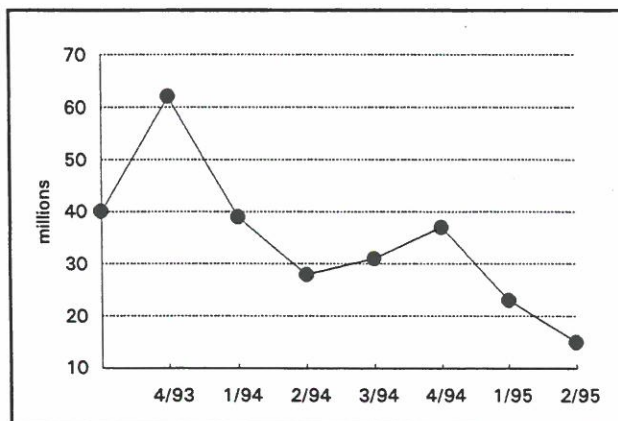
**Chart C11. Operating revenues**

**Graphique C11. Revenu d'exploitation**



**Chart C12. Operating profit**

**Graphique C12. Marge bénéficiaire**





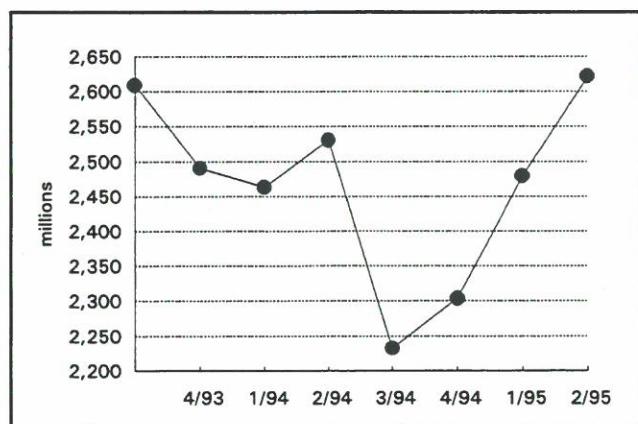
**Table C4. Architects, engineers and other scientific services, financial statistics**

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

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	2,609	2,490	2,463	2,531	2,232	2,304	2,479	2,621	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,646	2,515	2,485	2,559	2,241	2,364	2,427	2,540	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-37	-25	-22	-28	-9	-60	52	81	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-36	-31	-20	-26	-29	-74	32	66	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	11,037	12,250	13,480	13,889	13,910	14,172	14,114	14,413	Actif
Liabilities	6,118	6,621	6,945	7,300	7,428	7,704	7,644	7,963	Passif
Equity	4,918	5,629	6,534	6,589	6,482	6,467	6,469	6,450	Avoir
Share capital	5,063	5,872	7,110	7,259	7,283	7,393	7,545	7,536	Capital-actions
Retained earnings	-443	-541	-869	-967	-1,100	-1,220	-1,365	-1,377	Bénéfices non répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	5.4	-4.6	-1.1	2.8	-11.8	3.2	7.6	5.7	Revenu d'exploitation
Operating expenses	5.5	-5.0	-1.2	3.0	-12.4	5.5	2.7	4.7	Dépenses d'exploitation
Assets	2.5	11.0	10.0	3.0	0.2	1.9	-0.4	2.1	Actif
Liabilities	4.7	8.2	4.9	5.1	1.8	3.7	-0.8	4.2	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	-0.30	0.29	0.64	0.52	0.48	-1.18	2.79	4.23	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-2.93	-2.23	-1.26	-1.60	-1.83	-4.61	1.98	4.09	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	-1.41	-1.02	-0.91	-1.10	-0.42	2.61	2.12	3.09	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.598	0.615	0.548	0.560	0.576	0.583	0.566	0.578	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.408	1.418	1.458	1.397	1.401	1.398	1.382	1.383	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.311	1.329	1.366	1.307	1.311	1.313	1.298	1.299	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	3.7	-6.9	-4.5	-0.9	-14.8	1.6	5.5	7.6	Revenu d'exploitation
Profit margin	-5.9	-5.7	-6.1	-6.7	-6.4	-4.1	-4.4	-3.6	Marge bénéficiaire

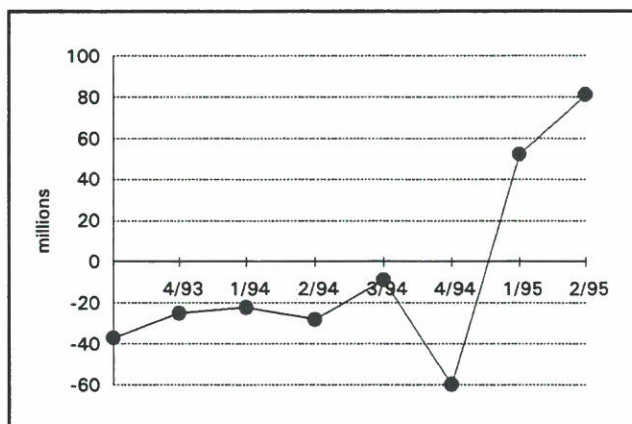
**Chart C13. Operating revenues**

**Graphique C13. Revenu d'exploitation**



**Chart C14. Operating profit**

**Graphique C14. Marge bénéficiaire**



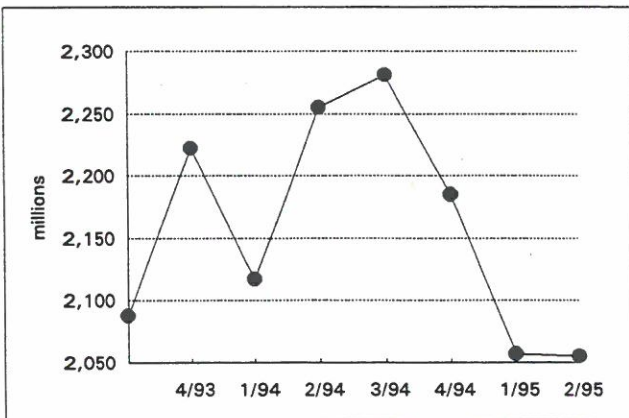
**Table C5. Other professional business services, financial statistics**

**Tableau C5. Autres services professionnels aux entreprises, statistiques financières**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	2,088	2,222	2,117	2,255	2,281	2,185	2,057	2,055	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,008	2,075	1,954	2,067	2,074	2,009	1,936	1,895	Dépenses d'exploitation
Operating profit	80	147	163	188	207	176	121	160	Bénéfice d'exploitation
Net profit	55	105	106	124	106	119	71	84	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	19,969	20,297	20,703	21,562	21,468	22,334	22,763	22,941	Actif
Liabilities	6,086	6,266	6,665	7,020	7,028	7,669	7,150	7,262	Passif
Equity	13,883	14,031	14,037	14,542	14,440	14,665	15,612	15,678	Avoir
Share capital	2,246	2,358	2,385	2,426	2,418	2,446	3,189	3,224	Capital-actions
Retained earnings	2,165	2,168	2,227	2,232	2,220	2,186	2,210	2,176	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	0.9	6.4	-4.7	6.5	1.2	-4.2	-5.9	-0.1	Revenu d'exploitation
Operating expenses	0.4	3.3	-5.8	5.8	0.3	-3.1	-3.6	-2.1	Dépenses d'exploitation
Assets	14.8	1.6	2.0	4.1	-0.4	4.0	1.9	0.8	Actif
Liabilities	12.3	3.0	6.4	5.3	0.1	9.1	-6.8	1.6	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	2.10	3.23	3.14	3.41	3.14	3.30	2.35	2.57	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	1.59	3.00	3.02	3.30	2.94	3.25	1.73	2.22	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	3.84	6.61	7.71	8.35	9.10	8.07	5.88	7.79	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.304	0.303	0.319	0.319	0.320	0.350	0.291	0.294	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.373	1.375	1.336	1.249	1.257	1.350	1.291	1.318	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.322	1.317	1.272	1.186	1.194	1.285	1.226	1.252	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-0.8	4.1	-8.2	2.9	-1.9	-5.8	-7.9	1.8	Revenu d'exploitation
Profit margin	-0.7	1.9	2.5	2.8	3.1	1.4	-0.7	1.2	Marge bénéficiaire

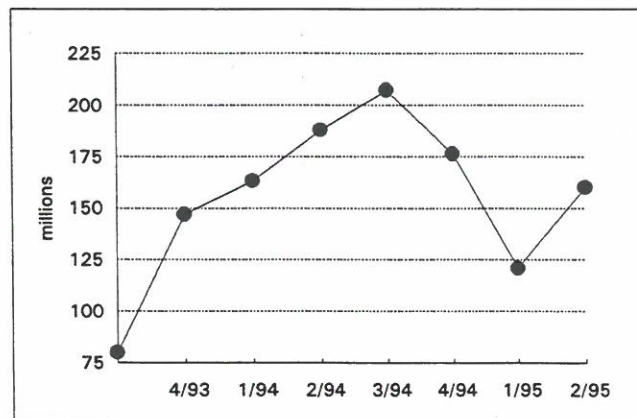
**Chart C15. Operating revenues**

**Graphique C15. Revenu d'exploitation**



**Chart C16. Operating profit**

**Graphique C16. Marge bénéficiaire**





## Business Services, employment

No individual industry dominates employment in this group. In the second quarter of 1995, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 18% of the group's total employment, followed by computer services with 15%, offices of lawyers and notaries with 14%, accounting and bookkeeping services with 13% and advertising agencies with 9%. Other business services accounted for the remainder of total employment. In this industrial group the proportion of part-time jobs was 13%. More importantly, self employment is approaching one third of the total, well above the economy average.

## Services aux entreprises - emploi

Aucune branche ne domine sur le chapitre de l'emploi dans ce secteur. Au cours du deuxième trimestre de 1995, l'architecture, l'ingénierie et d'autres services scientifiques et techniques représentaient 18 % de l'emploi total dans ce secteur, suivi des services informatiques, avec 15%, des cabinets d'avocats et de notaires, avec 14%, des services de comptabilité et de tenue de livre, avec 13%, et des agences de publicité, avec 9 %. Le reste des emplois étaient répartis entre les autres services aux entreprises. Dans ce secteur d'activité, la proportion des emplois à temps partiel était de 13 %. Fait plus important, le travail autonome représente près du tiers du total, une proportion bien au-dessus de la moyenne de l'économie.

Employment in the business services group continued to increase for yet another quarter. Its rate of growth slowed markedly, however, despite the exceptional employment growth in computer and related services. Accounting and bookkeeping services also experienced strong employment growth, though to a lesser extent. By contrast, offices of lawyers and notaries were confronted with a drop in employment for the third quarter in a row, while architectural, engineering and other scientific and technical services also faced lower employment this quarter, despite their sound financial performance.

All of this quarter's employment growth originated from the creation of full-time jobs, as part-time employment worsened substantially.

Growth in business services employment remained above that of the economy as a whole, as a result of the group's superior full-time employment performance. Both part-time and self-employment performed relatively poorly.

L'emploi dans le secteur des services aux entreprises continue à augmenter un autre trimestre. Cependant, son taux de croissance diminue sensiblement en dépit de l'augmentation exceptionnelle de l'emploi en services informatiques et services connexes. Les services de comptabilité bénéficient également d'une forte croissance de l'emploi, bien qu'à un degré moindre. Par contre, les études d'avocats et de notaires font face à une baisse de l'emploi pour le troisième trimestre consécutif et les bureaux d'architectes, ingénieurs et autres services scientifiques et techniques, malgré leur bonne performance financière, subissent également une baisse de l'emploi.

Toute la croissance de l'emploi de ce trimestre provient de la création d'emplois à plein temps, car l'emploi à temps partiel diminue considérablement.

La croissance de l'emploi dans le secteur des services aux entreprises demeure supérieure à celle de l'ensemble de l'économie, à la suite de la performance supérieure de cette branche en matière d'emploi à plein temps. L'emploi à temps partiel et le travail autonome ont une performance relativement faible.

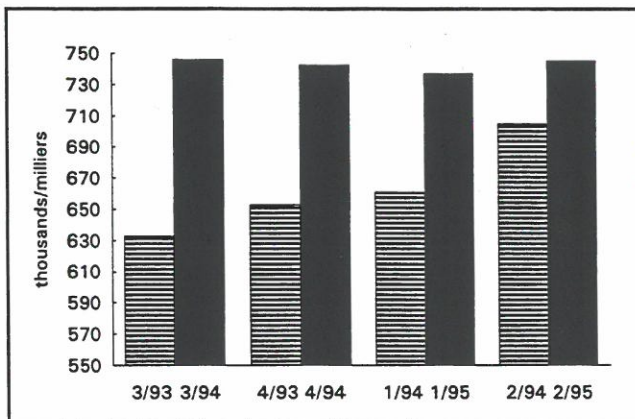
**Table C6. Business services, employment**

**Tableau C6. Services aux entreprises, emploi**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands - milliers								
<b>Employment</b>									<b>Emploi</b>
Computer services	81	85	89	92	107	108	106	126	Services d'informatique
Accountants	90	95	97	96	102	112	120	107	Services de comptabilité
Advertising services	72	67	69	76	69	70	76	78	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	160	167	147	169	182	163	154	158	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	105	119	131	129	120	117	119	120	Avocats et notaires
Other services	231	230	237	262	268	278	275	267	Autres services
<b>Total</b>	<b>739</b>	<b>764</b>	<b>770</b>	<b>826</b>	<b>849</b>	<b>847</b>	<b>849</b>	<b>855</b>	<b>Total</b>
Full-time	633	653	661	705	746	742	737	745	Plein temps
Part-time	106	111	109	121	103	105	112	110	Temps partiel
Self employment	215	220	222	253	263	265	255	248	Travail autonome
	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Computer services	6.6	18.1	21.9	21.1	32.1	27.1	19.1	37.0	Services d'informatique
Accountants	8.4	2.2	-9.3	-2.0	13.3	17.9	23.7	11.5	Services de comptabilité
Advertising services	10.8	-9.5	-2.8	13.4	-4.2	4.5	10.1	2.6	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	10.3	11.3	-4.5	9.7	13.8	-2.4	4.8	-6.5	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-11.8	0.8	10.1	14.2	14.3	-1.7	-9.2	-7.0	Avocats et notaires
Other services	-1.3	-0.9	5.3	22.4	16.0	20.9	16.0	1.9	Autres services
<b>Total</b>	<b>2.4</b>	<b>3.5</b>	<b>2.7</b>	<b>14.4</b>	<b>14.9</b>	<b>10.9</b>	<b>10.3</b>	<b>3.5</b>	<b>Total</b>
Full-time	0.3	2.4	0.8	13.0	17.9	13.6	11.5	5.7	Plein temps
Part-time	16.5	11.0	16.0	23.5	-2.8	-5.4	2.8	-9.1	Temps partiel
Self employment	8.0	3.8	-0.9	18.9	22.3	20.5	14.9	-2.0	Travail autonome
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Total	0.9	2.1	1.3	12.5	12.4	8.0	7.5	1.7	Total
Full-time	-0.5	1.5	0.2	10.7	14.9	9.7	7.4	3.4	Plein temps
Part-time	10.8	6.5	11.2	23.8	-3.3	-3.4	5.9	-8.7	Temps partiel
Self employment	0.0	0.1	-3.2	16.7	17.5	15.4	11.7	-2.4	Travail autonome

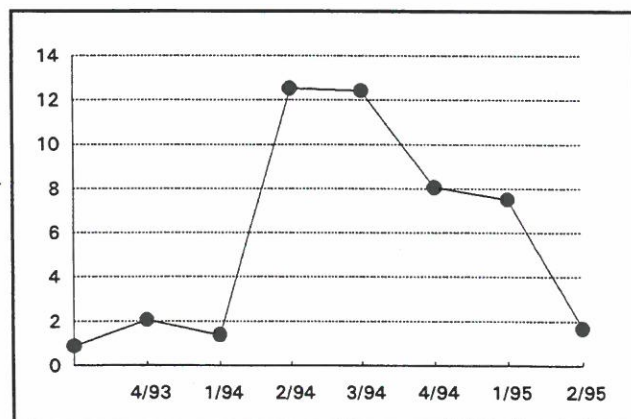
**Chart C17. Full-time employment**

**Graphique C17. Emploi à plein temps**



**Chart C18. Comparative indicator, total**

**Graphique C18. Indicateur comparatif, total**





## Business Services, salaries

Salaried employees in computer services, in architectural, engineering and other scientific and technical services and in advertising services are the best paid employees in this industrial group. The salaries in all the other industries fall below the group's average. Other business services, the group's largest employer, trails the pack in terms of average annual earnings.\*

## Services aux entreprises - rémunération

Ce sont les salariés des services informatiques, des services d'architecture et d'ingénierie et des autres services techniques et scientifiques et des agences de publicité qui sont les mieux rémunérés dans ce secteur d'activité. Pour toutes les autres branches d'activité, la rémunération se situe en-dessous de la moyenne du secteur. Enfin, c'est dans la branche des autres services aux entreprises, qui est le principal employeur du secteur, que la rémunération annuelle moyenne est la plus basse.\*

Salaries in business services decreased marginally this quarter, trailing behind the weak growth displayed by the economy as a whole. Substantial salary increases in accounting and bookkeeping services, advertising services and architectural, engineering and other technical services were offset by the considerable declines sustained by computer and related services, offices of lawyers and notaries and other services. With respect to the computer and related services industry, this quarter's reduction in salary marked an end to five quarters of steady salary growth. Nevertheless, salaried employees in each individual industry earned more on average than they did two years ago, reflecting an overall positive trend in salaries for this industrial group.

Given the increase in the price level, any gains in purchasing power achieved by the industries listed above were tempered to a certain extent by rising prices. These industries, nonetheless, demonstrated an improvement in purchasing power, despite the adjustment. However, salaried employees of industries whose purchasing power decreased as a result of lower earnings, saw it regress further due to the increase in the cost of living.

Les salaires dans le secteur des services aux entreprises diminuent légèrement ce trimestre, à la suite de la faible croissance de l'ensemble de l'économie. Des augmentations substantielles de rémunération en services de comptabilité, services de publicité, bureaux d'architectes, ingénieurs et autres services scientifiques et techniques sont contrebalancées par les diminutions considérables subies par les services informatiques et services connexes, les études d'avocats et de notaires, et les autres services aux entreprises. En ce qui concerne la branche des services informatiques et services connexes, la réduction des salaires de ce trimestre marque la fin de nombreux trimestres de croissance régulière des salaires. Néanmoins, les salariés de toutes les branches gagnent davantage en moyenne que deux ans auparavant, ce qui indique une tendance générale positive pour les salaires de ce secteur.

Si l'on tient compte de la hausse des prix, toutes les augmentations de pouvoir d'achat obtenues dans les branches citées ci-dessus sont dans une certaine mesure contrebalancées. Néanmoins, ces branches bénéficient d'une amélioration de pouvoir d'achat, en dépit de cet ajustement. Cependant, les salariés des branches où le pouvoir d'achat diminue à la suite d'une baisse des recettes voient leur pouvoir d'achat se réduire davantage à cause de la hausse du coût de la vie.

\*The figures for other business services refer to average annual earnings of all employees - not only salaried. The reason for this is that the majority of employees in this industry are not salaried.

\*Il s'agit ici des gains annuels moyens de tous les salariés, et non pas seulement des employés. En effet, la majorité des salariés de cette branche d'activité ne sont pas des employés.

Table C7. Business services, salaries

Tableau C7. Services aux entreprises, salaires

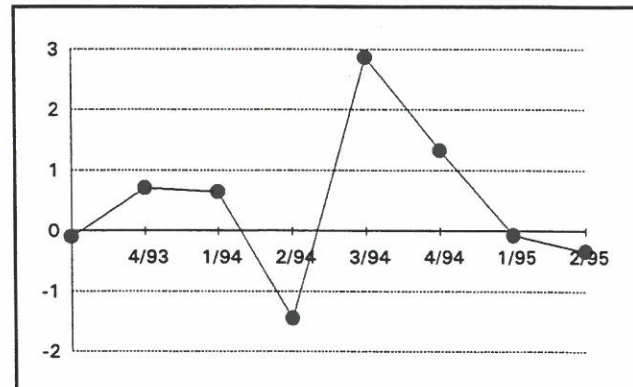
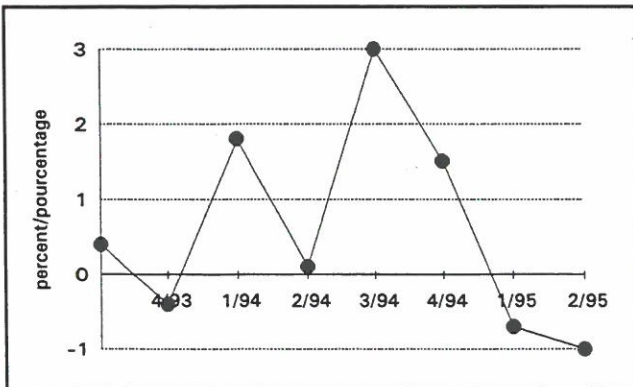
	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	dollars per year - dollars par année								
<b>Salaried employees</b>									<b>Employés</b>
Computer services	42,824	42,671	44,223	44,962	46,097	46,772	47,880	46,269	Services d'informatique
Accountants	31,867	32,446	33,436	33,742	35,497	34,845	33,426	34,316	Services de comptabilité
Advertising services	37,105	38,746	37,589	34,907	40,077	42,953	41,173	41,602	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	45,099	45,621	45,483	44,699	45,830	45,775	46,156	46,922	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	32,612	32,042	33,282	34,978	35,662	35,480	35,921	34,806	Avocats et notaires
Other services*	25,041	24,665	24,550	25,272	25,914	26,601	26,632	26,320	Autres services*
<b>Total</b>	<b>37,627</b>	<b>37,662</b>	<b>38,163</b>	<b>38,067</b>	<b>39,420</b>	<b>40,146</b>	<b>40,269</b>	<b>40,160</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Computer services	2.1	-0.4	3.6	1.7	2.5	1.5	2.4	-3.4	Services d'informatique
Accountants	0.4	1.8	3.1	0.9	5.2	-1.8	-4.1	2.7	Services de comptabilité
Advertising services	2.2	4.4	-3.0	-7.1	14.8	7.2	-4.1	1.0	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	0.4	1.2	-0.3	-1.7	2.5	-0.1	0.8	1.7	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	1.3	-1.7	3.9	5.1	2.0	-0.5	1.2	-3.1	Avocats et notaires
Other services	-3.1	-1.5	-0.5	2.9	2.5	2.7	0.1	-1.2	Autres services
<b>Total</b>	<b>0.8</b>	<b>0.1</b>	<b>1.3</b>	<b>-0.3</b>	<b>3.6</b>	<b>1.8</b>	<b>0.3</b>	<b>-0.3</b>	<b>Total</b>
<b>Rates of change, CPI-adjusted (%)</b>									<b>Taux de variation, ajusté avec le IPC</b>
Computer services	1.7	-0.8	4.2	2.0	2.0	1.1	1.3	-4.1	Services d'informatique
Accountants	0.0	1.3	3.6	1.3	4.6	-2.2	-5.1	1.9	Services de comptabilité
Advertising services	1.8	3.9	-2.5	-6.8	14.2	6.8	-5.1	0.3	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-0.1	0.7	0.2	-1.4	2.0	-0.5	-0.2	0.9	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	0.8	-2.2	4.4	5.5	1.4	-0.8	0.2	-3.8	Avocats et notaires
Other services	-3.5	-2.0	0.0	3.3	2.0	2.3	-0.9	-1.9	Autres services
<b>Total</b>	<b>0.4</b>	<b>-0.4</b>	<b>1.8</b>	<b>0.1</b>	<b>3.0</b>	<b>1.5</b>	<b>-0.7</b>	<b>-1.0</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative indicator</b>									<b>Indicateur comparatif</b>
<b>Total</b>	<b>-0.1</b>	<b>0.7</b>	<b>0.6</b>	<b>-1.5</b>	<b>2.9</b>	<b>1.3</b>	<b>-0.1</b>	<b>-0.3</b>	<b>Total</b>

Chart C19. Rates of change, CPI-adjusted, total

Chart C20. Comparative indicator

Graphique C19. Taux de variation, ajusté avec le IPC, total

Graphique C20. Indicateur comparatif



\* For all employees

\* Pour tous les travailleurs

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



## Business Services, GDP

Most of the group's GDP (approximately 40%) originates in professional business services, which includes, for GDP calculations, architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. More than a third originates in other business services and more than one-fifth in computer services. The value-added by advertising services is quite disproportionate to the industry's share in the group's revenues (about 7%). This is so because this industry is less labour intensive than the other service industries in the group.

## Services aux entreprises - PIB

La plus grande partie du PIB de ce secteur d'activité (40 % environ) provient des services professionnels aux entreprises, lesquels comprennent, aux fins du calcul du PIB, l'architecture, l'ingénierie et d'autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, et les cabinets d'avocats et de notaires. Plus d'un tiers du PIB provient d'autres services aux entreprises, et plus d'un cinquième, des services informatiques. La valeur ajoutée par les services de publicité est assez disproportionnée par rapport à la contribution de cette branche aux recettes du secteur (environ 7 %). Ceci est dû au fait que la densité de main-d'oeuvre dans cette branche est plus faible que dans les autres branches de ce secteur d'activité.



Output expanded considerably in business services this quarter, with all four industries recording exceptionally strong rates of growth. Advertising services posted the largest rate of growth, followed closely by professional services, computer and related services and other services. Computer and related services, in particular, have consistently displayed outstanding rates of growth in output for more than a year.

The output growth of the group as a whole, in combination with economy-wide output declines, boosted the comparative indicator. This was the effect of the robust growth achieved by each of the individual industries in the group.



Ce trimestre, la production augmente considérablement dans la branche des services aux entreprises, et les quatre branches du secteur connaissent des taux exceptionnellement élevés de croissance. Les services de publicité bénéficient du taux le plus élevé de croissance, suivis de près par les autres services professionnels aux entreprises, les services informatiques et services connexes. Ces derniers, en particulier, ont depuis plus d'un an des taux d'accroissement de la production remarquables.

L'accroissement de la production dans l'ensemble du secteur, associée à la diminution de la production dans l'ensemble de l'économie, occasionne une hausse importante de l'indicateur comparatif. Ce phénomène est dû à la forte croissance de chacune des branches du secteur.

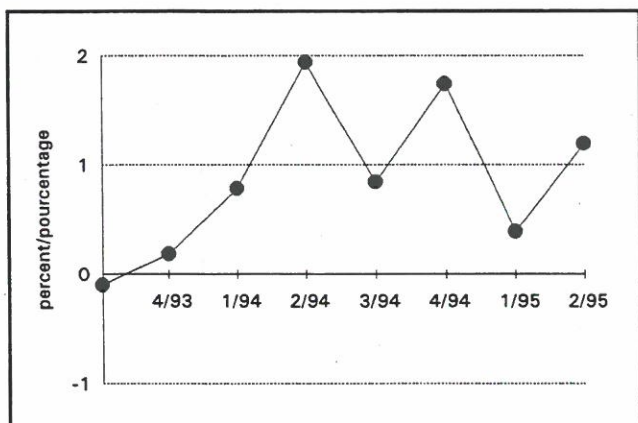
**Table C8. Business services, GDP at factor cost, 1986 dollars**

**Tableau C8. Services aux entreprises, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>Value added</b>	millions								<b>Valeur ajoutée</b>
Computer services	4,926	5,138	5,203	5,377	5,433	5,513	5,626	5,693	Services d'informatique
Advertising services	958	957	938	905	906	927	928	946	Services de publicité
Professional services	9,529	9,421	9,545	9,650	9,632	9,689	9,574	9,705	Services professionnels
Other services	7,467	7,405	7,415	7,618	7,777	8,034	8,130	8,203	Autres services
<b>Total</b>	<b>22,880</b>	<b>22,922</b>	<b>23,101</b>	<b>23,550</b>	<b>23,749</b>	<b>24,163</b>	<b>24,258</b>	<b>24,547</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Computer services	0.6	4.3	1.3	3.3	1.0	1.5	2.0	1.2	Services d'informatique
Advertising services	-1.5	-0.1	-2.0	-3.5	0.1	2.3	0.1	1.9	Services de publicité
Professional services	-0.2	-1.1	1.3	1.1	-0.2	0.6	-1.2	1.4	Services professionnels
Other services	-0.1	-0.8	0.1	2.7	2.1	3.3	1.2	0.9	Autres services
<b>Total</b>	<b>-0.1</b>	<b>0.2</b>	<b>0.8</b>	<b>1.9</b>	<b>0.8</b>	<b>1.7</b>	<b>0.4</b>	<b>1.2</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Computer services	0.2	3.4	0.3	1.8	-0.2	0.5	2.0	1.4	Services d'informatique
Advertising services	-2.0	-1.0	-2.9	-5.1	-1.1	1.3	0.0	2.2	Services de publicité
Professional services	-0.7	-2.1	0.4	-0.4	-1.4	-0.4	-1.3	1.6	Services professionnels
Other services	-0.6	-1.8	-0.8	1.2	0.9	2.3	1.1	1.1	Autres services
<b>Total</b>	<b>-0.6</b>	<b>-0.8</b>	<b>-0.2</b>	<b>0.4</b>	<b>-0.4</b>	<b>0.7</b>	<b>0.3</b>	<b>1.4</b>	<b>Total</b>

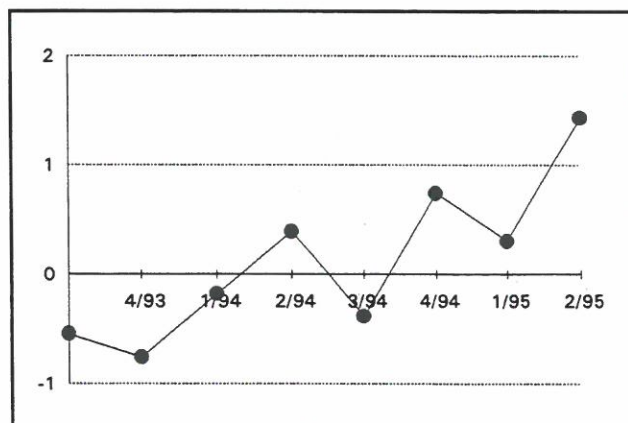
**Chart C21. Rates of change, total**

**Graphique C21. Taux de variation, total**



**Chart C22. Comparative indicator, total**

**Graphique C22. Indicateur comparatif, total**







# Analytical Studies

# Série d'études analytiques

---

Available  
upon request

---

Disponibles  
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics  
Canada Statistique  
Canada

Canada

## TELEVISION: GLORIOUS PAST, UNCERTAIN FUTURE

by Tom Gorman  
Statistics Canada

Television has been part of life in Canada for over forty years, but will it continue as we know it for another forty? Broadcasters constantly ask such questions as their market share of air-time sales gradually decreases. From television's inception, its fate -- at least that of private television -- has been inextricably tied to advertising revenues rather than direct consumer dollars. In the good old days of television, as population and incomes increased, viewing audiences also expanded. This translated into more and higher priced commercials, with the end result being greater air-time sales. The situation today is such that a television station must compete more than ever before for advertising dollars, because of both the proliferation of stations and the emergence of alternative means of promotion. Television is no longer the only game in town for visual advertising to a mass audience. In addition, as a result of technological advances, television is being put to new uses and other activities have significant claims on our time. Alas, the good old days may be gone.

The advent of television was destined to change permanently the way we organize and live our lives. Undoubtedly, it has become the dominant form of leisure activity. Moreover, it has generated numerous arguments about its impact on our behaviour and culture. This paper traces the path of television in Canada, examines its economics, discusses aspects of its content and takes a look at its future.

### 1. A Star Is Born

#### The Early Days

Television was not new to North America when it came to Canada. It had been broadcasting daily in the United States since the 1939 World's Fair

## LA TÉLÉVISION : UN PASSÉ GLORIEUX, UN AVENIR INCERTAIN

par Tom Gorman  
Statistique Canada

La télévision fait partie intégrante la vie canadienne depuis plus de 40 ans, mais pourra-t-elle tenir la frome pendant encore 40 ? La question demeure toujours présente à l'esprit des radio diffuseurs, qui voient diminuer petit à petit leur part des ventes de temps d'antenne. Dès le début, le sort de la télévision (à tout le moins celui de la télévision privée) a été inextricablement lié aux recettes publicitaires plutôt qu'à des dépenses de consommation directes. Dans le bon vieux temps de la télévision, quand la population et les revenus augmentaient, le nombre de téléspectateurs grandissait lui aussi, de sorte que la quantité et le prix des messages publicitaires montaient, ce qui engendrait des ventes de temps d'antenne plus grandes. Aujourd'hui, la situation est telle que les stations de télévision doivent se livrer une concurrence plus vive que jamais pour obtenir des messages publicitaires à diffuser, à cause à la fois de la prolifération des stations et de l'arrivée d'autres moyens promotionnels. La télévision n'est plus le seul média permettant de véhiculer de la publicité visuelle auprès de vastes auditoires. De plus, par suite des progrès technologiques, on se sert de la télévision à de nouvelles fins, et le public consacre des périodes importantes de son temps à d'autres activités. La belle époque de la télévision est révolue, hélas !

La télévision était destinée à changer pour de bon la façon dont nous organisons et vivons notre vie. Chose certaine, elle domine nos loisirs. En outre, bien des débats ont porté sur l'influence qu'elle exerce sur nos comportements et notre culture. Dans le présent article, nous retraçons l'histoire de la télévision au Canada, nous examinons les paramètres de cette industrie, nous abordons certains aspects de son contenu et nous réfléchissons sommairement à son avenir.

### 1. Une étoile est née

#### Au tout début

La télévision existe déjà depuis un bon moment quand elle fait son entrée au Canada : des émissions sont diffusées tous les jours aux États-Unis depuis la Foire mondiale de 1939 à



in New York. By 1951, there were 12 million television sets in the United States and 90,000 in Canada, all broadcasting American programming.

A new era of entertainment began in Canada in September 1952 when the Canadian Broadcasting Corporation (CBC) broadcast from Toronto and Montreal. At that time, there were 146,000 television sets in Canada, and by December 78,000 more had been bought. The average price for a set was \$377 and an antenna cost about \$100 (Stewart 1986). By 1956, some 27 private and CBC-owned stations had sprung up across the country (*Radio and Television Broadcasting*, Cat. No. 56-204); all carried CBC-affiliated programming. There were more than 50 hours of programming a week, almost half of which were Canadian. Three-quarters of the Canadian population of 15 million could be reached by a television signal.

### The Creation of Networks

As time progressed, some stations began to abandon their CBC affiliation and become independent. These stations became responsible for their own programming and had no share in the CBC network revenues. However, this arrangement allowed them to purchase American programming, the supply of which was larger and cheaper as more stations shared in the production costs. By 1961, there were 55 private television stations in Canada and the CBC. That year, almost a decade after television had come to Canada, a new network was created – the CTV Television Network. It began as a co-operative effort among some stations that had given up their CBC affiliation and new licensees.<sup>1</sup> CTV did not – and still does not – actually own any stations, but operated through a system of affiliated stations carrying a certain amount of common programming and sharing in the network's profits.

<sup>1</sup> By 1960, the Board of Broadcast Governors controlled the issue of licences (the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (CRTC) was still eight years away). These licences were handed out fast at times – unlike the long licensing hearing process of today. There were no restrictions on either foreign or cross-media ownership (owning more than one news outlet in a market). By the early 1970s, foreign control was not allowed. Today, the industry is all Canadian-controlled.

New aux États-Unis, et 90 000 au Canada. Les émissions télédiffusées sont toutes d'origine américaine.

Une nouvelle ère des divertissements commence au Canada en septembre 1952, quand la Société Radio-Canada (*Canadian Broadcasting Corporation*) se met à diffuser depuis Toronto et Montréal. À ce moment-là, il y a 146 000 téléviseurs au Canada et, en décembre, 78 000 autres ont été vendus. Le prix moyen d'un appareil est de 377 \$, et celui d'une antenne, d'environ 100 \$ (Stewart, 1986). En 1956, à peu près 27 stations privées ou appartenant à la SRC/CBC ont vu le jour dans les diverses parties du pays (*Radiodiffusion et télévision*, n° 56-204 au cat.); elles sont toutes affiliées à la SRC/CBC. En tout, les stations sont en ondes pendant plus de 50 heures par semaine, et près de la moitié des émissions sont canadiennes. Les trois quarts des 15 millions de Canadiens et de Canadiennes peuvent capter des signaux de télévision.

### La création des réseaux

Avec le temps, certaines stations délaissent la SRC/CBC pour devenir indépendantes. Elles assument la responsabilité de leur propre programmation et n'ont droit à aucune part des recettes du réseau de la SRC/CBC. Cependant, elles peuvent dès lors acheter des émissions américaines; celles-ci sont plus nombreuses et elles coûtent de moins en moins cher à mesure qu'augmente le nombre de stations en partageant les frais de production. En 1961, on compte au Canada 55 stations de télévision privées et la SRC/CBC. Cette année-là, presque 10 ans après l'arrivée de la télévision au pays, un nouveau réseau est mis sur pied : le réseau CTV. Il résulte d'une coopération entre certaines stations qui ont renoncé à leur affiliation à la SRC/CBC et de nouveaux titulaires de licences<sup>1</sup>. Le réseau CTV ne possède aucune station (et c'est toujours le cas) : les stations lui étant affiliées diffusent une certaine quantité d'émissions communes et reçoivent une partie des profits du réseau.

<sup>1</sup> En 1960, le Bureau des gouverneurs de la radiodiffusion délivrait les licences [le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) n'allait pas voir le jour avant 1968]. À certains moments, le Bureau en émettait vite nombre, ce qui fait contraste avec les longues audiences tenues aujourd'hui à cette fin. Rien n'empêchait des étrangers de posséder des stations, ni quiconque d'exploiter des médias multiples dans un marché donné. Au début des années 70, le CRTC interdit le contrôle d'une station par des étrangers, et aujourd'hui, l'industrie est entièrement régie par des intérêts canadiens.



Table 1. Television stations by affiliation and province, 1994

Tableau 1. Les stations de télévision, selon l'affiliation et la province, 1994

	NFLD	PEI	NS	NB	QUE	ONT	MAN	SASK	ALTA	BC	TOTAL	
	T.-N.	Î.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	Québec				Alb.	C.-B.		
CBC affiliates	0	0	0	1	1	8	2	6	3	5	26	Affiliées à la CBC
CTV	3	0	2	2	1	11	2	6	4	2	33	CTV
TVA	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0	10	TVA
Independent	0	0	2	1	0	7	2	2	4	1	19	Indépendantes
Quatre Saisons	0	0	0	0	8	0	0	0	0	0	8	Quatre Saisons
Radio Canada	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	5	Radio-Canada
Total Private	3	0	4	4	25	26	6	14	11	8	101	Total des stations privées
CBC Owned & Operated	2	1	2	2	6	7	2	3	3	2	30	Appartenant à la CBC/ SRC et exploitées par elle

Expansion and station proliferation continued. In the late 1960s, the TVA Television Network was created, a French language network operating in the same manner as CTV. In the mid-1980s, Télévision Quatre Saisons (TQS) was inaugurated and operated along similar lines. Smaller networks were also created. By 1994, there were 101 private commercial stations in Canada, 31 of which were affiliated with the CBC (26 English and 5 French language (Radio Canada)). CTV had 18 full and 15 supplementary affiliates,<sup>2</sup> TVA had 10 affiliates and TQS 8, and there were 19 independent stations. The CBC network had 30 owned and operated stations. Table 1 shows the distribution of private and public television stations by affiliation and province.

L'expansion des réseaux et la prolifération des stations se poursuivent. Vers la fin des années 60, le réseau francophone TVA est créé, et il fonctionne comme le réseau CTV. Au milieu des années 80, Télévision Quatre Saisons (TQS) entre en scène et suit à peu près les mêmes principes que les deux réseaux susmentionnés. Des réseaux plus petits sont aussi mis sur pied. En 1994, il y a au Canada 101 stations commerciales privées, dont 31 sont affiliées à la CBC/SRC (26 au réseau anglais, et cinq au réseau français). Le réseau CTV compte 18 stations affiliées à part entière et 15 stations supplémentaires<sup>2</sup>, tandis que TVA possède 10 stations affiliées, et TQS, huit. Il y a aussi 19 stations indépendantes. Le réseau de la CBC/SRC exploite 30 stations dont il est propriétaire. Le Tableau 1 montre la répartition des stations de télévision privées et publiques, selon l'affiliation et la province.

<sup>2</sup> A full affiliate shares in the revenues and expenses of the network's programming, whereas a supplementary affiliate carries network programming but does not share in the costs.

<sup>2</sup> Une station affiliée à part entière assume une partie des frais de programmation du réseau et reçoit une partie des profits, tandis qu'une station supplémentaire diffuse les émissions du réseau, mais n'en partage pas les frais.



## Other Developments

In the 1960s, a new product became available to Canadians -- cable television. This service, brought by co-axial cable, provided access to many more stations. No longer were large roof antennae required to pick up station signals. For a set fee each month, viewers could get local stations with no interference on the screen, and they now had access to distant signals some unavailable via an antenna. All viewers now had access to American channels that, until that time, had been available only to homes near the border.

Broadcasters now had more competition, and this competition for the viewing public extended to the tax department. Canadian advertisers were placing advertisements on American border stations to reach these viewers, and broadcasters were losing substantial revenue to American television stations. In redress, the CRTC had cable operators substitute the Canadian signal when programs were shown simultaneously on Canadian and American stations. Revenue Canada passed an Act to stop companies from claiming expenses for advertising on American television. The Americans later retaliated, applying the same regulation to American companies advertising in Canada. (These actions, however, had more of an adverse effect on border radio than on television.)

Cablevision is monopolistic, as the CRTC issues only one licence per geographical area. There were in excess of 500 cable companies operating in Canada in 1994, most of them small and serving small communities. Fourteen large companies operating in major urban centres accounted for two-thirds of the market.

In February 1983, pay-TV and specialty services were introduced. These systems were unique in that they did not operate over the air, but were available only via cable. Most of these could not sell commercials (i.e., movie channels) and were available for a premium (approximately \$10 each per month). Licensed with the pay-TV services were two specialty services channels, MuchMusic (music videos) and The Sports Network (all sports). These also received money from cable

## Autres aspects de l'évolution

Dans les années 60, les Canadiens font la découverte d'un nouveau produit : la télédistribution, qui leur donne accès à de nombreuses stations grâce à un câble coaxial. Inutile dès lors de déployer une grosse antenne sur le toit de sa demeure pour capter les signaux des stations. Moyennant paiement d'un tarif mensuel fixe, les téléspectateurs peuvent recevoir les signaux des stations locales, sans interférence aucune à l'écran, et avoir accès à des signaux éloignés, qu'une antenne ne permettait pas de capter dans certains cas. Tous les auditeurs ont dès lors accès aux chaînes américaines dont, jusque-là, seuls les foyers situés non loin de la frontière pouvaient bénéficier.

Les radiodiffuseurs font désormais face à une concurrence accrue pour la faveur des téléspectateurs, concurrence qui donne vite lieu à des interventions du fisc. Les sociétés canadiennes font de la publicité sur les ondes des stations américaines des zones frontalières afin d'en atteindre le public, de sorte que les radiodiffuseurs perdent d'importants revenus aux mains des stations américaines. Pour compenser, le CRTC ordonne aux câblodistributeurs de substituer le signal canadien au signal américain quand des émissions sont présentées en même temps sur les stations canadiennes et américaines. Revenue Canada fait adopter une loi qui interdit aux sociétés de déduire les frais de la publicité faite à la télévision américaine. Les États-Unis ripostent par la suite en appliquant le même règlement aux entreprises américaines qui annoncent au Canada. (Toutefois, ces mesures nuisent davantage à la radio frontalière qu'à la télévision.)

L'industrie de la télédistribution est monopoliste, car le CRTC ne délivre qu'une licence par région géographique. En 1994, plus de 500 câblodistributeurs fonctionnaient au Canada, la plupart d'entre eux étant petits et desservant de petites localités. Les deux tiers du marché appartenaient à 14 exploitants de la télévision par câble, installés dans de grands centres urbains.

En février 1983, on offrit aux Canadiens la télévision payante et les chaînes spécialisées. C'était des services uniques en leur genre, en ce sens qu'ils étaient assurés, non pas sur les ondes, mais uniquement par câble. La majorité de ces chaînes (par ex., les canaux de films) ne pouvaient diffuser des messages publicitaires, et il fallait payer un supplément (environ 10 \$ par chaîne par mois) pour en bénéficier. Parallèlement à la télévision payante, deux chaînes spécialisées ont obtenu une licence : c'était MuchMusic (vidéoclips) et The Sports Network (tous les sports); elles



subscribers (approximately \$0.10 per month), but they could also sell advertising. Thus, the decline of free (regular) television continued. Services on cable were now available across Canada selling advertisements (\$105 million in 1994) to the same audience as free television (CRTC 1994). In 1989, more specialty services hit the airwaves, reflecting a move towards "narrowcasting." This created a seller's market for programming and increased the fragmentation of the viewing audience. In January 1995, seven more specialty services were made available, introducing more options for viewing but further fragmentation for the advertising dollar. These new stations have not yet been very successful in capturing a large audience share. A combination of poor packaging, competition from existing cable products and a mini subscriber revolt because of the increased cost has resulted in these stations reviewing their financial stability. Canada now has 6 pay-TV and 20 specialty services.

In addition to these developments, technological advances have brought videocassette recorders (VCRs) and camcorders to millions of Canadian homes. Table 2 shows the number of households with television sets, cablevision and VCRs in 1994, as well as the number of cable companies.

**Table 2. Households with TV sets, cablevision and VCRs and cable companies, 1994**

	Total households Nbre total de ménages	TV sets Nbre de téléviseurs	Cable Ménages munis du câble	VCRs Magnétoscopes	Cable companies Nbre de câblodistributeurs	
	,000	,000	,000	,000		
NFLD	183	182	132	143	26	T.-N.
PEI	48	47	32	37	2	i.-P.-É.
NS	332	330	245	271	29	N.-É.
NB	255	255	193	203	3	N.-B.
QUE	2,720	2,696	1,814	2,013	179	Québec
ONT	3,820	3,787	3,023	3,136	86	Ont.
MAN	397	390	286	298	20	Man.
SASK	361	358	203	273	44	Sask.
ALTA	928	916	694	770	33	Alb.
BC	1,344	1,325	1,211	1,083	99	C.-B.
TOTAL	10,384	10,286	7,833	8,228	521	Total

touchaient de l'argent auprès des abonnés au câble (environ 0,10 \$ par mois), mais elles étaient autorisées à vendre des créneaux publicitaires. Le déclin de la télévision gratuite (ordinaire) s'est donc poursuivi. On pouvait désormais faire de la publicité (ventes de 105 millions de dollars en 1994) partout au Canada en empruntant le câble et solliciter ainsi les mêmes auditoires que la télévision gratuite (CRTC, 1994). En 1989, d'autres chaînes spécialisées sont entrées en ondes, ce qui attestait une tendance vers la "diffusion ciblée". Les sociétés souhaitant faire de la publicité eurent dès lors l'embarras du choix, et la fragmentation des auditoires s'accroît davantage. En janvier 1995, sept autres stations spécialisées sont entrées en scène. Résultat : un choix plus vaste pour les auditeurs, mais une fragmentation plus marquée du public aux fins de la publicité. Ces nouvelles stations n'ont pas encore réussi à se tailler une place importante auprès des téléspectateurs. Une mauvaise présentation, la concurrence des câblodistributeurs existants et une mini-révolte des abonnés face à l'augmentation du coût, voilà autant de facteurs ayant forcé ces stations à s'interroger sur leur stabilité financière ! Il existe maintenant au Canada six chaînes de télévision payante et 20 stations spécialisées.

Cette évolution des choses mise à part, la technologie a introduit dans des millions de foyers canadiens les magnétoscopes à cassettes vidéo et les caméscopes. Le Tableau 2 montre le nombre de ménages possédant des téléviseurs, la câblodistribution et des magnétoscopes en 1994, ainsi que le nombre de téléviseurs.

**Tableau 2. Ménages munis de téléviseurs, du câble et de magnétoscopes, et nombre de câblodistributeurs, 1994**



## 2. The Economics of Television

The economics of private television broadcasting are simple in their general principles. Since no direct pricing scheme is in place between the broadcasters and the consumers of the aired service, the service must be paid for differently. Thus, costs are borne directly by sponsors (advertisers) and indirectly by the service consumers, through higher prices for the advertised goods and services. Commercials are a fact of life in television,<sup>3</sup> and advertising revenue is the lifeblood of private television stations, accounting for 92% of their total revenues.

In Canada, private broadcasters co-exist with public broadcasters. The presence of the CBC somewhat complicates the economics of television. The CBC's advertising revenue accounts for only 12% of total revenues, the rest coming basically from the public purse. Chart 1 shows the distribution of air-time revenue shares in the industry in 1994. Table 3 presents the distribution of advertising revenue between local and national/network sales for private and public broadcasting and specialty channels, as well as their respective shares. Private stations account for an overwhelming proportion of local air-time sales. How advertising dollars would be distributed under alternative arrangements is a hypothetical question that can give rise to diverse arguments.

<sup>3</sup> *In the early days of television, commercials were done live, and there was no restriction on how many were shown. It was often the star of the show who did the commercials, and they were very effective. One American lipstick manufacturer increased his business from \$50,000 a year to \$4.5 million by advertising on television (Stewart 1986). Today, commercials (10-12 minutes per hour maximum) are expensive and high-tech. "Stars" do not do inexpensive endorsements.*

## 2. Les paramètres économiques

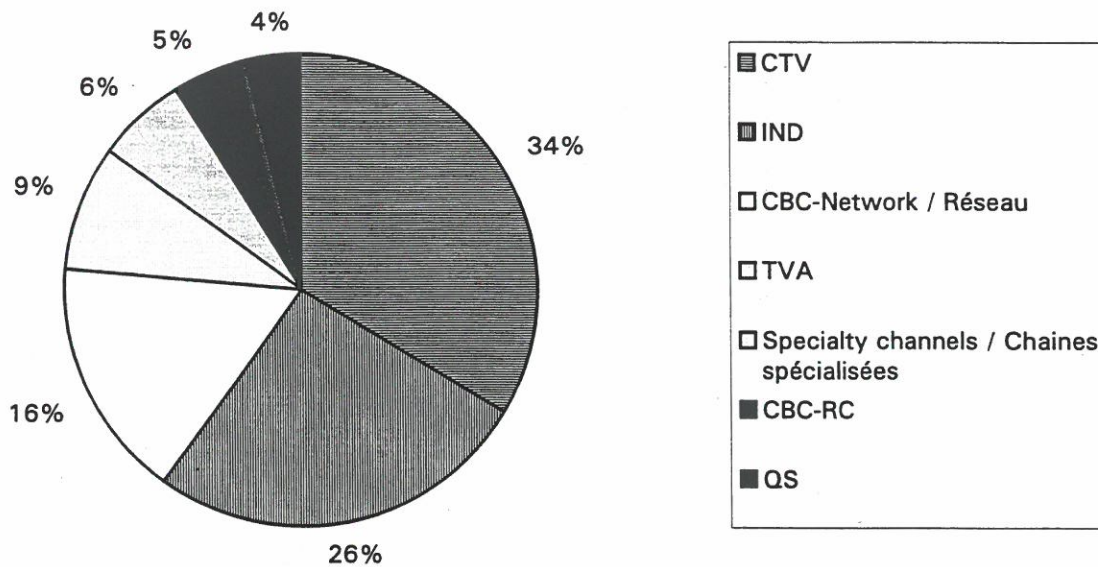
Les principes généraux régissant les paramètres économiques de la radiodiffusion privée sont simples. Comme aucun mécanisme direct d'établissement des prix n'existe entre les radiodiffuseurs et les "consommateurs" des émissions diffusées, le service doit se payer d'une autre façon. Par conséquent, ce sont les commanditaires (sociétés annonçant leurs produits ou services) qui supportent les frais directement, mais les téléspectateurs le font indirectement, car les biens et services annoncés leur coûtent ainsi plus cher. Les messages publicitaires font partie intégrante de la télévision<sup>3</sup>, et les stations privées dépendent d'une façon vitale des recettes publicitaires, qui représentent 92 % de tous leurs revenus.

Au Canada, les radiodiffuseurs privés coexistent avec leurs collègues du secteur public. La présence de la CBC/SRC complique un peu l'analyse économique de la télévision. Les recettes publicitaires de la CBC/SRC ne représentent que 12 % de tous ses revenus, et le reste lui provient essentiellement du trésor public. Le Graphique 1 montre les parts respectives des ventes de temps d'antenne dans l'industrie en 1994. Le Tableau 3 présente la part des recettes publicitaires provenant des ventes locales et des ventes nationales (réseaux), pour les chaînes privées, les radiodiffuseurs publics et les chaînes spécialisées, ainsi que les parts respectives de chacun de ces trois groupes à chaque égard. Les stations privées ont de loin le plus fort pourcentage des ventes locales de temps d'antenne. La question de savoir comment les recettes venant des commanditaires seraient réparties en vertu d'autres modalités est hypothétique et elle peut susciter des arguments divers.

<sup>3</sup> *Au tout début de la télévision, les messages publicitaires sont présentés en direct, et l'on en montre autant que l'on veut. C'est souvent la vedette de l'émission qui les fait, et ils ont vraiment de l'effet. Un fabricant américain de rouge à lèvres voit son chiffre d'affaires passer de 50 000 \$ par année à 4,5 millions de dollars en faisant de l'annonce à la télévision (Stewart, 1986). Aujourd'hui, ces messages (de 10 à 12 minutes toutes les heures) coûtent cher et font appel à la technologie de pointe. Les "vedettes" se font payer de grosses sommes pour faire de la promotion.*

**Chart 1. Television broadcasting, revenue shares, 1994**

**Graphique 1. Télédiffusion - Part des recettes publicitaires totales, 1994**



**Table 3. Air-time revenue by type of advertisement, 1994\***

**Tableau 3. Ventes de temps d'antenne, selon le genre d'annonces, 1994\***

	Private Stations privées	CBC CBC/SRC	Specialty Ch. spécialisées	Total
	,000			
Local - Marché local	356,888	28,680	3,526	389,094
National & Network - Marché national et réseau	1,014,010	262,955	101,982	1,378,947
Total air-time - Recettes pub. totales	1,370,898	291,635	105,508	1,768,041
Total revenue - Revenus totaux	1,490,061	350,279	353,119	2,193,459
	%			
Local - Marché local	91.7	7.4	0.9	100.0
National & Network - Marché national et réseau	73.5	19.1	7.4	100.0
Total air-time - Recettes pub. totales	77.5	16.5	6.0	100.0
Air-time/revenues - Rec. pub./Revenus	92.0	83.3	29.9	

\* It excludes parliamentary appropriations

\* Ne comprend pas les crédits parlementaires.



The financial viability of private television stations depends on their capacity to attract advertising dollars. This, in turn, depends on their ability to capture an audience. Other things being equal, this depends on programming.<sup>4</sup> Therefore, private stations compete for programming. Programming can be either produced or purchased but, either way, it is quite costly. Since "good" programming – defined as the sort that will attract an audience, and not necessarily as having some intrinsic value – is costly, the creation of "alliances" or networks makes sense. Agreements for sharing advertising revenues then come into effect. It must be acknowledged, however, that the issue of programming extends well beyond considerations of finance and is directly related to those of cultural and national identity.

Program expenses are the largest single cost to the television industry. In 1994, \$820.9 million (55% of private stations' total revenues) went towards programming and production expenses. Canadian programs accounted for 65% of the cost of all programs telecast and foreign programs for 35%. Local productions accounted for two-thirds of total expenses for Canadian programming. This was principally due to the costs of news and information programming, which constituted more than half of all Canadian programming costs. Drama and sports accounted for 11% and 17%, respectively. By contrast, drama constituted most of non-Canadian programming. This programming is bought from either the American networks or the independent market, where the production costs are shared by a large number of buyers. In fact, the number of independent producers in Canada, as well as their revenues, has been increasing. Table 4 shows where the money is spent.

La viabilité financière des stations de télévision privées dépend de leur capacité d'attirer des commanditaires et, partant, de captiver un auditoire. Toutes choses étant égales par ailleurs, cela est fonction de la programmation<sup>4</sup>. Par conséquent, les stations privées se font concurrence pour obtenir des émissions. Celles-ci peuvent être produites ou achetées, mais elles coûtent cher de toutes façons. Comme les "bonnes" émissions (c'est-à-dire celles qui attirent un auditoire, sans nécessairement avoir une valeur intrinsèque) sont dispendieuses, il est logique de vouloir constituer des "alliances" ou des réseaux. C'est alors que sont conclues des ententes sur le partage des recettes publicitaires. Il importe cependant de reconnaître que la question de la programmation dépasse de loin le cadre financier et qu'il existe un rapport direct entre elle et l'identité culturelle et nationale.

Les frais de programmation constituent le poste de dépenses le plus élevé pour l'industrie de la télévision. En 1994, les dépenses de programmation et de production ont représenté 55 % (820,9 millions de dollars) de tous les revenus des stations privées; 65 % du coût de toutes les émissions diffusées était attribuable aux émissions canadiennes et 35 % aux émissions étrangères. En ce qui concerne les émissions canadiennes, les deux tiers des dépenses totales étaient imputables aux productions locales. Le coût des bulletins de nouvelles et des émissions d'information est énorme : il représentait plus de la moitié de tous les frais de production des émissions canadiennes. Les pourcentages se situent à 11 et à 17 respectivement, pour les émissions dramatiques et sportives. La majeure partie des émissions non canadiennes sont des dramatiques. Les stations se les procurent soit auprès des réseaux américains, soit sur le marché indépendant, où un grand nombre d'acheteurs se partagent les dépenses de production. En fait, le nombre et les revenus des producteurs indépendants au Canada ont augmenté. Le Tableau 4 montre comment les fonds sont dépensés.

<sup>4</sup> *In practice, it also depends on the time of the broadcast. Revenues are greatly affected by this. In fact, elaborate schemes instituting different prices for different time zones (i.e., prime time) have been established. But this is equally applicable to all stations.*

<sup>4</sup> *En pratique, l'heure de l'émission importe elle aussi et elle influe beaucoup sur les recettes. En fait, on a conçu des régimes compliqués prévoyant des prix différents selon l'heure (par ex., les heures de grande écoute). Mais cela vaut de la même façon pour toutes les stations.*

TABLE 4. Program Expenses of the Privately Owned Television Industry in Canada, by Production Source, 1994  
 TABLEAU 4. Dépenses d'émissions de la télévision privée au Canada, par source de production, 1994

Production source Source de production	Music and entertainment Information		Sports		Drama		Music/ Variety		Game shows		Human interest actualité		Total
	Music et divertissement	Information	Autres informations	Sports	Dramatique	Musique-variété	Jeux télévisés	Actualité					
<b>Canadian programs - Émissions canadiennes:</b>													
Local production (incl. cooperative) - Production local (incluant les co-productions)	188,641	34,142	34,853	9,775	14,198	2,768	26,866	311,244					
Programs produced by an affiliated production company - Émission réalisées par une maison de production affiliée	216	209	6,108	558	275	307	424	8,093					
Programs acquired from another station - Émissions acquises d'autres stations	2,988	1,412	931	604	566	717	1,238	8,456					
Programs of network origination - Production de réseau	22,769	16,855	32,396	7	640	-	180	72,848					
Programs acquired from independent producers - Émissions acquises de producteurs indépendants	58	5,299	3,608	37,335	10,296	5,122	3,922	65,638					
Special recognition programs - Accréditation spéciale	-	11	-	1,666	24	-	9	1,706					
Other Canadian programs from any other source - Autres émissions canadiennes de toute autre source	-	263	96	2,166	56	142	160	2,884					
<b>Program expenses - Dépenses pour les émissions:</b>													
Canadian - Canadiennes	214,672	58,191	77,992	52,110	26,052	9,056	32,797	470,870					
Non-Canadian - Non-canadiennes	24	15,694	10,769	193,341	2,866	11,199	21,448	255,342					
<b>Cost of programs telecast - Émissions devant être diffusées</b>	<b>214,697</b>	<b>73,885</b>	<b>88,761</b>	<b>245,451</b>	<b>28,917</b>	<b>20,255</b>	<b>54,246</b>	<b>726,212</b>					
<b>Other program expenses - Autres dépenses d'émissions</b>	<b>435</b>	<b>289</b>	<b>47</b>	<b>6,992</b>	<b>569</b>	<b>111</b>	<b>610</b>	<b>9,054</b>					
<b>Production expenses - Dépenses de production:</b>													
Cost of program sales/syndication Canadian - Coût de la vente/souscription d'émissions canadiennes													3,692
Cost of program sales/syndication non-Canadian - Coût de la vente/souscription d'émissions non-canadiennes													197
Cost of production services sold - Coût des services de production vendue													25,287
Other - Autres													56,444
<b>Total - Programming and production expenses - Total - Dépenses de programmation et de production</b>													<b>820,885</b>

,000





(Unfortunately, receipts and payments for radio and television could not be entirely separated. However, radio accounts for a small proportion of these.) It should be noted that these data reflect only monies that television stations directly paid to and received from non-Canadians. Programs bought and sold via a Canadian distributor are excluded. Aside from the financial aspects of this trade, of course, there are important cultural considerations. Some of them surfaced in the recent GATT negotiations on trade in services, where controversy arose over freer trade.

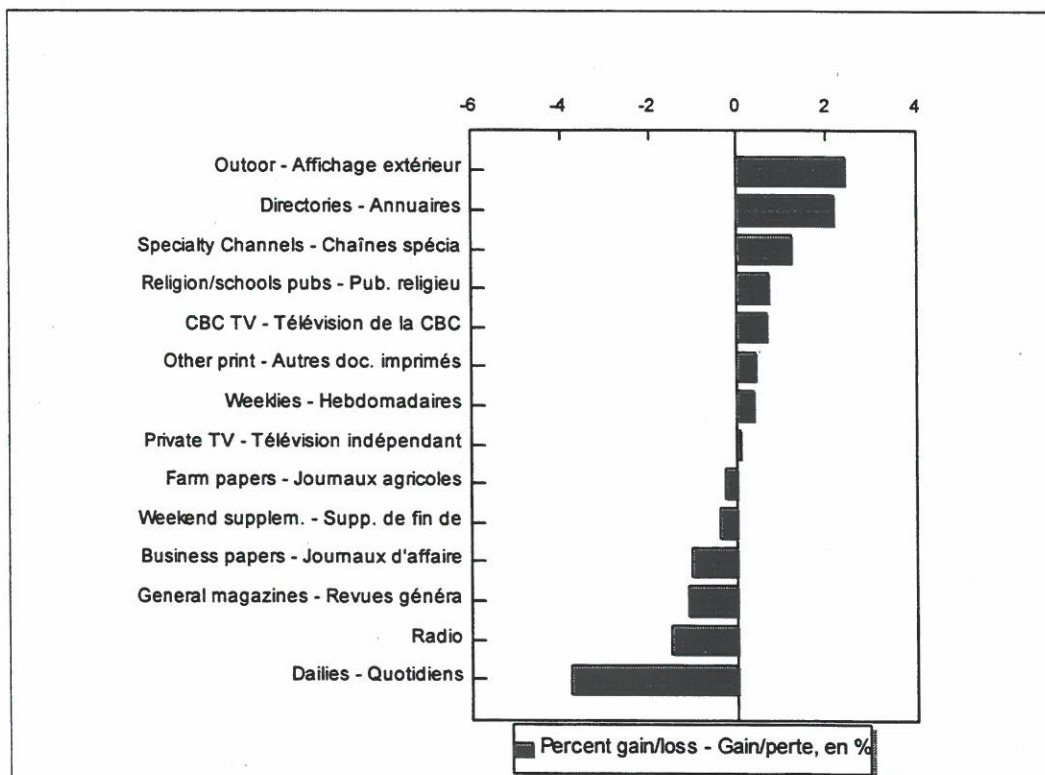
Malheureusement, nous n'avons pas pu faire une nette distinction entre les revenus et les paiements de la télévision et ceux de la radio, mais nous savons que les chiffres de cette dernière sont minimes.) Faisons observer que ces données ne correspondent qu'aux sommes que les stations de télévision ont payées directement à des non-Canadiens et reçues d'eux. Les émissions achetées et vendues par l'entremise d'un distributeur canadien ne sont pas prises en compte. Outre les aspects financiers de ce commerce, il y a, bien sûr, d'importantes considérations culturelles. Certaines ont été abordées pendant les récentes négociations du GATT sur le commerce des services, quand la perspective d'un élargissement du libre-échange a suscité des controverses.

Unlike the situation in the early years of television, advertising revenues have not kept up. The advertising dollar has been spread thin. Chart 2 shows the change in market share of various media in the period 1983-1993.

Contrairement à ce qui s'est passé dans les premières années de la télévision, les recettes publicitaires n'ont pas continué à grossir par la suite. Les budgets de publicité sont maintenant divisés à l'extrême. Le Graphique 2 montre comment la part du marché de la publicité revenant à divers médias a changé entre 1983 et 1993.

**Chart 2. Change in Market Share by Media, 1983 - 1993**

**Graphique 2. Évolution de la part du marché publicitaire, selon le genre de médias, 1983 à 1993**



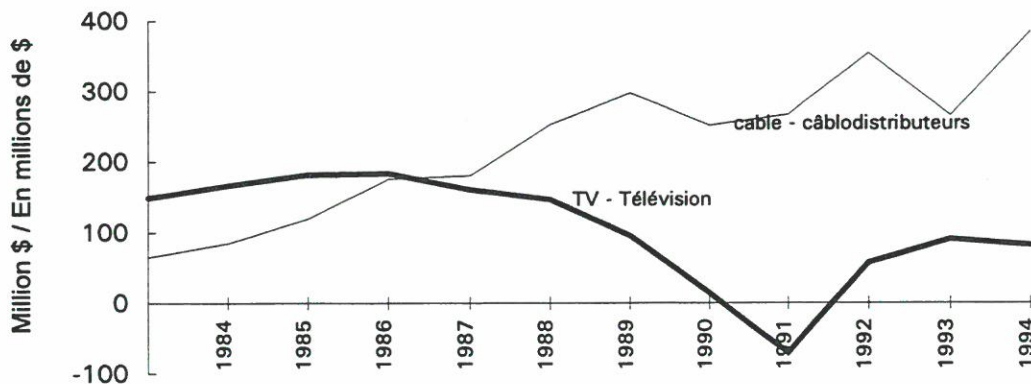


Unlike the share of specialty channels, private television's share has remained stagnant, despite the fact that there are more stations today. Outdoor and directory advertising are the big winners in growth. Painted buses, hot-air balloons and motorized billboards provide a form of moving advertisement that did not exist twenty years ago. These advertisements are eye-catching and relatively inexpensive. Radio stations have also seen their market share of advertising revenues shrink. The profitability of private television is also affected, as Chart 3 amply demonstrates (*Cable Television*, Cat. No. 56-205). Why? Three broad factors could have an effect on the economics of television: (i) technology; (ii) people's attitudes and time use; and (iii) the fiscal situation.

Si la part des chaînes spécialisées a augmenté, celle de la télévision privée a stagné, même s'il y a plus de stations aujourd'hui. L'affichage extérieur et la publicité faite dans les annuaires ont connu la plus forte croissance. Les autobus peints, les montgolfières et les panneaux à prismes rectangulaires rotatifs font circuler des annonces sous des formes qui n'existaient pas il y a 20 ans. Celles-ci attirent l'attention et sont relativement peu coûteuses. Les stations de radio ont elles aussi vu diminuer leur part du marché de la publicité. La rentabilité de la télévision privée en souffre aussi, comme le Graphique 3 le montre très clairement (*Télédistribution*, n° 56-205 au cat.). Pourquoi ? Trois grands facteurs pourraient influencer sur les paramètres économiques de la télévision : i) la technologie; ii) les attitudes et l'emploi du temps du public; iii) le contexte financier.

**Chart 3. Profits for cable and television, 1983 - 1984**

**Graphique 3. Profits : Câblodistributeurs et télévision privée, 1983 à 1994**



**(i) Technology**

Technological developments and the introduction of new products significantly affect television. The introduction of cablevision, pay-TV and specialty channels that have had an impact on the economics of television were discussed earlier. In addition, at a time when technology allowed viewers to watch live the bombs landing during the Gulf War, it also made it possible for them to avoid watching commercials. Viewers no longer need to get up to change channels; a remote control allows zapping (mute commercials) and grazing (channel flipping during commercials). Some cable systems allow viewers to split the screen so that they can watch something else during commercials or can watch more than one show at the same time. When watching a video tape of a show, they can by-pass the

**(i) La technologie**

L'évolution technologique et l'introduction de nouveaux produits touchent beaucoup la télévision. Nous avons déjà parlé de la façon dont l'arrivée de la câblodistribution, de la télévision payante et des chaînes spécialisées a influé sur les paramètres économiques de cette industrie. En outre, à une époque où la technologie permet aux téléspectateurs d'assister en direct au bombardement de cibles pendant la guerre du Golfe, elle leur donne aussi le moyen d'"échapper" aux messages publicitaires : les téléspectateurs n'ont désormais plus à se lever pour changer de canal; avec une télécommande, ils peuvent rendre ces messages muets ("zapper") et pratiquer le saut de chaîne pendant la diffusion des messages. Certains câblodistributeurs permettent aux téléspectateurs de diviser l'écran en deux pour pouvoir regarder quelque chose d'autre pendant les publicités, ou plusieurs émissions en même temps. Quand on regarde une émission enregistrées sur vidéocassette, on peut aussi



commercials by fast forwarding. Broadcasters have tried to combat these developments by making still advertisements, but they are not very eye-appealing.

The introduction of other household gadgets and services is also having a significant impact. For instance, pay-per-view services are expanding. Tape recorders, VCRs, camcorders and computer games have adapted television to multiple uses, not only program viewing. The advent of VCRs in particular has resulted in partial dissociation between broadcast and viewing times. In addition, direct-to-home satellite broadcasting introduces the possibility of hundreds of channels. As well, television already has competition from computer monitors.

**(ii) People's Attitudes and Time Use**

People now own more television sets than ever before, but watch less. They read more, go to live stage performances, listen to CDs, etc. Chart 4 shows the penetration rate of home entertainment services and their change from 1990 to 1994, while Chart 5 presents Canadians' participation rate in cultural activities over twenty years (*Canada's Culture, Heritage and Identity: A Statistical Perspective*, Cat. No. 87-211).

**Chart 4. Penetration Rate of Home Entertainment Services**

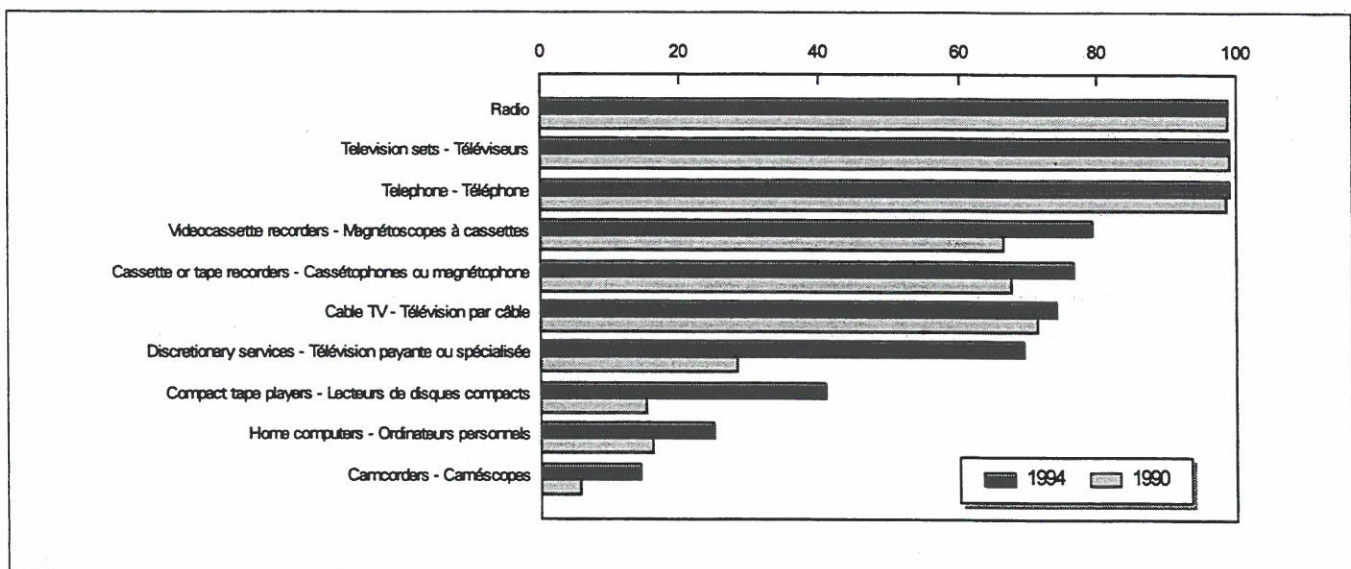
escamoter les messages publicitaires en recourant à la "marche avant rapide". Les radiodiffuseurs ont essayé de faire échec à cette évolution en concevant des annonces fixes, mais celles-ci n'ont pas beaucoup d'attrait visuel.

L'arrivée d'autres gadgets et services au foyer a aussi des conséquences importantes. Par exemple, la télévision à la carte prend de l'ampleur. Les magnétophones, magnétoscopes à cassettes, caméscopes et jeux électroniques donnent au téléviseur des rôles multiples nouveaux. Le magnétoscope, en particulier, a entraîné une dissociation partielle entre l'heure de diffusion et celle où l'on regarde effectivement l'émission. De plus, des centaines de chaînes sont désormais accessibles grâce à la diffusion directe à domicile par satellite. Et les écrans d'ordinateur font déjà concurrence à la télévision.

**(ii) Les attitudes et l'emploi du temps du public**

Il existe maintenant plus de téléviseurs dans les résidences que jamais auparavant, mais le public passe moins de temps devant le petit écran. Il lit davantage, assiste à des spectacles à la scène, écoute des disques compacts, etc. Le Graphique 4 montre le taux de pénétration de divers appareils de divertissement au foyer, et l'évolution de ce taux entre 1990 et 1994; le Graphique 5 présente le taux de participation des Canadiens à diverses activités culturelles au cours de 1969 à 1990 (*Le Canada, Sa culture, son patrimoine et son identité: perspective statistique*, n° 87-211 au cat.).

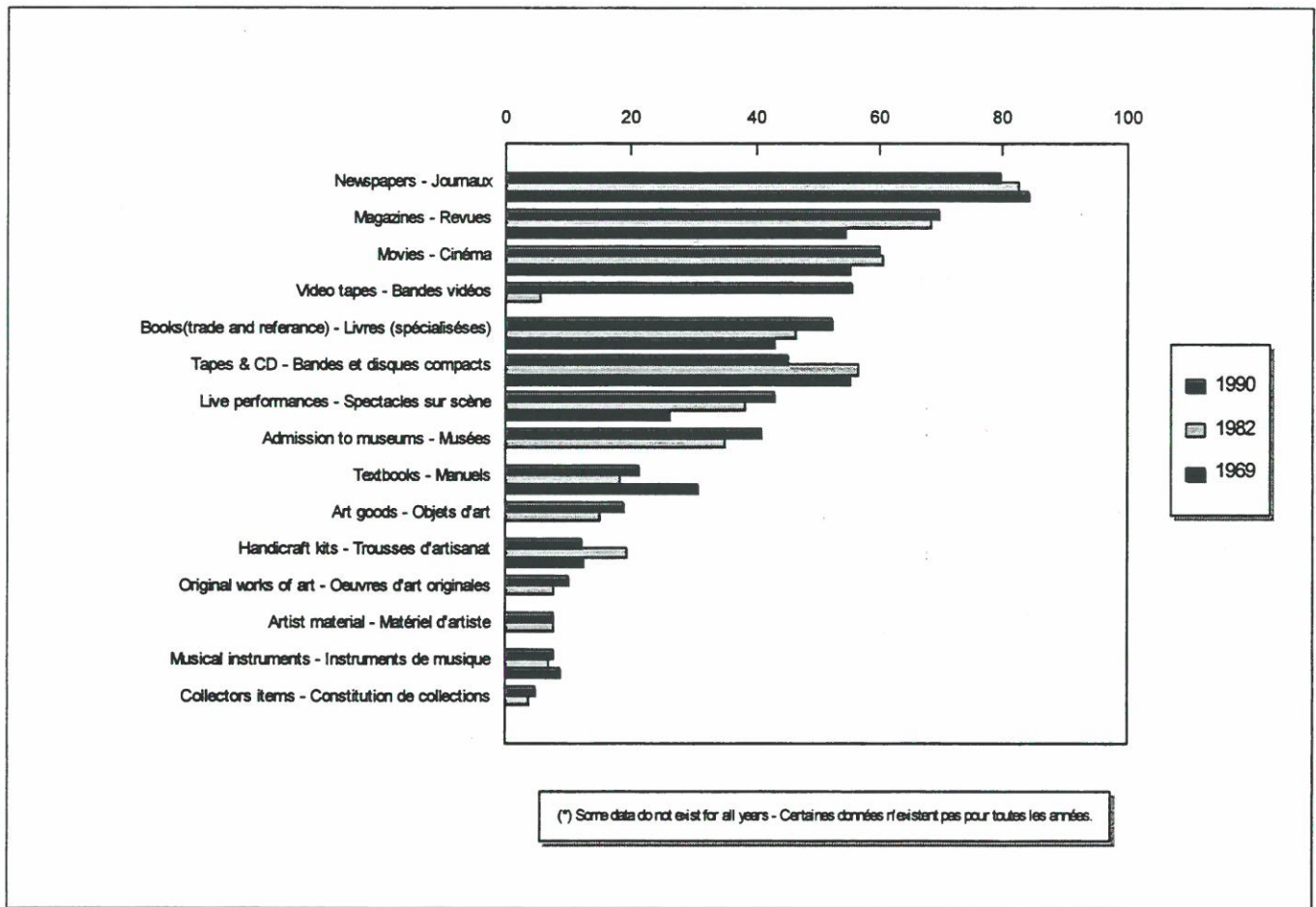
**Graphique 4. Taux de pénétration des modes de divertissement à domicile**





**Chart 5. Participation Rate in Cultural Activities (1969-1982-1990) \***

**Graphique 5. Taux de participation aux activités culturelles (1969-1982-1990) \***



According to a survey of the viewing habits of Canadians, in 1994 Canadians watched 22.7 hours of television per week, down half an hour from 1990 and a full hour and a half from a decade ago (*Daily*, Cat. No. 11-001E, 23-08-1995). This downward trend was more prominent among viewers 25 years of age and under. Table 6 details Canadians' viewing habits by sex, age and province.

D'après une enquête menée sur les habitudes d'écoute des Canadiens, ils passaient 22,7 heures par semaine devant leur téléviseur en 1994, soit une demi-heure de moins qu'en 1990 et une heure et demie de moins que 10 ans auparavant (*Le Quotidien*, n° 11-001F au cat., 23 août 1995). Cette évolution à la baisse était plus marquée chez les téléspectateurs âgés de 25 ans ou moins. Le Tableau 6 détaille les habitudes d'écoute des Canadiens, selon le sexe, l'âge et la province.

One of the major trends has been the loss of audience share by both Canadian and foreign conventional stations. In 1982, their share was over 99%; in 1993, this had declined to 84%. Approximately one-third of this loss is attributable to the use of VCRs (5.1% of total viewing), while the remainder is due to the increasing number of pay-TV and specialty channels available (10.3% of total viewing) (*Television Viewing*, Cat. No. 87-208).

La perte d'un pourcentage de l'auditoire par les stations conventionnelles tant canadiennes qu'étrangères a constitué une des principales tendances. En 1982, 99 % de l'auditoire écoutait la télévision ordinaire; 11 ans plus tard, ce pourcentage était tombé à 84. Environ un tiers (5,1 %) de cette baisse est dû aux magnétoscopes, et le reste (10,3 %), à l'accroissement du nombre des chaînes spécialisées et payantes (*L'écoute de la télévision*, n° 87-208 au cat.).

**Table 6. Average Hours Per Week of Television Viewing, by Province, and Age/Sex Groups : Fall 1994**  
**Tableau 6. Nombre moyen d'heures d'écoute hebdomadaire, par province et par groupes d'âge et sexe : Automne 1994**

	Canada										Québec		Total	Ont.	Man.	Sask.	Alta.	B.C.
	T.-N.	I.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	Language - Langue		C.-B.											
					English	French												
										Anglais	Français							
Total Population - Population Totale	22.7	24.1	22.3	24.1	23.7	22.8	26.3	25.7	21.8	22.1	21.9	20.5	20.6					
Men - Hommes:																		
18 +	21.5	21.8	22.5	22.5	22.6	22.3	24.3	24.0	20.6	21.4	21.4	19.3	20.3					
18 - 24	14.8	14.4	12.6	15.4	13.6	15.0	15.1	15.4	14.5	14.7	17.5	14.4	14.4					
25 - 34	18.7	22.9	26.8	19.5	20.7	18.3	20.6	20.2	18.2	19.6	18.7	16.9	16.8					
35 - 49	19.1	18.6	22.0	20.3	19.8	18.7	22.1	21.5	18.2	18.4	17.9	18.1	17.8					
50 - 59	22.9	24.1	21.7	28.8	28.1	22.3	26.2	25.6	21.5	23.6	21.5	20.2	21.1					
60 +	32.4	32.4	26.3	30.8	32.8	34.4	39.8	38.2	30.7	30.9	30.1	28.5	30.7					
Women - Femmes:																		
18 +	26.8	27.8	24.5	27.9	28.2	25.8	31.8	30.8	25.7	25.9	25.5	23.9	24.2					
18 - 24	18.8	22.7	21.6	18.1	21.3	17.7	19.9	19.7	18.9	17.9	20.9	17.1	16.6					
25 - 34	24.2	28.8	25.0	28.4	25.8	23.2	27.0	26.4	23.3	22.3	21.7	24.0	21.3					
35 - 49	23.0	26.5	21.4	25.3	25.6	20.1	28.1	26.9	21.4	23.1	20.4	21.8	20.4					
50 - 59	30.1	29.8	27.3	31.2	37.2	27.9	37.1	35.6	28.0	27.4	26.1	24.8	28.1					
60 +	36.4	31.1	28.0	33.7	33.7	35.7	44.8	42.4	35.6	34.9	35.0	31.3	33.2					
Teens - Adolescents:																		
12 - 17	17.1	18.9	16.6	19.9	15.5	17.3	19.0	18.8	16.8	15.8	17.1	17.6	13.9					
Children - Enfants:																		
2 - 11	17.7	23.8	19.8	19.9	18.3	17.1	20.1	19.9	17.0	17.3	17.2	16.8	15.2					

Note: For Quebec, the language classification is based on the language spoken at home. The total column includes those respondents who did not reply to this question or who indicated a language other than english or french.

Note: Pour le Québec, la classification selon la langue est basée sur la langue parlée à la maison. Le total inclut les répondants qui n'ont pas répondu à cette question ou qui ont indiqué une langue autre que l'anglais ou le français.



### (iii) The Fiscal Situation

The fiscal situation affects the economics of television in Canada because of the CBC's reliance on public funding. The CBC was created by an Act of Parliament in 1936. It was decided that, to keep it impartial, the CBC would report to Parliament. Given its funding situation, periods of fiscal restraint have a direct impact on the CBC. Private broadcasters have varying views on the budget of the CBC and the advertising revenue it generates. What precise role the CBC can play with respect to national identity and to what extent it should rely on public funding will continue to be debated. From an economics standpoint, however, it is not clear what would happen to the distribution of advertising dollars in the industry if public funding of the CBC were cut.

### 3. The Content

In the early days of television, life was simple for broadcasters -- viewers were willing to watch anything. Rating services had not been invented. The power of image was immense. Television's novelty displaced traditional leisure activities. The programming was not high-tech, colour was still ten years away and the performers worked for little or nothing. The viewing audience often consisted of people standing around storefronts watching a television. In fact, many stores deliberately placed the television in the front of the window so that people would gather on the sidewalk and watch -- a great marketing scheme. Soon, families started to congregate in the family room, much to the delight of couch manufacturers. "In the 1950s, a family with a television was never alone" (Stewart 1986, p: 22 ). Naturally, however, times have changed.

The programs of the 1950s, 1960s and 1970s would not attract today's viewers. Variety shows, westerns and family shows were all popular in the first twenty years of television. American shows such as those starring Milton Berle, Jack Benny, Ed Sullivan, Dinah Shore and Gary Moore were all hits in both Canada and the United States. Canadians had "Juliette," "Cross Canada Hit Parade," "The Big Revue" and "Wayne and Shuster." Popular family shows, such as "Leave it to Beaver," "Ozzie and Harriet," "Father Knows Best," "I Love Lucy" and Canada's own "Plouffe Family," lasted for years. Westerns such as

### (iii) Le contexte financier

Le contexte financier influe sur les paramètres économiques de la télévision au Canada, car la CBC/SRC mise sur les fonds publics. Elle a été créée par l'adoption d'une loi du Parlement en 1936. Pour garantir l'impartialité de la société, ce dernier a décidé qu'elle relèverait directement de lui. Vu la façon dont elle se finance, les compressions budgétaires ont des conséquences immédiates pour elle. Les radiodiffuseurs privés ont des points de vue variés sur le budget de la CBC/SRC et sur les recettes publicitaires qu'elle obtient. Quel rôle précis la CBC/SRC peut-elle jouer en faveur de l'identité nationale, et dans quelle mesure doit-elle compter sur les fonds publics ? Voilà deux questions qui vont continuer de susciter des débats. Du point de vue économique, cependant, on ne sait pas au juste ce qui arriverait à la répartition des budgets publicitaires dans l'industrie, si la CBC/SRC perdait une partie de son soutien financier public.

### 3. Le contenu

Au tout début de la télévision, les radiodiffuseurs avaient la vie facile : les téléspectateurs étaient disposés à regarder n'importe quoi. Le système des cotes d'écoute n'existait pas encore. Le pouvoir de l'image était immense, et, à cause de sa nouveauté, la télévision éclipse les formes traditionnelles de divertissement. On ne faisait pas appel à la technologie de pointe pour préparer les émissions, la couleur n'allait pas arriver avant 10 ans, et les artistes et exécutants recevaient peu, quand ils touchaient quelque chose. L'auditoire était souvent formé de personnes debout devant un écran de télévision placé dans la vitrine d'un magasin. En fait, bien des magasins installaient délibérément un téléviseur à l'avant de la vitrine pour que la foule se rassemble sur le trottoir et le regarde (une magnifique stratégie de marketing !). Les familles commencèrent bientôt à se réunir dans leur vivotir, ce qui fit bien l'affaire des fabricants de divans. "Dans les années 50, la famille qui possédait un téléviseur n'était jamais seule." (Stewart, 1986, p: 22 ) Cependant, les temps ont changé, naturellement.

Les émissions diffusées dans les années 50, 60 et 70 ne plairaient pas aux téléspectateurs d'aujourd'hui. Les émissions de variétés, les émissions familiales et les westerns étaient tous populaires dans les 20 premières années de la télévision. Les émissions américaines comme celles qui mettaient en vedette Milton Berle, Jack Benny, Ed Sullivan, Dinah Shore et Gary Moore ont toutes connu un grand succès tant au Canada qu'aux États-Unis. Et au Canada, c'était "Juliette", "Cross Canada Hit Parade", "The Big Revue" et "Wayne and Shuster". Les émissions familiales populaires, telles que "Leave it to Beaver", "Ozzie and Harriet", "Father Knows Best" (Papa a raison), "I Love Lucy" et "La famille Plouffe", série proprement, canadienne,



"Gunsmoke," "Wyatt Earp," "The Rifleman," "Maverick" and "Bonanza" were all long-lasting hits and money - makers for broadcasting. Low production costs and high advertising revenues were the norm. However, these days variety is difficult to sell and westerns would not sell at all. Family shows usually portray dysfunctional families ("Roseanne," "Married with Children," "The Simpsons"). Today, the race is for faster, better and newer. Live coverage makes recent news "old." The quest for the dramatic is present and powerful. The only programs that have lasted since television began are "Hockey Night in Canada" and CBC's "The National".

A substantial body of literature has accumulated over the years regarding television's effect on behaviour -- promoting violent behaviour in children, in particular -- and its influence on other aspects of society. At the same time, concerns about the maintenance of Canadian content exist in the information society. "Broadcasting is more than an industry driven by business considerations, but also a vehicle for cultural expression whose ultimate aim is to foster a shared sense of belonging" and "Canadians insist on being able to hear uniquely Canadian voices that resonate with their own distinct national experience" (Ritchie et al. 1995, pp. 7 and 10).

The survey of television viewing habits showed that 36.4% of viewing time (all stations) was spent on watching Canadian programs and 63.6% on watching non-Canadian programs. Foreign drama accounted for 25% and foreign comedy for 13% of viewing time, whereas Canadian news and drama accounted for 19% and 5% of viewing time, respectively. Canadians spent 22% of their viewing time watching foreign stations, and when they did watch Canadian stations more than half of that time was spent watching foreign programs (see Table 7 for details). Figures like these have given rise to arguments regarding the effects of trade agreements, such as NAFTA, on Canadian culture. Recently, a trade war almost erupted over a decision to replace an American country music channel with a new Canadian one.

ont été diffusées pendant des années. Il en fut de même des westerns comme "Gunsmoke", "Wyatt Earp", "The Rifleman", "Maverick" et "Bonanza", qui rapportèrent beaucoup aux radiodiffuseurs. Un faible coût de production et des recettes publicitaires élevées, voilà ce à quoi ceux-ci visaient ! Par les temps qui courent, cependant, les variétés sont difficiles à vendre, et personne n'achèterait les westerns. Les émissions familiales présentent généralement des familles perturbées ("Roseanne", "Married with Children", "The Simpsons"). Aujourd'hui, les mots clefs sont "plus vite", "meilleur" et "inédit". Les reportages en direct font paraître "vieilles" les nouvelles récentes. Partout et en tout, on recherche avec force l'effet dramatique. Les seules émissions qui datent du début de la télévision et qui subsistent encore sont "Hockey Night in Canada" (La soirée du hockey) et "The National" (CBC).

Au fil des années, on a beaucoup écrit au sujet de l'effet que la télévision a sur le comportement (encouragement de la violence chez les enfants, en particulier) et de son influence sur d'autres aspects de la société. Parallèlement, on se demande comment on parviendra à préserver le contenu canadien dans le contexte de l'autoroute électronique. "La radiodiffusion, c'est plus qu'une industrie mue par des considérations commerciales; c'est aussi un moyen d'expression culturelle qui d'abord par-dessus tout vise à favoriser l'existence d'un sentiment commun d'appartenance." "Les Canadiens tiennent à entendre des voix typiquement canadiennes exprimant leur propre vécu national bien distinct." (Ritchie et coll., 1995, p. 7 et 10.)

D'après l'enquête sur les habitudes d'écoute des téléspectateurs canadiens, ceux-ci consacrent 36,4 % du temps total d'écoute (toutes les stations) aux émissions canadiennes, et le reste, à des émissions provenant de l'étranger. Ils ont passé 25 % et 13 % de leur temps d'écoute à regarder des dramatiques et des comédies étrangères, respectivement, tandis qu'ils en ont accordé 19 % et 5 %, respectivement, aux nouvelles et aux dramatiques canadiennes. Les Canadiens passent 22 % de leur temps d'écoute à regarder des stations étrangères et, quand ils syntonisent des stations canadiennes, ils passent plus de la moitié de leur temps d'écoute à regarder des émissions provenant d'en-dehors du pays (voir le Tableau 7 pour obtenir des détails). De tels chiffres ont engendré des débats sur les effets des accords commerciaux (l'ALENA, par exemple) sur la culture canadienne. Récemment, une guerre commerciale a failli éclater parce que l'on avait décidé de remplacer un canal américain de musique country par une nouvelle chaîne canadienne.



**Table 7. Percentage Distribution of Television Viewing Time, by Origin and Type of Programme and Origin of Station: Fall 1994  
Canada - All Persons 2 Years and Older**

**Tableau 7. Répartition en pourcentage des heures d'écoute à la télévision, selon l'origine et le genre d'émission, et l'origine de la station:  
Automne 1994 Canada - Toutes personnes âgées de 2 ans et plus**

Type of Programme Genre d'émission	All Television Stations Toutes les stations de télévision				Foreign Stations Stations étrangères		Canadian Stations Stations canadiennes		
	Canadian Programmes Émissions canadiennes		Foreign Programmes Émissions étrangères		Foreign Programmes Toutes les émissions	Canadian Programmes Émissions canadiennes	Foreign Programmes Émissions étrangères	All Programmes Toutes les émissions	
	Canadian Programmes Émissions canadiennes	Foreign Programmes Émissions étrangères	Foreign Programmes Émissions étrangères	Total				Canadian Programmes Émissions canadiennes	Foreign Programmes Émissions étrangères
News and Public Affairs - Actualités et affaires publiques	18.8	5.9	24.7	3.2	21.5	18.8	2.7		
Documentary - Documentaire	0.7	1.4	2.1	1.2	0.9	0.7	0.2		
INSTRUCTION: Academic - Académique	0.8	0.5	1.3	0.5	0.9	0.8	-		
Social/recreational - Sociale/récréative	0.6	0.8	1.4	0.5	0.8	0.6	0.2		
Religion	0.2	0.1	0.3	--	0.3	0.2	0.1		
Sports	3.5	2.8	6.3	1.4	4.9	3.5	1.4		
Variety and Games - Variétés et jeux	5.0	5.5	10.5	1.9	8.6	5.0	3.6		
Music and Dance - Musique et danse	0.4	0.8	1.3	0.7	0.6	0.4	0.1		
Comedy - Comédie	1.2	13.1	14.3	3.5	10.8	1.2	9.5		
Drama -Drame	5.1	25.0	30.0	7.9	22.1	4.9	17.3		
Other - Autre	-	7.8	7.8	1.3	6.5	-	6.5		
<b>TOTAL</b>	<b>36.4</b>	<b>63.6</b>	<b>100.0</b>	<b>22.1</b>	<b>77.9</b>	<b>36.1</b>	<b>41.8</b>		

#### 4. The Outlook

In order to combat the influx of new services and the loss of revenues, the Canadian Association of Broadcasters has proposed that cable operators pay broadcasters for the right to carry their signals (*Broadcast + Technology*, Feb. 1993). (Seventy-eight percent of television viewing in Canada involves Canadian television stations, and broadcasters receive nothing.) This idea may be great for broadcasters, but cable subscribers will have to pay more each month. Specialty channels, both Canadian and American, are paid an average of \$4.38 per subscriber/month while attracting only about 10% of the viewing audience. Canadian pay-TV and specialty services received \$345 million in payments from cable companies in 1994 (CRTC 1994). To alleviate the pressure, the broadcast of "infomercials" has been allowed, but this is unlikely to generate the needed infusion of funds.

As the next century approaches, a new competitor is evolving: direct-to-home satellite broadcasting. At present, there are consortia preparing to provide consumers with satellite packages on mini dishes (approximately 24 inches in diameter). The benefit of this new technology is that the signal is compressed and digitized, allowing eight signals on a single transponder (the transmitting device on the satellite). This is why there is talk of about 300-500 channels being available. The present technology uses one signal per transponder, and the dish used to receive the signal is 5-8 feet in diameter. The drawback of the technology is that the old dishes will not be compatible with the new ones, the signals will all be scrambled and they will be available only on a pay-per-view or subscription basis. Today, viewers with a dish can scan the skies to find unscrambled programming at no charge or scrambled signals for a small annual fee. They can also watch the program feeds from the satellite, which are commercial-free. The new technology will inevitably mean more competition for the television industry, as well as for the cable industry. There will be more fragmentation of the viewing audience and more competition for the advertising dollar.

#### 4. Les perspectives d'avenir

Afin d'endiguer la vague de nouveaux services et la perte de revenus, l'Association canadienne des radiodiffuseurs a proposé que les câblodistributeurs paient ces derniers pour avoir le droit de transmettre leurs signaux (*Broadcast + Technology*, février 1993). (Le public canadien écoute des stations canadiennes 78 % du temps, mais les radiodiffuseurs ne reçoivent rien des câblodistributeurs.) Voilà qui serait avantageux pour les radiodiffuseurs, mais les abonnés au câble devraient alors payer davantage tous les mois. Les chaînes spécialisées, tant canadiennes qu'américaines, touchent en moyenne 4,38 \$ par abonné par mois, bien qu'elles ne retiennent qu'environ 10 % de l'auditoire. Les stations canadiennes payantes et spécialisées ont perçu 345 millions de dollars auprès des câblodistributeurs en 1994 (CRTC, 1994). Afin d'atténuer la pression, le CRTC a autorisé la diffusion de publi-reportages, mais il est peu probable que cela procure aux radiodiffuseurs les fonds dont ils ont besoin.

À mesure qu'approche l'an 2000, un nouveau concurrent prend de plus en plus d'ampleur : la diffusion à domicile par satellite. À l'heure actuelle, des consortiums se préparent à vendre aux consommateurs des abonnements-blocs sur mini-antennes paraboliques (d'un diamètre de 24 pouces environ). Le signal véhiculé par cette technologie est comprimé et numérisé, de sorte qu'un seul transpondeur (appareil de transmission monté sur le satellite) peut en acheminer huit. C'est pourquoi on dit qu'il y aura de 300 à 500 chaînes. La technologie actuelle permet de relayer un seul signal par transpondeur, et l'antenne employée pour le recevoir mesure de cinq à huit pieds de diamètre. La nouvelle technologie comporte un inconvénient : les anciennes antennes ne seront pas compatibles avec les nouvelles, les signaux seront brouillés, et l'on ne pourra les capter que moyennant un abonnement ou paiement à la carte. Aujourd'hui, les téléspectateurs munis d'une antenne peuvent balayer le ciel pour trouver des émissions non brouillées gratuites, ou des signaux brouillés (des frais annuels minimes sont alors exigés). Ils peuvent aussi prendre directement du satellite les émissions envoyées de la source primaire et ne comportant donc aucun message publicitaire. À cause de la nouvelle technologie, la concurrence va inévitablement s'accroître dans l'industrie de la télévision et dans celle de la câblodistribution. L'auditoire se fragmentera encore plus, et les budgets publicitaires feront l'objet d'une concurrence encore plus vive que maintenant.



As some broadcasters wonder where the industry is going, others are fighting the trend of falling market shares by buying stations and consolidating operations to cut costs. This has, in turn, created the problem of concentration of ownership. Recent sales in the United States have put all the giant networks in the hands of non-broadcasting enterprises. ABC is now owned by The Disney Corporation, CBS by Westinghouse and NBC by General Electric. Canadian broadcasters may have to do what the anchor in the movie *Network* did. The news show in the movie had very poor ratings. So, in order to increase the audience, the anchor came up with a gimmick and said on the air, "I'm mad as hell and I'm not going to take it anymore." He threatened to kill himself on the show if the ratings did not improve. Of course, the ratings improved because everybody watched the show to see him kill himself on television! A few broadcasters have interpreted his statement in their own way: they have sold their stations and left broadcasting. Others have decided that, if they cannot beat specialty services, they should apply for a licence for one. Numerous fringe groups are also applying. In the last round of specialty licensing hearings, none of the applicants made the CRTC cut. However, broadcasters are part of the direct-to-home satellite consortia. The jury is still out on the fate of modern television.

## References

Broadcast + Technology, Feb. 1993

CRTC (1994) "Pay and Specialty Services: Statistical and Financial Summaries", Ottawa.

Ritchie, G., R. Rabinovitch and R. Tassé (1995) "Direct-to-Home Satellite Broadcasting: Report to the Policy Review Panel", Ministry of Industry, Ottawa.

-- *Cable Television* Cat. No. 56-205 (various issues).

-- *Canadian Culture, Heritage, Canadian Cultural Identity* Cat. No. 87-211, forthcoming.

Tandis que certains radiodiffuseurs s'interrogent sur la direction que prend leur industrie, d'autres essaient d'enrayer le rétrécissement de leur part du marché publicitaire en achetant des stations et en regroupant leurs services pour réduire les coûts. En revanche, cela a créé un problème : la concentration des capitaux. À la faveur de ventes récentes aux États-Unis, des non-radiodiffuseurs ont mis la main sur tous les grands réseaux : la *Disney Corporation*, *Westinghouse* et *General Electric* possèdent maintenant les réseaux ABC, CBS et NBC, respectivement. Les radiodiffuseurs canadiens devront peut-être recourir au stratagème employé par le chef d'antenne dans le film *Network*, où les nouvelles avaient une cote d'écoute très médiocre. Afin d'accroître l'auditoire, le chef d'antenne conçoit donc un plan et déclare sur les ondes : "Je suis en colère et j'en ai ras le bol !" Il menace de se suicider sur les ondes si les cotes ne s'améliorent pas. Bien sûr, celles-ci se mettent à monter, car tout le monde écoute l'émission pour voir le bonhomme se suicider à la télévision ! Quelques radiodiffuseurs ont interprété sa déclaration à leur propre manière : ils ont vendu leurs stations et quitté l'industrie. D'autres ont décidé que, faute de pouvoir battre les chaînes spécialisées, ils demanderaient eux aussi une licence pour en exploiter une. De nombreux groupes marginaux font en outre des demandes en ce sens. À l'issue de la dernière série d'audiences que le CRTC a accordées pour la délivrance de telles licences, aucun des requérants n'a été accrédité. Cependant, les radiodiffuseurs font partie des consortiums offrant la diffusion à domicile par satellite. Le sort de la télévision moderne n'est donc pas encore décidé...

## Références

Broadcast + Technology, fév. 1993

CRTC (1994) "Services de télévision payante et d'émissions spécialisées: Relevés statistique et financiers"

Ritchie, G., R. Rabinovitch and R. Tassé (1995) "La Radiodiffusion directe à domicile par satellite: Le rapport du Groupe de travail", Ministre de l'Industrie, Ottawa

-- *Télédistribution* No. 56-205 au cat., plusieurs numéros

-- *Le Canada, sa culture, son patrimoine, et son identité: Perspective Statistique* No. 87-211 au cat.

-- *Daily* Cat. No. 11-001E, 23-08-1995.

-- *Radio and Television Broadcasting* Cat. No. 56-204 (various issues).

-- *Television Viewing* Cat. No. 87-208 (various issues).

Stewart, S. (1986) "Here's Looking at Us: A Personal History of Television in Canada", CBC Enterprises.

-- *Le Quotidien* No. 11-001F au cat. 23 août 1995

-- *Radiodiffusion et télévision* No. 56-204 au cat., plusieurs numéros.

-- *L'écoute de la télévision* No. 87-208 au cat., plusieurs numéros.

Stewart, S. (1986) "Here's Looking at Us: A Personal History of Television in Canada", CBC Enterprises.



## Definitions and Concepts

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

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

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

#### - Return on capital employed:

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

It is a ratio indicating profitability.

#### - Return on equity:

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

This is also a measure of profitability.

#### - Profit margin:

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

This is an indicator of efficiency.

#### - Debt to equity:

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

This indicator conveys information about solvency and capital structure.

#### - Working capital ratio:

$$\frac{\text{Current assets}}{\text{Current Liabilities}}$$

## Définitions et concepts

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

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

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

#### - Rendement des capitaux employés:

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

Ce ratio illustre la rentabilité.

#### - Rendement de l'avoir:

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

Cet indicateur illustre également la rentabilité.

#### - Marge bénéficiaire:

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

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

#### - Ratio des dettes à l'avoir:

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

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

#### - Ratio des fonds de roulement:

$$\frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

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

- **Quick ratio:**

Current Assets-Inventories

Current Liabilities

This is also an indicator of solvency.

- **Capital ratio:**

Total Assets

Total Equity

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

- **Claims to premiums:**

Insurance Claims incurred (s.a.)

Premiums (s.a.)

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

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

- **Ratio de liquidité:**

Actif à court terme-Stocks

Passif à court terme

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

- **Ratio du capital:**

Actif total

Avoir total

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

- **Ratio des sinistres aux primes:**

Sinistres survenus (DÉS)

Primes (DÉS)

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

**Comparative indicators** are designed to help the user compare the relative performance of the industry with that of the economy as a whole. A comparative indicator is defined simply as the rate of change of a variable for a certain industry minus the rate of change of the same variable for the whole economy and for the same time period. A positive value indicates that the industry outperformed the economy average; a more positive value, more so. A negative value indicates that it lagged behind the economy average. A comparative indicator with a value of zero means that the performance of the industry exactly matched the economy-wide average.

Les **indicateurs comparatifs** sont conçus pour aider l'utilisateur à comparer le rendement relatif d'un secteur au rendement de l'économie en général. Un indicateur comparatif correspond simplement au taux de variation d'une variable pour un secteur moins le taux de variation de la même variable pour l'ensemble de l'économie et pour la même période. Une valeur positive signifie que le rendement du secteur a été supérieur au rendement moyen de l'économie; plus la valeur positive est élevée, plus l'écart est grand. Une valeur négative signifie que le rendement du secteur a été inférieur au rendement moyen de l'économie. Un indicateur comparatif de zéro veut dire que le rendement du secteur était tout à fait identique à celui de l'économie.

**Tables A5, B10, C6**

**Tableaux A5, B10, C6**

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

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



**Tables A6, B11, C7**

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

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

**Tables A7, B12, C8**

The value-added by industry data are produced at the source (IMAD) as annualized series. That is, the monthly total is multiplied by 12. Unlike the practices of the source, the total in Table B12 does not include "Government Royalties on Natural Resources" and the imputed value for "Owner Occupied Dwellings." In Table C8, "Professional Services" includes architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. The remaining 3-digit industries are included in "Other Services".

**Tableaux A6, B11, C7**

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

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

**Tableaux A7, B12, C8**

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





# ORDER FORM

Statistics Canada

<b>MAIL TO:</b> <input type="checkbox"/> Statistics Canada Operations and Integration Circulation Management 120 Parkdale Avenue Ottawa, Ontario Canada K1A 0T6  (Please print)	<b>PHONE:</b> <input type="checkbox"/> 1-800-267-6677  Charge to VISA or MasterCard. Outside Canada and the U.S. call (613) 951-7277. Please do not send confirmation.	<b>FAX TO:</b> <input type="checkbox"/> (613) 951-1584  VISA, MasterCard and Purchase Orders only. Please do not send confirmation. A fax will be treated as an original order.	<b>METHOD OF PAYMENT:</b> (Check only one) <input type="checkbox"/> Please charge my: <input type="checkbox"/> VISA <input type="checkbox"/> MasterCard Card Number <input type="text"/> Signature _____ Expiry Date <input type="text"/> <input type="checkbox"/> Payment enclosed \$ _____ Please make cheque or money order payable to the Receiver General for Canada - Publications. <input type="checkbox"/> Purchase Order Number <input type="text"/> (Please enclose)  Authorized Signature _____
Company _____ Department _____ Attention _____ Title _____ Address _____ City _____ Province _____ Postal Code _____ Phone _____ Fax _____ Please ensure that all information is completed.			

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

<p>▶ Note: Catalogue prices for U.S. and other countries are shown in US dollars.</p> <p>▶ GST Registration # R121491807</p> <p>▶ Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada - Publications.</p> <p>▶ Canadian clients pay in Canadian funds and add 7% GST and applicable PST. Foreign clients pay total amount in US funds drawn on a US bank. Prices for US and foreign clients are shown in US dollars.</p>	<b>SUBTOTAL</b>	
	<b>DISCOUNT</b> (if applicable)	
	<b>GST (7%) and applicable PST</b> (Canadian clients only)	
	<b>GRAND TOTAL</b>	
		<b>PF 093238</b>

## THANK YOU FOR YOUR ORDER!







✓ **Identify Emerging Trends**

✓ **Define New Markets**

✓ **Pinpoint Profit Opportunities**

✓ **Dégagez les nouvelles tendances**

✓ **Définissez les nouveaux marchés**

✓ **Déterminez les possibilités de profit**

**T**o safeguard your place in tomorrow's marketplace, you have to be able to anticipate trends today. To do that, you're going to need some insight into the purchasing trends in the Canadian marketplace.

With a complete profile of Canadian consumers, plus an indepth analysis of Canadian industries, the *Market Research Handbook* gives you the most thorough coverage of purchasing trends. This valued bestseller can lead you to new markets by giving you details on:

- ▶ how much money Canadians are earning and what they're spending on cars, rent, home entertainment and household appliances;
  - ▶ the level of sales in retail chain and department stores;
  - ▶ what goods are being traded between Canada, U.S., and other countries;
  - ▶ census data such as: age/sex, schooling, households, unemployment, interprovincial and international migration
- ...and much, much more!

With over 600 pages, the *Handbook* includes more than 200 statistical tables that give you instant access to provincial and national market data. Featured are important economic indicators such as the **Gross Domestic Product**, **Labour Force Productivity**, **Private and Public Investment** and the **Consumer Price Index**.

Order your copy of the *Market Research Handbook* (Catalogue #63-2240XPB) today for only \$110 in Canada plus \$7.70 GST, US\$132 in the United States, and US\$154 in other countries.

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



**P**our maintenir votre place sur le marché de demain, vous devez être en mesure de prévoir les tendances aujourd'hui. Pour ce faire, vous devrez comprendre les habitudes d'achat sur le marché canadien.

Renfermant un profil complet des consommateurs canadiens ainsi qu'une analyse approfondie des industries canadiennes, le *Recueil statistique des études de marché* brosse un tableau exhaustif des habitudes d'achat. Ce précieux best-seller peut vous faire découvrir de nouveaux marchés en vous fournissant les détails suivants :

- ▶ les revenus des Canadiens et leurs dépenses pour la voiture, le loyer, les appareils de divertissement et les appareils ménagers;
  - ▶ le niveau des ventes dans les magasins de détail à succursales et les grands magasins;
  - ▶ les biens échangés entre le Canada, les É.-U. et d'autres pays;
  - ▶ les données du recensement telles que l'âge, le sexe, le niveau de scolarité, les ménages, le chômage, la migration interprovinciale et internationale
- ...et bien plus encore!

Le *Recueil*, contenant plus de 600 pages et au delà de 200 tableaux statistiques, vous permettra d'accéder instantanément aux données provinciales et nationales sur le marché. Il traite d'indicateurs économiques importants tels que le **produit intérieur brut**, la **productivité de la population active**, les **investissements privés et publics** et l'**Indice des prix à la consommation**.

Procurez-vous votre exemplaire du *Recueil statistique des études de marché* (n° 63-2240XPB au catalogue) dès aujourd'hui pour seulement 110 \$ au Canada plus 7,70 \$ de TPS, 132 \$ US aux États-Unis et 154 \$ US dans les autres pays. Commandez votre exemplaire **PAR TÉLÉPHONE EN COMPOSANT SANS FRAIS** le 1-800-267-6677 **OU PAR TÉLÉCOPIEUR** au (613) 951-1584 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard, **OU PAR LA POSTE** à l'adresse suivante : Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le bureau régional de Statistique Canada le plus près dont la liste figure dans la présente publication.



**Hire our  
team of  
researchers for  
\$56 a year**

**Notre équipe de  
chercheurs est à  
votre service pour  
56 \$ par année**



**S**ubscribing to *Perspectives on Labour and Income* is like having a complete research department at your disposal. Solid facts. Unbiased analysis. Reliable statistics.

But *Perspectives* is more than just facts and figures. It offers authoritative insights into complex labour and income issues, analyzing the statistics to bring you simple, clear summaries of labour market and income trends.

Our team of experts brings you the latest labour and income data. Each quarterly issue provides:

- topical articles on current labour and income trends
- more than 50 key labour and income indicators
- a review of ongoing research
- information on new surveys

As a special bonus, twice a year you will also receive *The Labour Market Review*, giving you timely analysis on labour market performance over the previous six months or year.

**And all for only \$56!**

Thousands of Canadian professionals turn to *Perspectives* to discover emerging trends in labour and income and to stay up to date on the latest research findings. As a subscriber, you will get the inside story.

We know you'll find *Perspectives* indispensable. GUARANTEED. If you aren't convinced after reading the first issue, we'll give you a FULL REFUND on all outstanding issues. Order your subscription to *Perspectives* today (Cat. No. 75-0010XPE).

**ORDER NOW!**

For only \$56 (plus \$3.92 GST) you will receive the latest labour and income research (4 issues per year). Subscription rates are US\$68 for U.S. customers and US\$80 for customers in other countries. Fax your VISA or MasterCard order to: (613) 951-1584. Call toll free: 1-800-267-6677. Or mail to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Ave., Ottawa, Ontario K1A 0T6. Or contact your nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

**S**'abonner à *L'emploi et le revenu en perspective*, c'est disposer d'une division entière de chercheurs à votre service. Des faits solides. Des analyses objectives. Des statistiques fiables.

La publication n'a pas que des faits et des chiffres. Elle offre également des analyses de fond sur des questions complexes touchant l'emploi et le revenu, de façon à fournir des indications claires et précises sur les

tendances actuelles du marché du travail et des revenus.

Notre équipe de spécialistes met à votre disposition des données récentes sur l'emploi et le revenu. Dans chacun des numéros trimestriels, vous trouverez :

- des articles de fond sur l'emploi et le revenu
- plus de 50 indicateurs clés de l'emploi et du revenu
- un aperçu de la recherche en cours
- de l'information sur les nouvelles enquêtes

En prime, vous recevrez le *Bilan du marché du travail* deux fois l'an. Vous disposerez ainsi d'une analyse à jour de la situation du marché du travail pour les six derniers mois ou la dernière année.

**Tout cela pour 56 \$ seulement!**

Des milliers de professionnels au Canada consultent *Perspective* pour connaître les tendances de l'emploi et du revenu, ainsi que les plus récents résultats de recherche. Votre abonnement vous permettra de connaître tous les faits.

Nous savons que *L'emploi et le revenu en perspective* deviendra pour vous un outil indispensable. C'EST GARANTI. Si vous n'êtes pas satisfait après avoir lu le premier numéro, nous vous REMBOURSERONS le montant payé pour les numéros à venir. Abonnez-vous à *Perspective* (n° 75-0010XPF au cat.) dès aujourd'hui.

**ABONNEZ-VOUS DÈS MAINTENANT!**

Pour 56 \$ seulement (TPS de 3,92 \$ en sus), vous recevrez les plus récentes recherches sur l'emploi et le revenu (quatre numéros par année). L'abonnement est de 68 \$ US aux États-Unis et de 80 \$ US dans les autres pays. Faites parvenir votre commande par télécopieur (VISA ou MasterCard) au (613) 951-1584, par téléphone (sans frais) au 1-800-267-6677, par courrier à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6. Ou communiquez avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près. (Voir la liste dans la présente publication).