

C3



Catalogue 63-016 Quarterly

Services Indicators

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

3rd Quarter 1995

Catalogue 63-016 trimestriel

Indicateurs des services

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

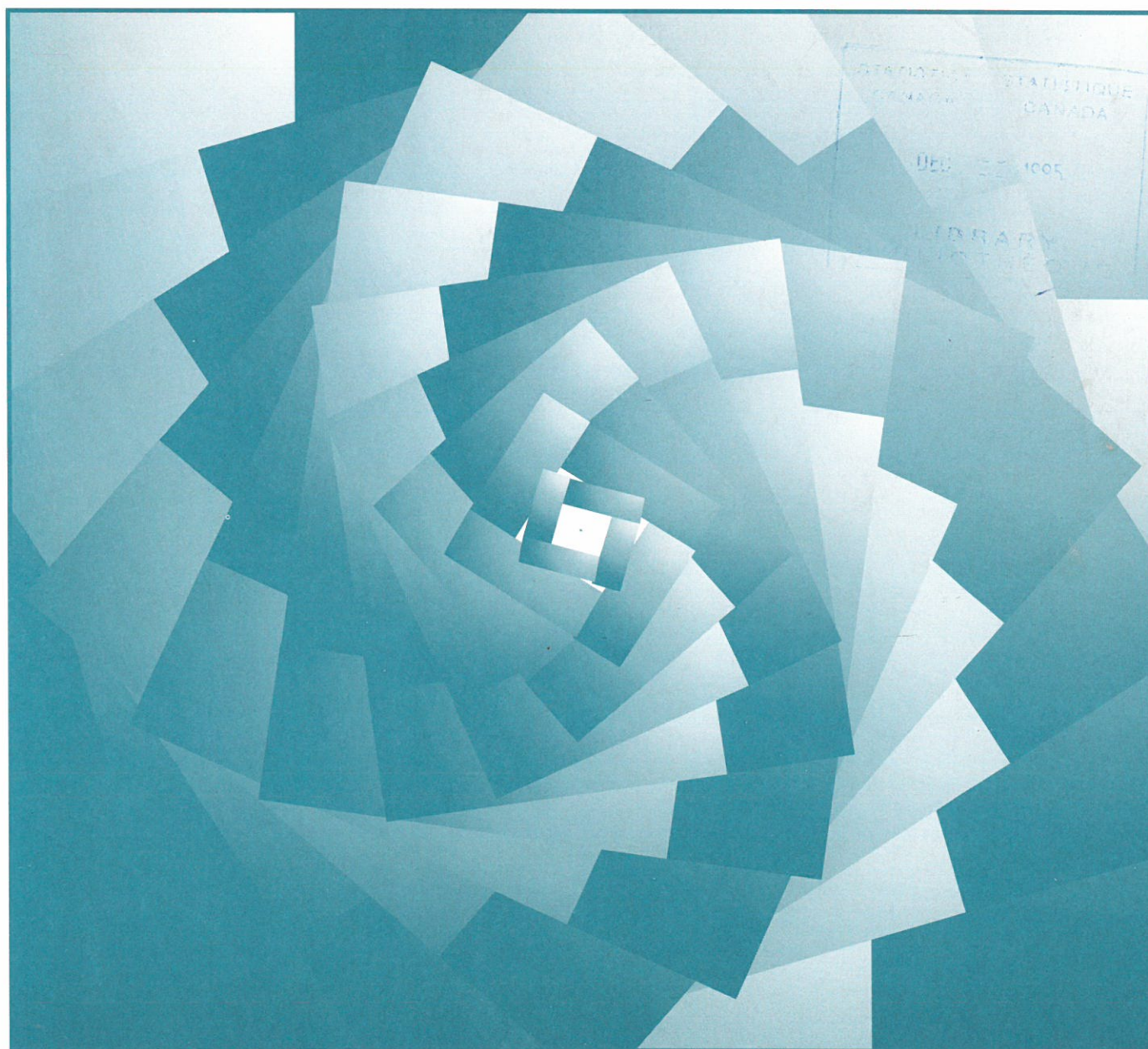
3^e trimestre 1995

Feature article

- ▶ The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business

Étude spéciale

- ▶ L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Data in Many Forms . . .

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

How to Obtain More Information

Inquiries about this 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.

National Enquiries Line	1-800-263-1136
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 ordinolingue 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.

Service national de renseignements	1-800-263-1136
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, Vente 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.

ERRATUM

The following table should have appeared on page 15 of the September 1995 issue of *Services Indicators*.

Table 1. Services Overview

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
Employment	thousands - milliers								Emploi
Total economy	13,371	13,035	12,751	13,311	13,701	13,404	13,101	13,557	Économie totale
Services	9,722	9,599	9,556	9,771	9,890	9,769	9,677	9,877	Services
Full-time	7,870	7,490	7,419	7,744	8,052	7,719	7,612	7,868	Plein temps
Part-time	1,852	2,109	2,137	2,027	1,838	2,049	2,065	2,009	Temps partiel
Self employment	1,380	1,349	1,354	1,402	1,446	1,392	1,383	1,407	Travail autonome
GDP (s.a.)	millions of 1986 dollars - millions de dollars de 1986								PIB (dés.)
All industries	511,549	516,339	521,315	529,388	535,876	541,224	541,700	540,381	Toutes les industries
Services	339,155	341,788	345,020	348,191	350,651	353,331	353,433	354,285	Services
Consumer spending (s.a.)	millions								Dépenses de consommation (dés.)
Total	109,495	110,681	111,945	112,576	113,458	114,880	115,456	116,477	Total
Services	56,861	57,630	58,013	58,704	59,067	59,512	59,928	60,636	Services
Prices	CPI, 1986 = 100 - IPC, 1986 = 100								Prix
All items	130.6	131.2	130.6	130.1	130.8	131.2	132.6	133.6	Ensemble
Services	136.3	137.0	137.1	137.5	138.6	139.4	140.3	141.3	Services
International trade (s.a.)	millions								Commerce international (dés.)
Merchandise									Marchandises
Exports	45,639	48,021	47,967	52,634	56,644	60,609	63,225	61,381	Exportations
Imports	43,328	45,720	46,100	49,806	51,791	55,111	57,748	56,486	Importations
Balance	2,311	2,301	1,867	2,828	4,853	5,499	5,477	4,895	Solde
Services									Services
Exports	7,185	7,229	7,558	7,801	7,884	8,276	8,615	8,434	Exportations
Imports	10,485	10,249	10,283	10,557	9,913	10,196	10,872	10,801	Importations
Balance	-3,300	-3,020	-2,725	-2,756	-2,029	-1,920	-2,257	-2,367	Solde

Analytical table - Tableau analytique

Services	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								Services
	Rates of change (%)		Employment		Full-time		Part-time		
	2.5	2.1	2.1	1.9	1.7	1.8	1.3	1.1	
Employment	1.4	1.0	1.2	2.5	2.3	3.1	2.6	1.6	Employment
Full-time	7.2	5.9	5.2	-0.2	-0.8	-2.8	-3.4	-0.9	Plein temps
Part-time	10.8	6.4	4.9	4.0	4.8	3.2	2.1	0.4	Travail autonome
	from last quarter - du dernier trimestre								
GDP	0.4	0.8	0.9	0.9	0.7	0.8	0.0	0.2	PIB
Consumer spending	0.7	1.4	0.7	1.2	0.6	0.8	0.7	1.2	Dépenses de consommation
Prices	0.7	0.5	0.1	0.3	0.8	0.6	0.6	0.7	Prix
Exports	2.9	0.6	4.6	3.2	1.1	5.0	4.1	-2.1	Exportations
Imports	3.5	-2.3	0.3	2.7	-6.1	2.9	6.6	-0.7	Importations

Chart 7. Employment, rates of change

Graphique 7. Emploi, taux de variation

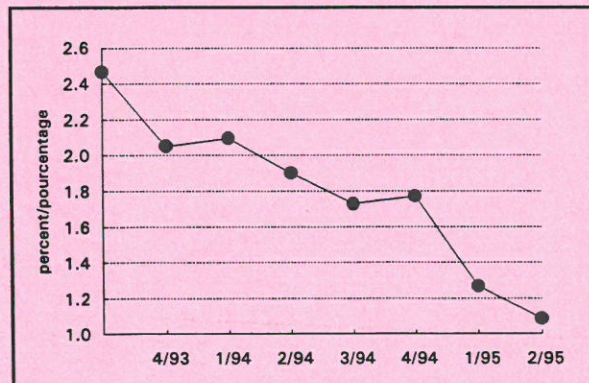
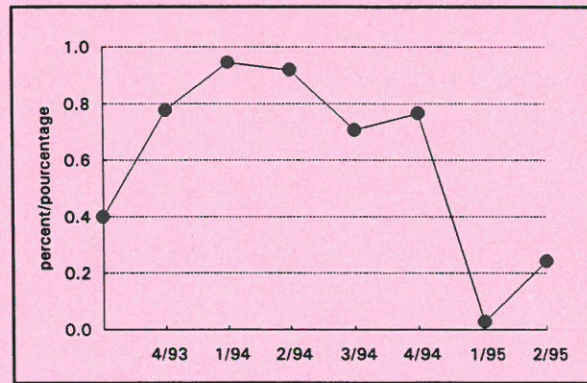


Chart 8. GDP, rates of change

Graphique 8. PIB, taux de variation





Catalogue 63-016 Quarterly

Services Indicators

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

3rd Quarter 1995

Catalogue 63-016 trimestriel

Indicateurs des services

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

3^e trimestre 1995

Feature article

- ▶ The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business

Étude spéciale

- ▶ L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers

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.

December 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. 2

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.

Décembre 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° 2

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 requirement of the Statistics Canada 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
L. Sabourin

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.



Signes conventionnels

Les signes conventionnels 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 relative 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
L. Sabourin

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 liés 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 Deborah Sussman (Telephone 613-951-2582 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 brosser 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 Deborah Sussman (téléphone : 613-951-2582 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>
Preface	3	Préface	3
Services Overview	11	Aperçu général des services	11
A. Communications	17	A. Communications	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. Finance, Insurance and Real Estate	33	B. Finances, assurances et services immobiliers	33
Highlights	34	Fait saillants	34
Financial Statistics	36	Statistiques financières	36
Employment	48	Emploi	48
Salaries	50	Salaires	50
GDP	52	PIB	52
C. Business Services	55	C. Services aux entreprises	55
Highlights	56	Fait saillants	56
Financial Statistics	58	Statistiques financières	58
Employment	66	Emploi	66
Salaries	68	Salaires	68
GDP	70	PIB	70
Feature Article:		Étude spéciale :	
The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business	73	L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers	73
Definitions and Concepts	95	Définitions et concepts	95



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**
(2nd Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**
(3rd Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**
(4th Quarter 1994)
- **The demand for Telecommunications Services**
(1st Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**
(2nd Quarter 1995)
- **The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business**
(3rd Quarter 1995)

Études spéciales

- **Services aux entreprises - Partie 1 : Évolution**
(2^e trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2 : L'aspect humain**
(3^e trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**
(4^e trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**
(1^{er} trimestre 1995)
- **La télévision : Un passé glorieux, un avenir incertain**
(2^e trimestre 1995)
- **L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers**
(3^e trimestre 1995)

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) 951-2582
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^e étage, section D2
Parc Tunney
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Tel : (613) 951-2582
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 - 3rd Quarter 1995

- Services employment, consumer spending, prices, GDP and exports all increased, while imports decreased.
- Services sector employment increased, although at a lower rate than last quarter. The increase was due entirely to the creation of full-time jobs.
- Services output increased this quarter, as the economy as a whole showed signs of recovery.
- The trade deficit in services improved markedly this quarter, driven by the surge in business service receipts. The travel, and freight and shipping trade balances recovered as well, due to the fall in imports.
- The CPI for services grew this quarter, while the CPI for goods decreased.

Key Services Indicators

(change from last quarter)

Employment*	↑ 0.8%
GDP	↑ 0.5%
Consumer spending	↑ 1.0%
Prices	↑ 0.9%
Exports	↑ 1.9%
Imports	↓ 1.2%

* From same quarter last year.

Aperçu général des services

Faits saillants - 3^e trimestre 1995

- Dans le secteur des services, l'emploi, les dépenses des consommateurs, les prix et le PIB ont tous augmentés, alors que les importations ont reculées.
- L'emploi augmente, mais moins rapidement qu'au trimestre précédent. Cette croissance est entièrement attribuable à la création d'emplois à temps plein.
- La production s'améliore aussi au cours du trimestre, imitant en cela l'ensemble de l'économie.
- Le déficit commercial du secteur des services se résorbe passablement durant le trimestre, grâce à un redressement appréciable des recettes au titre des services aux entreprises. Le solde du commerce international pour les voyages et les transports s'améliore aussi en raison du fléchissement des importations.
- L'IPC pour les services a augmenté tandis que l'IPC pour les biens a décliné durant le trimestre.

Indicateurs clés des services

(variation par rapport au trimestre précédent)

Emploi*	↑ 0,8 %
PIB	↑ 0,5 %
Dépenses des consommateurs	↑ 1,0 %
Prix	↑ 0,9 %
Exportations	↑ 1,9 %
Importations	↓ 1,2 %

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

Services Overview

Aperçu général des services

Chart 1. Employment

Graphique 1. Emploi

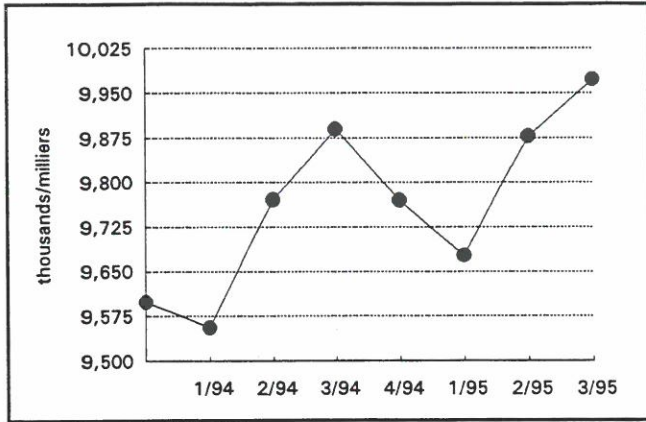


Chart 2. GDP

Graphique 2. PIB

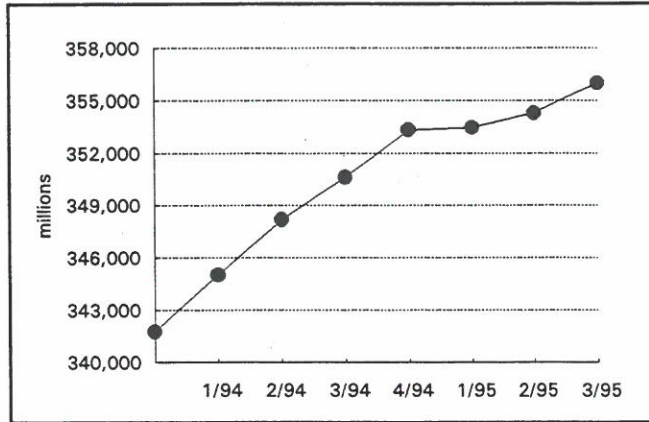


Chart 3. Consumer spending

Graphique 3. Dépenses de consommation

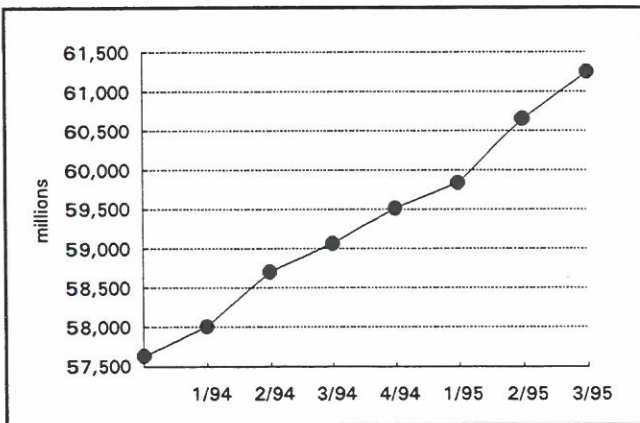


Chart 4. Prices

Graphique 4. Prix

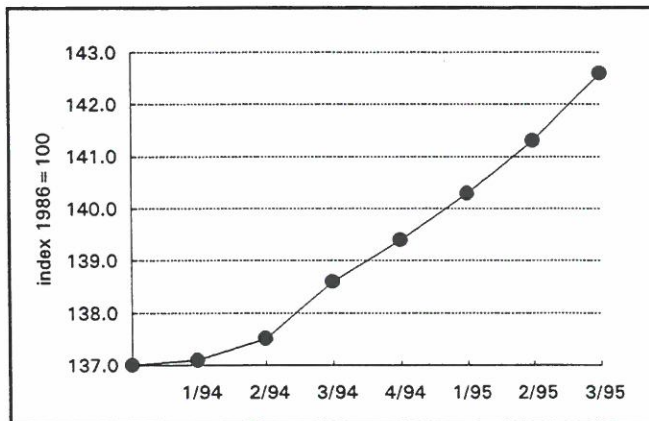


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations des services

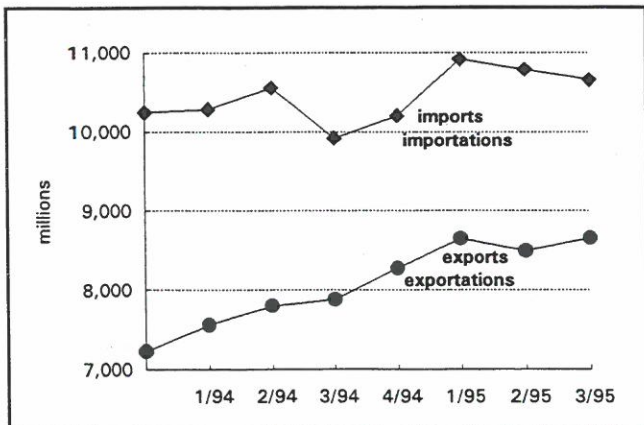
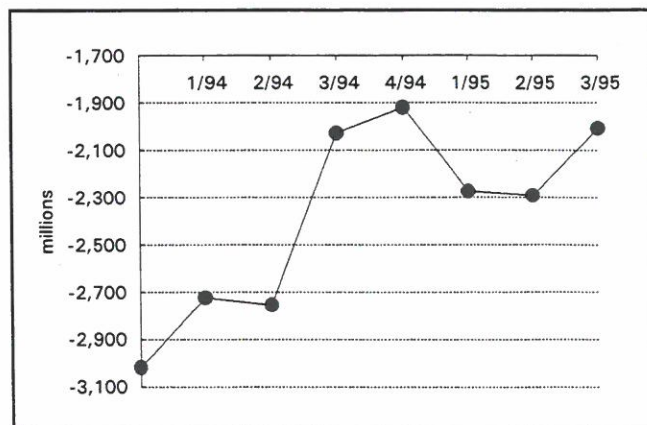


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international des services



Services Overview

The services industries enjoyed another quarter of employment growth, as compared to the same quarter one year ago, albeit at a decelerated rate. Specifically, the rate of growth in the services sector has been tapering off since the end of 1994. In addition, the shift towards full-time job creation at the expense of part-time jobs continued to characterize the sector's employment composition. Self-employment decreased considerably, but to a lesser extent than in the economy as a whole. Employment growth in the service industries followed from job creation in broadcasting and telecommunication carriers, as well as in the finance and insurance industries. Employment growth in the goods-producing industries was once again higher than that of services, as employment growth in primary industries and manufacturing outweighed the considerable job losses in construction.

Services output increased this quarter, as the economy as a whole showed signs of recovery. Output growth in business services, retail trade and communications was restricted by weaker growth in transportation and storage and wholesale trade. With respect to the goods-producing sector, construction output decreased substantially, while there was little change in manufacturing output.

Spending on services increased this quarter, despite the fall in real disposable income. Greater expenditure on transportation, accommodation, recreation and financial services all contributed to the rise. Expenditure on durable goods, particularly on motor vehicles, improved as well, as lower interest rates stimulated spending.

The CPI for services grew this quarter, while the CPI for goods decreased. Higher rates for travelling accommodation created the greatest upward pressure on the services index. Increased air transportation fares and automobile insurance premiums also reinforced the rise. Falling prices for fresh vegetables and gasoline led to the reduction in the CPI for goods.

Services exports rebounded this quarter, driven by the surge in business service receipts. The travel, and freight and shipping trade balances recovered as well, due to the fall in payments. As a result, the services trade balance improved markedly. A resurgence of growth in the United States boosted merchandise exports, bringing the merchandise trade surplus to its highest recorded level.

Aperçu général des services

L'emploi dans le secteur des services poursuit sa croissance au cours du trimestre, comparativement au trimestre correspondant de l'année précédente, mais à un rythme plus lent. Le taux de croissance du secteur perd de l'ampleur depuis la fin de 1994. La création d'emplois à temps plein plutôt qu'à temps partiel caractérise toujours le marché du travail dans ce secteur. Le nombre de travailleurs autonomes diminue considérablement, mais pas autant que dans l'ensemble de l'économie. C'est la croissance de l'emploi chez les radiodiffuseurs et les transmetteurs de télécommunications ainsi que dans la branche des finances et des assurances qui explique la hausse observée. La croissance de l'emploi dans les branches productrices de biens dépasse de nouveau celle relevée dans le secteur des services, car la progression du nombre d'emplois dans les branches primaires et le secteur de la fabrication compense la disparition d'un nombre considérable d'emplois dans la construction.

Le secteur des services connaît un regain d'activité ce trimestre, à l'instar du reste de l'économie, qui présente des signes d'amélioration. La croissance de la production dans les services destinés aux entreprises, le commerce de détail et les communications est freinée par une croissance ralentie dans le secteur du transport et de l'entreposage, et celui du commerce de gros. Du côté des branches productrices de biens, la production diminue de façon marquée dans le secteur du bâtiment, et on note peu de changements dans celui de la fabrication.

Malgré l'érosion du revenu réel disponible, les dépenses pour les services augmentent durant le trimestre. Des dépenses supérieures au titre des transports, de l'hébergement, des loisirs et des services financiers sont à l'origine de la hausse notée. Les dépenses de consommation en biens durables, en particulier les véhicules automobiles, se relèvent elles aussi, des taux d'intérêt plus faibles ayant incité les gens à acheter davantage.

Contrairement à l'IPC des biens, l'IPC des services a augmenté au cours du trimestre. Les frais d'hébergement plus élevés réclamés aux voyageurs sont à l'origine de la principale pression à la hausse qui s'exerce sur l'indice. Le coût plus élevé du transport aérien et le raffermissement des primes d'assurance-automobile consolident la hausse. On attribue le faiblissement de l'IPC pour les biens à la chute du prix des légumes frais et de l'essence.

Les exportations de services se sont affermies au cours du trimestre sous la poussée des recettes provenant des services destinés aux entreprises. Le solde du commerce international pour les voyages et les transports s'améliore lui aussi avec le recul des paiements. On constate donc une nette amélioration du solde commercial pour le secteur des services. Une flambée de croissance aux États-Unis favorise l'exportation de marchandises, si bien que l'excédent commercial du secteur atteint un sommet sans précédent.

Table 1. Services Overview

Tableau 1. Aperçu général des services

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
Employment	thousands - milliers								Emploi
Total economy	13,035	12,751	13,311	13,701	13,404	13,101	13,557	13,852	Économie totale
Services	9,599	9,556	9,771	9,890	9,769	9,677	9,877	9,972	Services
Full-time	7,490	7,419	7,744	8,052	7,719	7,612	7,868	8,166	Plein temps
Part-time	2,109	2,137	2,027	1,838	2,049	2,065	2,009	1,805	Temps partiel
Self employment	1,349	1,354	1,402	1,446	1,392	1,383	1,407	1,430	Travail autonome
GDP (s.a.)	millions of 1986 dollars - millions de dollars de 1986								PIB (dés.)
All industries	516,339	521,315	529,388	535,876	541,224	542,197	540,882	543,101	Toutes les industries
Services	341,788	345,020	348,191	350,651	353,331	353,448	354,304	355,987	Services
Consumer spending (s.a.)	millions								Dépenses de consommation (dés.)
Total	110,681	111,945	112,576	113,458	114,880	115,436	116,463	117,635	Total
Services	57,630	58,013	58,704	59,067	59,512	59,839	60,649	61,248	Services
Prices	CPI, 1986 = 100 - IPC, 1986 = 100								Prix
All items	131.2	130.6	130.1	130.8	131.2	132.6	133.6	133.9	Ensemble
Services	137.0	137.1	137.5	138.6	139.4	140.3	141.3	142.6	Services
International trade (s.a.)	millions								Commerce international (dés.)
Merchandise									Marchandises
Exports	48,021	47,967	52,634	56,644	60,609	63,422	62,005	62,607	Exportations
Imports	45,720	46,100	49,806	51,791	55,111	57,535	56,427	55,571	Importations
Balance	2,301	1,867	2,828	4,853	5,499	5,887	5,578	7,036	Solde
Services									Services
Exports	7,229	7,558	7,801	7,884	8,276	8,645	8,495	8,653	Exportations
Imports	10,249	10,283	10,557	9,913	10,196	10,919	10,788	10,661	Importations
Balance	-3,020	-2,725	-2,756	-2,029	-1,920	-2,274	-2,293	-2,008	Solde
Analytical table - Tableau analytique									
Services	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								Services
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Employment	2.1	2.1	1.9	1.7	1.8	1.3	1.1	0.8	Emploi
Full-time	1.0	1.2	2.5	2.3	3.1	2.6	1.6	1.4	Plein temps
Part-time	5.9	5.2	-0.2	-0.8	-2.8	-3.4	-0.9	-1.8	Temps partiel
Self employment	6.4	4.9	4.0	4.8	3.2	2.1	0.4	-1.1	Travail autonome
	from last quarter - du dernier trimestre								
GDP	0.8	0.9	0.9	0.7	0.8	0.0	0.2	0.5	PIB
Consumer spending	1.4	0.7	1.2	0.6	0.8	0.5	1.4	1.0	Dépenses de consommation
Prices	0.5	0.1	0.3	0.8	0.6	0.6	0.7	0.9	Prix
Exports	0.6	4.6	3.2	1.1	5.0	4.5	-1.7	1.9	Exportations
Imports	-2.3	0.3	2.7	-6.1	2.9	7.1	-1.2	-1.2	Importations

Chart 7. Employment, rates of change

Graphique 7. Emploi, taux de variation

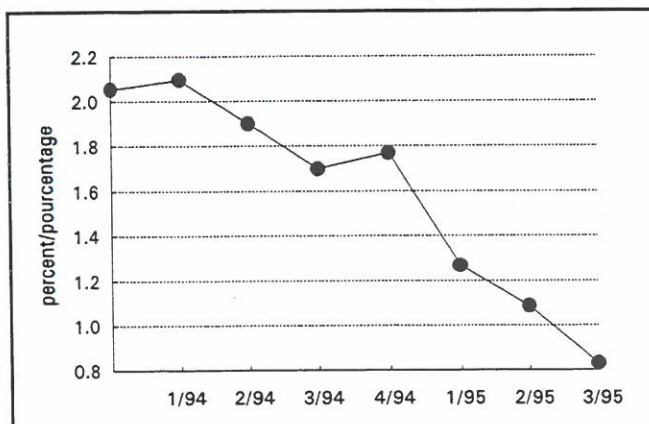
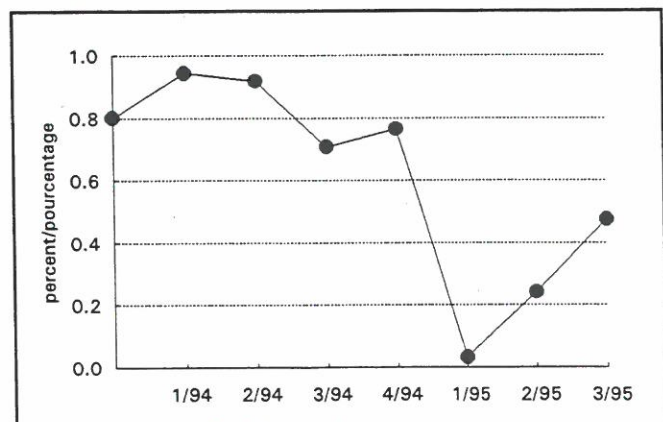


Chart 8. GDP, rates of change

Graphique 8. PIB, taux de variation





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



A. Communications

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

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

Telecommunication Broadcasting (57)

Telecommunication Carriers (58)

Postal and Courier Services (56)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Telecommunication Broadcasting (481)

Telecommunication Carriers and Other Telecommunication Industries (482, 483)

Postal and Courier Service Industries (484)

A. Communications

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

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

Diffusion des télécommunications (57)

Transmission des télécommunications (58)

Services postaux et services des messagers (56)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Diffusion des télécommunications (481)

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

Services postaux et services des messagers (484)

Communications

Highlights - 3rd Quarter 1995

- All three industries faced decreased profitability this quarter, as demonstrated by lower operating profits and weaker profit margins.
- The changes in the industries' balance sheets mirrored the changes in their income statements.
- Communications continued to achieve outstanding growth in employment, with all three industries contributing to the growth.
- Salaries in the communications group remained virtually unchanged, as moderate salary increases in telecommunication carriers and to a lesser extent in postal and courier services were offset by salary decreases in broadcasting.
- The impressive growth in output achieved by telecommunication carriers was the driving force behind the increase in output displayed by the group as a whole.

Key Indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↓ 1.8%
Operating expenses	0.0%
Profit margin*	15.5%
Assets	↑ 0.2%
Liabilities	↑ 0.5%
Employment**	↑ 10.1%
Salaries	0.0%
GDP	↑ 0.9%

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

Communications

Faits saillants - 3^e trimestre 1995

- Ce trimestre, les trois branches des communications accusent une baisse de leur rentabilité, comme en témoignent le recul des bénéfices d'exploitation et le rétrécissement de la marge bénéficiaire.
- Le bilan du secteur reflète les changements observés au niveau des recettes.
- La branche des communications continue de profiter d'un essor exceptionnel de l'emploi, les trois branches du secteur contribuant à la croissance.
- La rémunération reste virtuellement la même, car les augmentations de salaire modérées chez les transmetteurs de télécommunications et, dans une moindre mesure, des services postaux et des services de messagers sont compensées par les baisses survenues chez les radiodiffuseurs.
- La croissance étonnante de la production réalisée par les services de télécommunications est à l'origine du relèvement de la production affiché par l'ensemble du secteur.

Indicateurs clés

(variation par rapport au trimestre précédent)

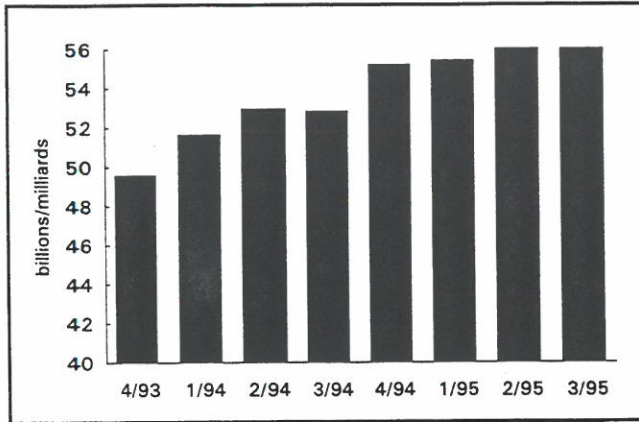
Recettes d'exploitation	↓ 1,8 %
Dépenses d'exploitation	0,0%
Marge bénéficiaire*	15,5 %
Actif	↑ 0,2 %
Passif	↑ 0,5 %
Emploi**	↑ 10,1 %
Rémunération	0,0 %
PIB	↑ 0,9 %

- * 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

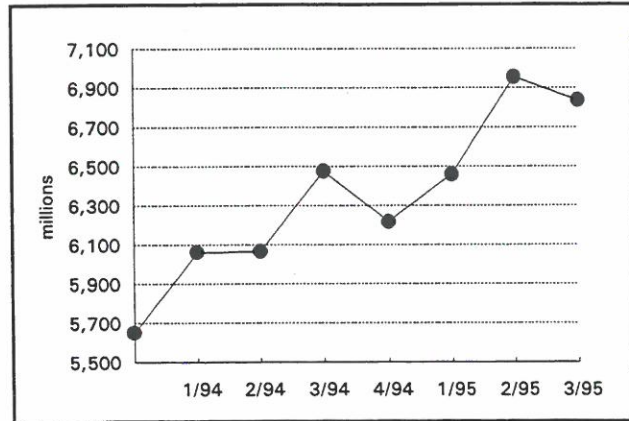


Chart A3. Operating profits

Graphique A3. Bénéfice d'exploitation

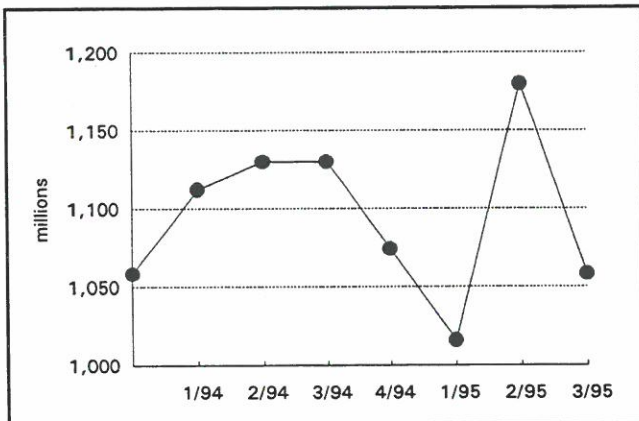


Chart A4. Employment

Graphique A4. Emploi

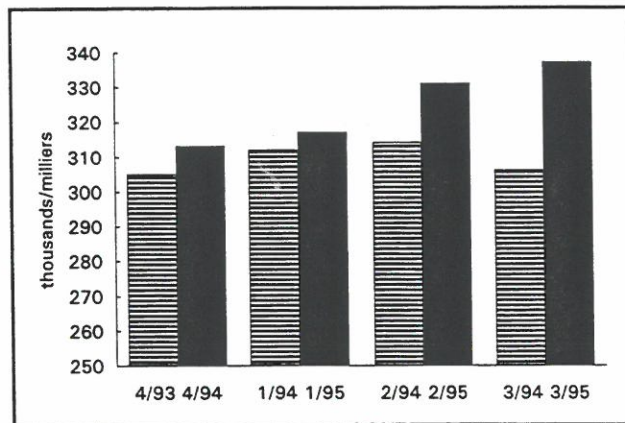


Chart A5. Salaries

Graphique A5. Salaires

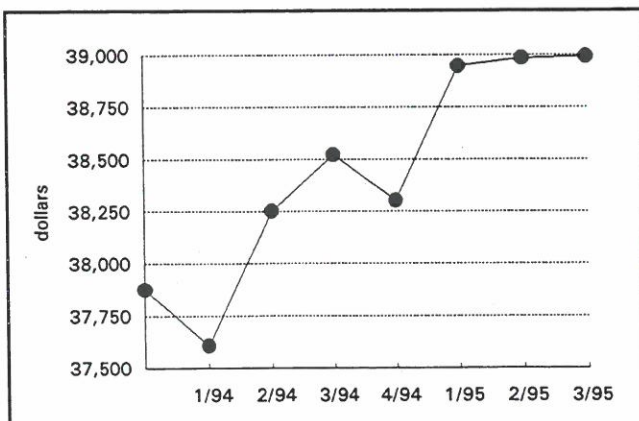
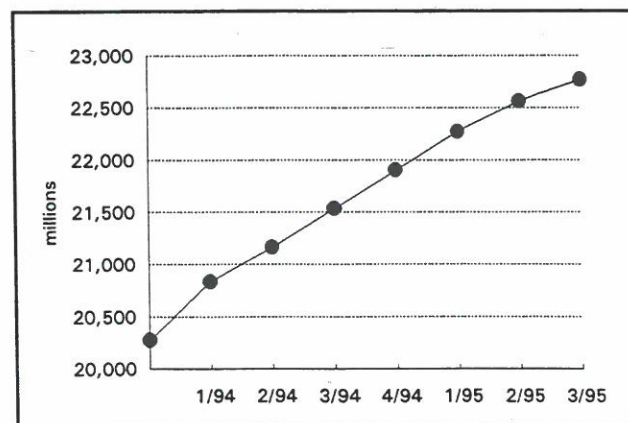


Chart A6. GDP

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

Operating revenues for the communications group declined for the first time this year, trailing behind the marginal increase in operating revenues displayed by the economy average. Operating expenses remained unchanged from last quarter. As a result, the group's operating profit and the profit margin declined. However, because of lower income taxes, net profit increased. Although the profit margin fell to its lowest level in several years, it remained well above the economy average.



Increases in cash and deposits as well as in investments and accounts with affiliates were behind the rise in assets this quarter. These were more than offset by increased liabilities, which followed from greater holdings of loans, bonds and mortgages. Equity fell somewhat, as retained earnings decreased by more than the additions to share capital.



The return on capital and the return on equity ratios reached their highest levels in a year. The working capital ratio and the quick ratio continued to improve as well.

Communications - statistiques financières

Pour la première fois cette année, les recettes d'exploitation du secteur des communications fléchissent pour se retrouver légèrement derrière la hausse minimale des recettes d'exploitation moyennes pour l'ensemble de l'économie. Les dépenses d'exploitation restent stationnaires comparativement au trimestre précédent. Le secteur doit donc composer avec une rentabilité et une marge bénéficiaire réduites. L'allègement de l'impôt sur le revenu permet néanmoins au bénéfice net de se redresser. Bien que la marge bénéficiaire atteigne son point le plus bas depuis quelques années, elle reste nettement au-dessus de la moyenne nationale.



Le relèvement de l'actif survenu au cours du trimestre provient de la hausse de l'encaisse et des dépôts, ainsi que des placements et des comptes auprès des filiales. Ces hausses sont plus que compensées par le relèvement du passif attribuable à un portefeuille mieux garni de prêts, d'obligations et d'hypothèques. L'actif fléchit légèrement, car le capital-actions n'augmente pas assez pour absorber le recul des bénéfices non répartis.



Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir atteignent leur point le plus élevé en un an. Le ratio des fonds de roulement et le ratio de liquidité continuent pour leur part de s'améliorer.

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

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
									millions
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,650	6,061	6,063	6,477	6,218	6,460	6,956	6,833	Revenu d'exploitation
Operating expenses	4,592	4,949	4,933	5,347	5,144	5,444	5,776	5,775	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,058	1,112	1,130	1,130	1,074	1,016	1,180	1,058	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-49	308	346	393	292	158	249	303	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	49,587	51,653	52,941	52,826	55,176	55,422	56,393	56,492	Actif
Liabilities	30,626	32,408	33,269	32,965	35,254	35,845	36,973	37,174	Passif
Equity	18,960	19,246	19,672	19,861	19,922	19,577	19,421	19,319	Avoir
Share capital	13,442	13,800	14,119	14,235	14,429	14,355	14,214	14,252	Capital-actions
Retained earnings	3,667	3,505	3,493	3,452	3,276	3,091	3,020	2,878	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.3	7.3	0.0	6.8	-4.0	3.9	7.7	-1.8	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2.0	7.8	-0.3	8.4	-3.8	5.8	6.1	0.0	Dépenses d'exploitation
Assets	2.9	4.2	2.5	-0.2	4.4	0.4	1.8	0.2	Actif
Liabilities	5.6	5.8	2.7	-0.9	6.9	1.7	3.1	0.5	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.63	5.61	5.82	6.13	5.36	4.54	5.43	5.65	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-1.02	6.41	7.05	7.91	5.81	3.24	5.13	6.28	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	18.73	18.34	18.65	17.45	17.27	15.72	16.96	15.48	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.151	1.234	1.244	1.213	1.272	1.331	1.400	1.404	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.508	0.549	0.516	0.538	0.560	0.606	0.622	0.669	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.456	0.505	0.471	0.495	0.512	0.553	0.563	0.606	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.0	3.8	-3.6	3.8	-5.6	1.8	8.5	-2.4	Revenu d'exploitation
Profit margin	14.1	13.1	13.1	11.5	10.6	9.2	10.2	8.5	Marge bénéficiaire

Chart A7. Profit margin

Graphique A7. Marge bénéficiaire

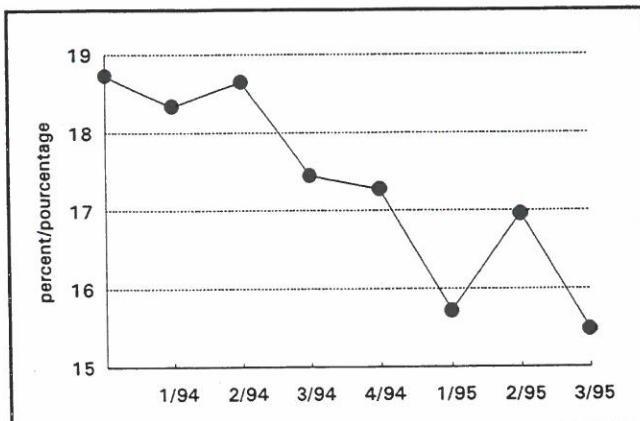
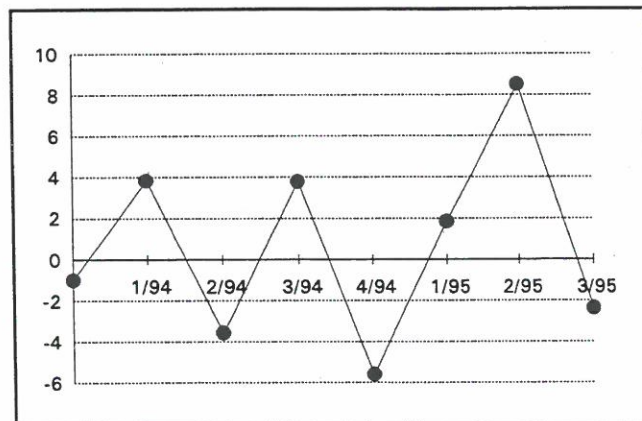


Chart A8. Comparative indicator, operating revenues

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 faced decreased profitability this quarter, as demonstrated by lower operating profits and weaker profit margins. For broadcasting, the reduced profitability followed from operating revenues falling substantially more than operating expenses. Despite drops in operating profits and profit margins, net profits increased, due to reduced taxes. For carriers, operating revenues and operating expenses both increased, but the increase in expenses exceeded the increase in revenues. The operating profit for postal and courier services remained almost unchanged from last quarter.



Changes in the industries' balance sheets mirrored the changes in their income statements. With respect to carriers, liabilities increased proportionately more than assets, while in broadcasting, assets decreased more than liabilities. Both industries experienced a drop in retained earnings. Postal and courier services displayed increased assets, while liabilities remained at last quarter's level.

The return on capital and the return on equity ratios improved for broadcasting and carriers, while these ratios worsened for postal and courier services. A substantial increase was noted in carriers' debt to equity ratio due to an increase in long term debt.

Communications - résultats détaillés

Les transmetteurs de télécommunications constituent la principale branche de ce secteur. Elles comptent pour près des 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 du secteur des communications sont aux prises avec une baisse de leur rentabilité ce trimestre, comme le montre l'érosion des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire. En radiodiffusion, on attribue la situation au faiblissement marqué des revenus d'exploitation, faiblissement supérieur à celui des dépenses d'exploitation. Malgré le recul des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire, les bénéfices nets s'améliorent grâce à un allègement fiscal. De leur côté, les sociétés d'exploitation des télécommunications signalent une hausse des recettes d'exploitation et des dépenses d'exploitation, mais les secondes se relèvent plus que les premières. Les bénéfices d'exploitation des services postaux et des services de messagers restent pratiquement inchangés depuis le trimestre précédent.



Le bilan des trois branches du secteur reflète fidèlement les changements observés au niveau des recettes. Pour les services de transmission des télécommunications, on note une hausse proportionnellement plus élevée du passif que de l'actif, tandis que chez les radiodiffuseurs, l'actif perd plus de terrain que le passif. Ces deux branches se heurtent donc à un recul des bénéfices non répartis. De leur côté, les services postaux et les services de messagers rapportent une hausse de l'actif, le passif restant le même qu'au trimestre précédent.

Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent en radiodiffusion et en transmission des télécommunications, mais connaissent le sort inverse pour les services postaux et les services de messagers. Le ratio de la dette à l'égard des sociétés d'exploitation des télécommunications s'est nettement amélioré grâce à une hausse de la dette à long terme.

Table A2. Broadcasting, financial statistics

Tableau A2. Diffusion, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,345	1,684	1,641	1,833	1,774	1,989	2,188	2,001	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1,139	1,468	1,396	1,583	1,498	1,728	1,872	1,771	Dépenses d'exploitation
Operating profit	206	216	245	250	276	261	316	230	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-52	-43	35	55	35	-60	-3	34	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	11,077	12,895	13,849	13,740	15,591	16,152	16,234	16,085	Actif
Liabilities	8,140	9,677	10,286	10,086	11,787	12,541	12,646	12,558	Passif
Equity	2,937	3,218	3,563	3,654	3,804	3,611	3,589	3,527	Avoir
Share capital	2,295	2,637	2,819	2,840	2,928	2,916	2,827	2,831	Capital-actions
Retained earnings	119	-33	-304	-70	-55	-148	-138	-205	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.7	25.2	-2.6	11.7	-3.2	12.1	10.0	-8.5	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1.8	28.9	-4.9	13.4	-5.4	15.4	8.3	-5.4	Dépenses d'exploitation
Assets	3.7	16.4	7.4	-0.8	13.5	3.6	0.5	-0.9	Actif
Liabilities	3.5	18.9	6.3	-1.9	16.9	6.4	0.8	-0.7	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.09	3.15	4.90	5.23	5.11	3.35	4.94	5.69	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-7.14	-5.36	3.92	6.00	3.70	-6.64	-0.21	3.88	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	15.32	12.85	14.92	13.66	15.55	13.15	14.43	11.49	Marge bénéficiaire
Debt to equity	2.182	2.461	2.363	2.205	2.415	2.769	2.820	2.802	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.842	1.046	0.806	0.873	0.871	1.093	0.957	0.995	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.800	0.992	0.750	0.818	0.792	1.000	0.872	0.899	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.7	21.8	-6.2	8.7	-4.8	10.1	10.8	-9.2	Revenu d'exploitation
Profit margin	10.7	7.6	9.4	7.7	8.9	6.6	7.6	4.5	Marge bénéficiaire

Chart A9. Operating revenues

Graphique A9. Revenu d'exploitation

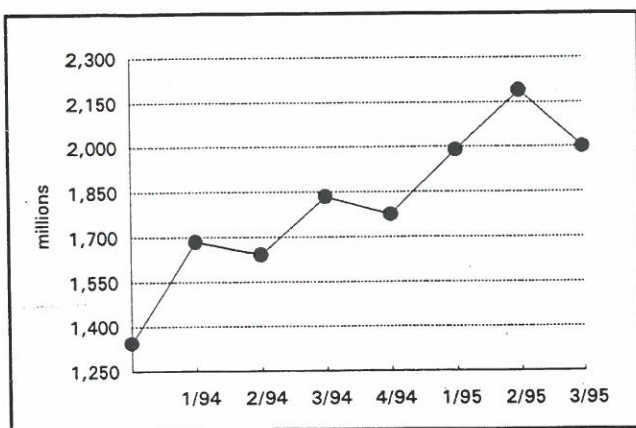


Chart A10. Operating profit

Graphique A10. Marge bénéficiaire

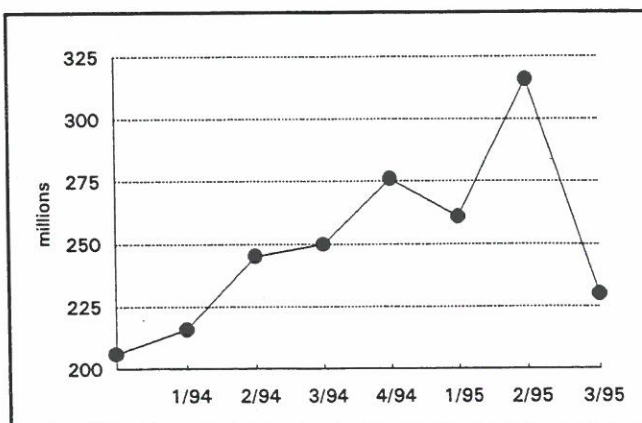


Table A3. Carriers, financial statistics

Tableau A3. Transmission, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions									
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	3,775	3,831	3,847	4,059	3,837	3,857	4,143	4,221	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,920	2,945	2,971	3,195	3,065	3,125	3,313	3,427	Dépenses d'exploitation
Operating profit	855	886	876	864	772	732	830	794	Bénéfice d'exploitation
Net profit	22	357	317	342	256	219	243	261	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	37,775	38,000	38,302	38,301	38,772	38,455	39,342	39,583	Actif
Liabilities	21,971	22,077	22,294	22,186	22,748	22,581	23,610	23,898	Passif
Equity	15,804	15,922	16,008	16,115	16,024	15,874	15,733	15,685	Avoir
Share capital	10,827	10,950	11,088	11,184	11,290	11,227	11,175	11,208	Capital-actions
Retained earnings	3,649	3,645	3,634	3,641	3,448	3,360	3,271	3,188	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.1	1.5	0.4	5.5	-5.5	0.5	7.4	1.9	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1.7	0.9	0.9	7.5	-4.1	2.0	6.0	3.4	Dépenses d'exploitation
Assets	2.7	0.6	0.8	0.0	1.2	-0.8	2.3	0.6	Actif
Liabilities	6.4	0.5	1.0	-0.5	2.5	-0.7	4.6	1.2	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.95	6.54	6.24	6.50	5.45	5.03	5.54	5.55	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	0.57	8.99	7.93	8.50	6.34	5.52	6.18	6.67	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	22.64	23.14	22.78	21.29	20.11	18.98	20.03	18.81	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.961	0.973	0.981	0.973	0.986	0.988	1.061	1.076	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.410	0.389	0.417	0.420	0.430	0.428	0.478	0.531	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.355	0.346	0.375	0.380	0.393	0.387	0.428	0.480	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.2	-2.0	-3.2	2.5	-7.1	-1.5	8.2	1.3	Revenu d'exploitation
Profit margin	18.0	17.9	17.2	15.3	13.4	12.4	13.3	11.9	Marge bénéficiaire

Chart A11. Operating revenues

Graphique A11. Revenu d'exploitation

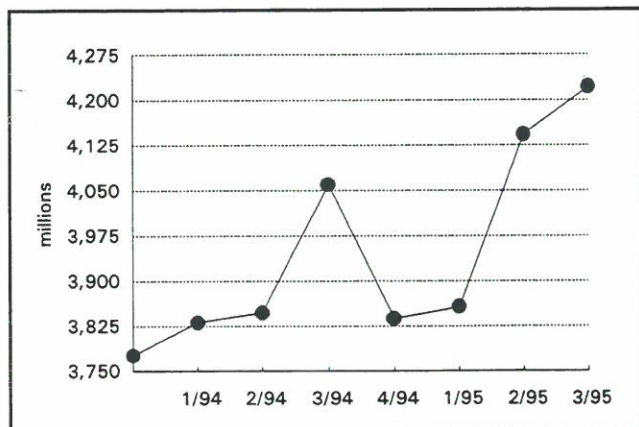


Chart A12. Operating profit

Graphique A12. Marge bénéficiaire

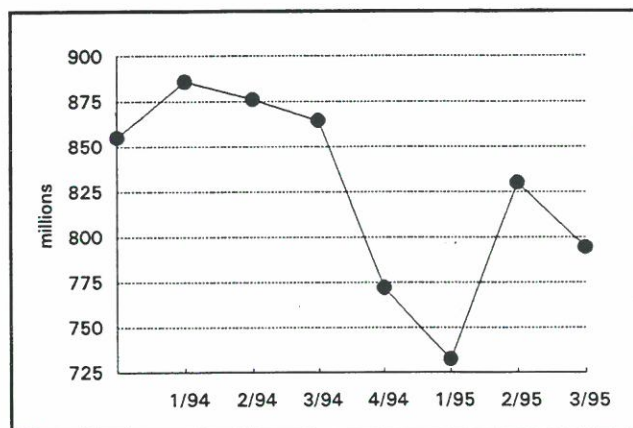


Table A4. Postal and courier services, financial statistics

Tableau A4. Services postaux et de messagers, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	529	546	575	584	607	614	625	612	Revenu d'exploitation
Operating expenses	532	537	565	568	580	592	590	578	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-3	9	10	16	27	22	35	34	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-18	-6	-5	-5	1	-1	8	8	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	735	759	790	786	814	815	817	825	Actif
Liabilities	516	653	689	694	720	724	717	717	Passif
Equity	219	106	101	92	94	91	100	107	Avoir
Share capital	320	213	211	211	211	211	212	212	Capital-actions
Retained earnings	-101	-107	-110	-119	-118	-121	-112	-105	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.3	3.2	5.3	1.6	3.9	1.2	1.8	-2.1	Revenu d'exploitation
Operating expenses	3.9	0.9	5.2	0.5	2.1	2.1	-0.3	-2.0	Dépenses d'exploitation
Assets	0.7	3.3	4.1	-0.5	3.6	0.1	0.2	1.0	Actif
Liabilities	4.0	26.6	5.5	0.7	3.7	0.6	-1.0	0.0	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	-7.87	-0.36	0.19	2.33	6.41	5.61	11.96	11.18	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-33.12	-23.49	-21.53	-20.24	2.35	-2.57	32.67	28.54	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	1.85	1.66	1.66	2.71	4.40	3.66	5.58	5.58	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.363	4.028	4.392	4.865	4.724	5.038	4.514	4.222	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.007	0.978	0.997	0.988	1.032	1.094	1.097	1.202	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.973	0.942	0.962	0.954	0.998	1.061	1.061	1.169	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.0	-0.2	1.7	-1.5	2.3	-0.9	2.6	-2.7	Revenu d'exploitation
Profit margin	-2.8	-3.6	-3.9	-3.3	-2.3	-2.9	-1.2	-1.4	Marge bénéficiaire

Chart A13. Operating revenues

Graphique A13. Revenu d'exploitation

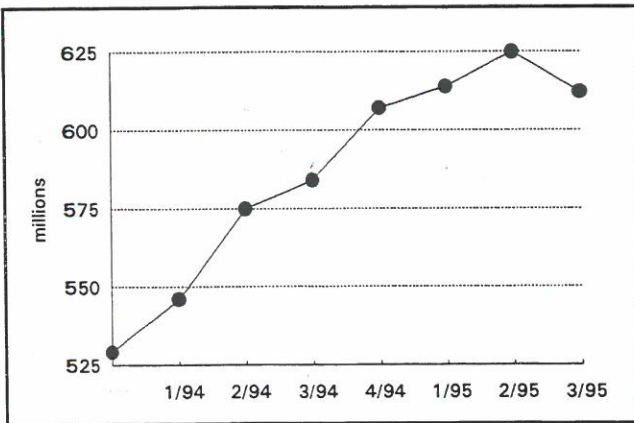
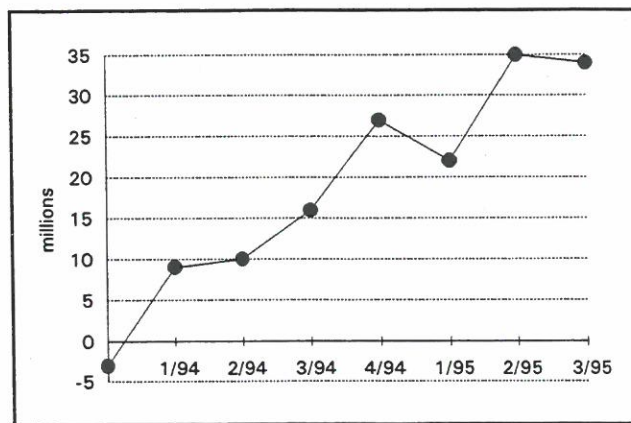


Chart A14. Operating profit

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 third quarter of 1995 they accounted for about 43% 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 5% of the total.



Communications continued to achieve outstanding growth in employment, reaching record highs with regard to both its level of employment and its year over year rate of growth. For the first time in more than three years, all three industries contributed to this extraordinary growth. Telecommunication carriers accounted for half of the total increase, adding 16 thousand jobs since the third quarter of last year. Broadcasting also achieved double-digit growth, ending four quarters of employment losses. It was the second quarter of employment growth for postal and courier services.

These employment gains arose entirely from full-time employment growth, as part-time employment declined.

The impressive employment performance enjoyed by each of the three individual industries boosted the employment growth of the group as a whole well above the economy average. Full-time job creation, in particular, outperformed the economy average by a wide margin. Part-time employment, however, performed extremely poorly by comparison.

Communications - emploi

Les transmetteurs de télécommunications et les services postaux et de messagerie sont les principaux employeurs de ce secteur d'activité. Au troisième trimestre de 1995, ces branches comptaient respectivement 43 % et 41 % 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 5 % du total.



L'emploi dans le secteur des communications continue de connaître une croissance exceptionnelle et atteint non seulement un niveau record, mais aussi son plus fort taux de croissance annuel. Pour la première fois en plus de trois ans, les trois branches du secteur concourent à cet essor extraordinaire. Les transmetteurs de télécommunications sont à l'origine de la moitié de la hausse globale puisqu'elles ont créé 16 000 emplois depuis le troisième trimestre de 1994. Les radiodiffuseurs enregistrent eux aussi une croissance dans les deux chiffres, mettant ainsi fin à quatre trimestres d'érosion au niveau de l'emploi. Enfin, le nombre d'emplois augmente pour un deuxième trimestre consécutif dans les services postaux et les services de messagerie.

Ces gains résultent entièrement de l'augmentation du nombre d'emplois à temps plein puisque l'emploi à temps partiel perd du terrain.

L'étonnante performance de l'emploi dans chacune des trois branches porte la croissance de l'emploi dans ce secteur nettement au-dessus de la moyenne nationale. La création d'emplois à temps plein, en particulier, dépasse dans une large mesure la moyenne de l'économie dans son ensemble. L'emploi à temps partiel, par contre, connaît une performance plus que déplorable.

Table A5. Communications, employment

Tableau A5. Communications, emploi

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	thousands - milliers								
Employment									Emploi
Broadcasting	52	57	52	47	49	51	50	52	Diffusion
Carriers/other telecom.	119	116	130	130	134	139	145	146	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	134	139	132	129	130	127	135	138	Services postaux/messagers
Total	305	312	314	306	313	317	331	337	Total
Full-time	274	280	286	275	280	286	299	309	Plein temps
Part-time	32	32	28	31	33	31	31	27	Temps partiel
Analytical table - Tableau analytique									
	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	2.0	11.8	0.0	-6.0	-5.8	-10.5	-3.8	10.6	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.0	-12.8	3.2	0.0	12.6	19.8	11.5	12.3	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	10.7	26.4	21.1	8.4	-3.0	-8.6	2.3	7.0	Services postaux/messagers
Total	4.8	5.8	9.8	2.0	2.6	1.6	5.4	10.1	Total
Full-time	5.0	6.9	10.9	0.7	2.2	2.1	4.5	12.4	Plein temps
Part-time	10.3	0.0	0.0	14.8	3.1	-3.1	10.7	-12.9	Temps partiel
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	3.4	4.4	7.9	-0.5	-0.2	-1.1	3.6	9.0	Total
Full-time	4.2	6.3	8.6	-2.2	-1.7	-1.9	2.2	10.8	Plein temps
Part-time	5.8	-4.8	0.3	15.2	5.2	0.0	11.2	-11.6	Temps partiel

Chart A15. Full-time employment

Graphique A15. Emploi à plein temps

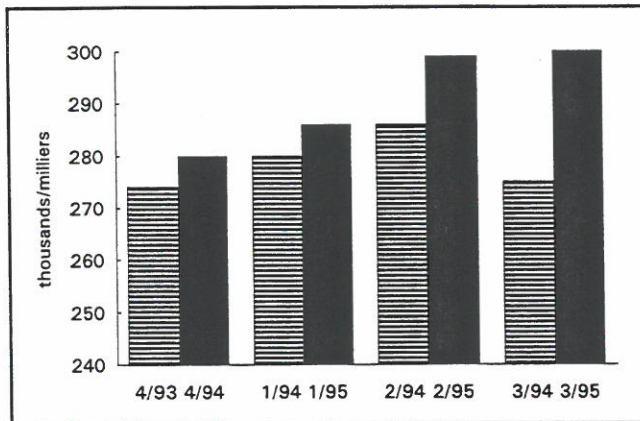
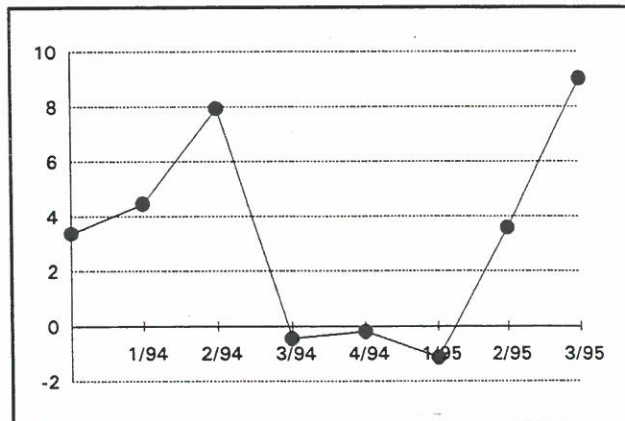


Chart A16. Comparative indicator, total

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.

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 transmetteurs de télécommunications et conservent leur avance.

The impressive employment performance of the communications group did not translate into increased salaries. They remained virtually unchanged for the second quarter in a row, despite the improved performance displayed by the economy as a whole. Moderate salary increases in telecommunication carriers and more modest increases in postal and courier services were countered by salary decreases in broadcasting.

Salaries in postal and courier services remained well below the economy average of \$38,413 despite the slight increase in earnings achieved this quarter. Salaried employees in telecommunication carriers also enjoyed a rise in pay, though not to the extent realized by the economy average. By contrast, salaries in broadcasting dipped slightly, following three quarters of relatively strong increases.

Salaried employees in broadcasting faced further losses in purchasing power once changes in the cost of living, as measured by the consumer price index were factored in. The small rise in the price level also offset some of the salary gains realized by telecommunication carriers and postal and courier services.

Les résultats exceptionnels observés au niveau de l'emploi dans le secteur des communications ne se traduisent pas par une hausse de la rémunération. Celle-ci reste pratiquement la même pour un deuxième trimestre consécutif, malgré le raffermissement général de l'économie. En effet, les hausses moyennes notées chez les transmetteurs de télécommunications et celles, encore plus modestes, dont profitent les services postaux et les services de messagerie sont compensées par l'érosion des salaires chez les radiodiffuseurs.

Dans les services postaux et les services de messagerie, les salaires demeurent nettement en dessous de la moyenne nationale de 38 413 \$, en dépit de la légère amélioration relevée ce trimestre. Les salariés des sociétés d'exploitation des télécommunications connaissent bien une hausse de leur rémunération, mais pas aussi importante que l'augmentation moyenne pour l'ensemble de l'économie. De leur côté, les salariés des services de radiodiffusion voient leur rémunération faiblir légèrement après trois trimestres d'augmentations relativement appréciables.

Après intégration de la variation du coût de la vie, mesuré par l'indice des prix à la consommation, les salariés des services de radiodiffusion doivent composer avec un nouveau recul de leur pouvoir d'achat. La faible hausse des prix en général a partiellement compensé les gains réalisés par les employés des transmetteurs de télécommunications et des services postaux et services de messagerie sur le plan de la rémunération.

Table A6. Communications, salaries

Tableau A6. Communications, salaires

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	dollars per year - dollars par année								
Salaried employees									Employés
Broadcasting	44,321	44,126	44,373	44,294	44,536	46,214	46,812	46,779	Diffusion
Carriers/other telecom.	42,641	42,182	43,450	44,062	43,625	44,186	44,049	44,466	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,670	29,741	29,901	29,757	29,700	29,780	29,731	29,816	Services postaux/messagers
Total	37,874	37,604	38,250	38,520	38,303	38,947	38,986	38,995	Total
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	1.3	-0.4	0.6	-0.2	0.5	3.8	1.3	-0.1	Diffusion
Carriers and other	-2.1	-1.1	3.0	1.4	-1.0	1.3	-0.3	0.9	Transmission/autres télécom.
Postal and courier	0.1	0.2	0.5	-0.5	-0.2	0.3	-0.2	0.3	Services postaux/messagers
Total	-0.7	-0.7	1.7	0.7	-0.6	1.7	0.1	0.0	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté avec le IPC (%)
Broadcasting	0.8	0.1	0.9	-0.7	0.2	2.7	0.5	-0.3	Diffusion
Carriers/other telecom.	-2.6	-0.1	3.4	0.9	-1.3	0.2	-1.1	0.7	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.4	0.8	0.9	-1.0	-0.5	-0.8	-0.9	0.1	Services postaux/messagers
Total	-1.2	-0.2	2.1	0.2	-0.9	0.6	-0.6	-0.2	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	-0.1	-1.4	0.5	0.0	-1.1	1.3	0.1	-1.3	Total

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

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

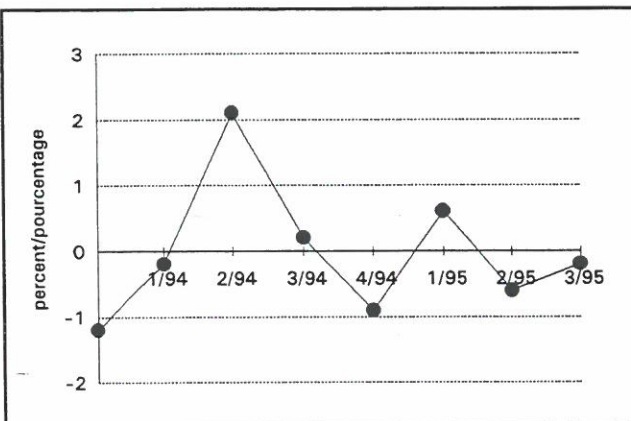
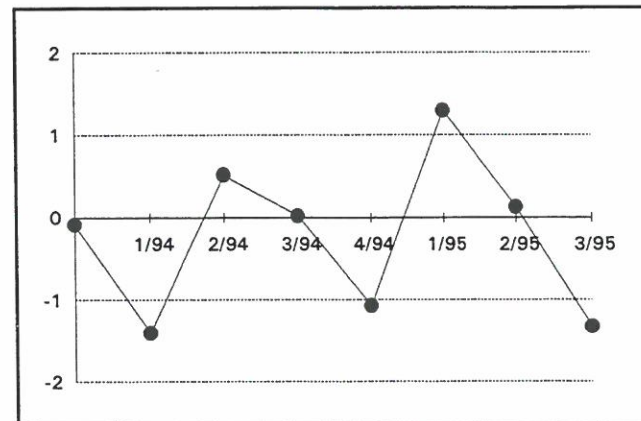


Chart A18. Comparative indicator

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 third quarter of 1995, broadcasting accounted for about 9%, while postal and courier services for 11% of the group's GDP.

Communications - PIB

Conséquence logique de leur taille financière, la part des transmetteurs de télécommunications frôle 80 % du PIB du secteur. 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 troisième trimestre de 1995, la radiodiffusion représentait environ 9 % du PIB et les services postaux et de messagerie, 11 % du PIB de ce secteur d'activité.

The group's GDP continued to grow, though at a slower pace than earlier quarters. Once again, the impressive growth in the output of telecommunication carriers was the driving force behind the increase. The small increase in the output of postal and courier services was not enough to recover from last quarter's loss. By contrast, broadcasting output decreased considerably for the first time this year.

The output growth of the communications group as a whole outpaced that of the economy average for yet another quarter, given the strong output performance of carriers. Broadcasting fared poorer than the rest of the economy, while output growth of postal and courier services also lagged behind the economy average.

Le PIB du secteur poursuit sa croissance, mais plus modérément qu'aux trimestres précédents. Encore une fois, on doit cette hausse à l'essor remarquable de la production des transmetteurs de télécommunications. Le faible relèvement de la production observé dans les services postaux et les services de messagerie ne permet pas à cette tranche du secteur de récupérer le terrain perdu au trimestre précédent. Par ailleurs, la production diminue considérablement en radiodiffusion, pour la première fois de l'année.

La croissance de la production dans le secteur des télécommunications surpasse généralement la moyenne de l'économie pour un autre trimestre, grâce à la vigoureuse performance des transmetteurs de télécommunications. Les radiodiffuseurs ne se montrent pas à la hauteur du reste de l'économie, tandis que la croissance de la production des services postaux et des services de messagerie traîne aussi derrière la moyenne nationale.

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

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

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Broadcasting	2,038	2,065	2,058	2,032	2,065	2,144	2,144	2,120	Diffusion
Carriers/other telecom.	15,760	16,324	16,631	17,024	17,340	17,576	17,895	18,119	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,476	2,445	2,477	2,479	2,495	2,543	2,527	2,532	Services postaux/messagers
Total	20,274	20,835	21,165	21,534	21,900	22,273	22,566	22,771	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	1.0	1.3	-0.3	-1.3	1.6	3.8	0.0	-1.1	Diffusion
Carriers/other telecom.	2.2	3.6	1.9	2.4	1.9	1.4	1.8	1.3	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2.0	-1.3	1.3	0.1	0.6	1.9	-0.6	0.2	Services postaux/messagers
Total	2.0	2.8	1.6	1.7	1.7	1.7	1.3	0.9	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Broadcasting	0.1	0.4	-1.9	-2.5	0.6	3.6	0.2	-1.5	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.3	2.6	0.3	1.1	0.9	1.2	2.1	0.8	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	1.1	-2.2	-0.2	-1.1	-0.4	1.7	-0.4	-0.2	Services postaux/messagers
Total	1.1	1.8	0.0	0.5	0.7	1.5	1.6	0.5	Total

Chart A19. Rates of change, total

Graphique A19. Taux de variation, total

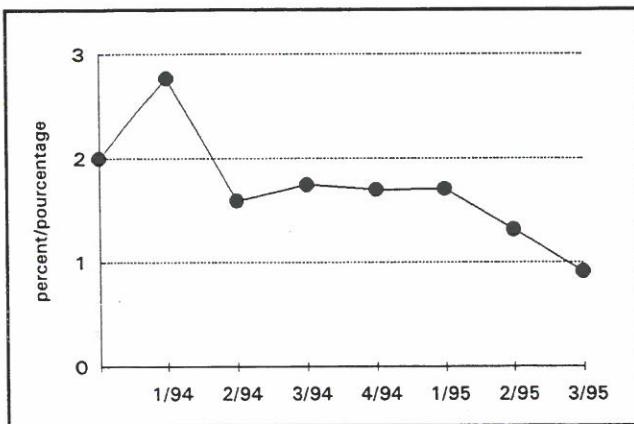
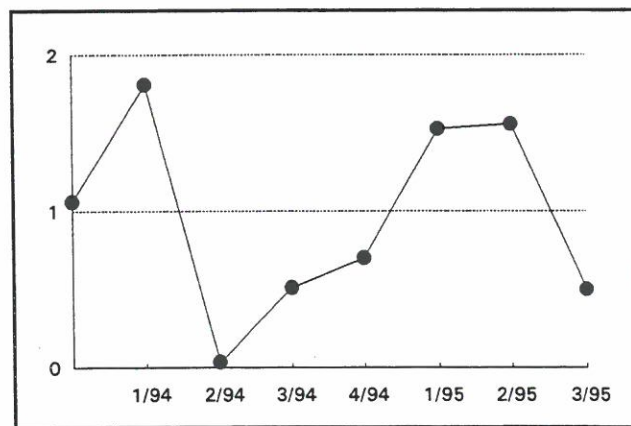


Chart A20. Comparative indicator, total

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

B. Finances, assurances et services immobiliers

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)

Finance and Insurance

Finances et assurances

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

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

Trust Companies (603)

Sociétés de fiducie (603)

Credit Unions (604)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

Consumer and Business Financing Intermediaries (61)

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

Life Insurers (631)

Assureurs-vie (631)

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

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

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

Real Estate

Services immobiliers

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

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

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

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

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

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

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

Credit Unions (705)

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Insurance (73)

Assurances (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)

Finance and Insurance

Highlights - 3rd Quarter 1995

- Operating expenses decreased proportionately more than operating revenues, resulting in higher operating profit and profit margin for the group.
- Assets and liabilities increased, as did equity.
- Job creation was so substantial, that the group was able to recoup the losses it sustained over the past two years.
- Overall, the group displayed a higher average salary as compared to last quarter, but failed to match the rate of growth of the economy as whole.
- It was the second quarter of significant output growth for the group, marking the end of a year of relatively poor performance.

Finances et assurances

Fait saillants - 3^e trimestre 1995

- Les dépenses d'exploitation diminuent proportionnellement plus que les recettes, ce qui se traduit par une hausse des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire.
- L'actif et le passif se relèvent, et il en va autant de l'avoir.
- Tant d'emplois sont créés que le secteur parvient à compenser les pertes des deux dernières années.
- Dans l'ensemble, le salaire moyen est plus élevé qu'au trimestre précédent, mais le secteur ne parvient pas à suivre le taux de croissance de l'économie dans son ensemble.
- Il s'agit du deuxième trimestre au cours duquel le secteur connaît une croissance appréciable de sa production. Ce trimestre marque donc la fin d'une année caractérisée par une performance plutôt terne.

Key indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↓ 0.1%
Operating expenses	↓ 0.5%
Profit margin*	13.0%
Assets	↑ 1.0%
Liabilities	↑ 1.0%
Employment**	↑ 5.6%
Salaries	↑ 0.6%
GDP	↑ 1.8%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Indicateurs clés

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↓ 0,1 %
Dépenses d'exploitation	↓ 0,5 %
Marge bénéficiaire*	13,0 %
Actif	↑ 1,0 %
Passif	↑ 1,0 %
Emploi**	↑ 5,6 %
Rémunération	↑ 0,6 %
PIB	↑ 1,8 %

* Pourcentage du trimestre.

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

Finance and Insurance

Finances et assurances

Chart B1. Assets

Graphique B1. Actif

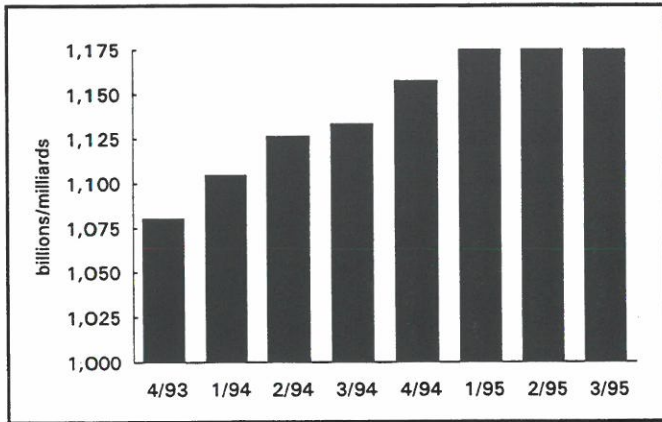


Chart B2. Operating revenues

Graphique B2. Revenu d'exploitation

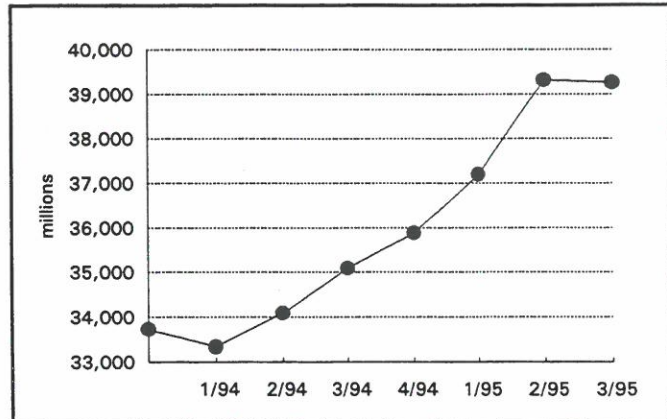


Chart B3. Operating profits

Graphique B3. Bénéfice d'exploitation

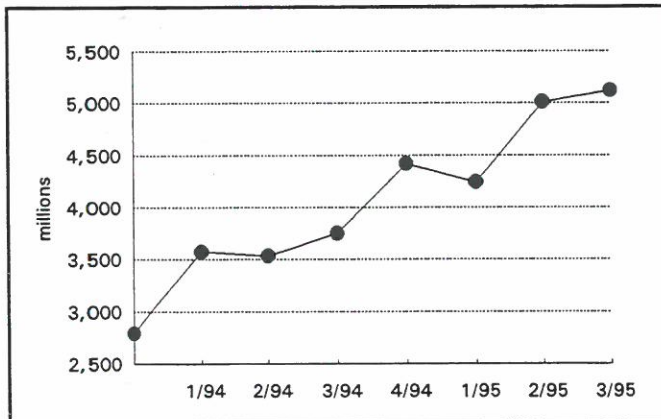


Chart B4. Employment

Graphique B4. Emploi

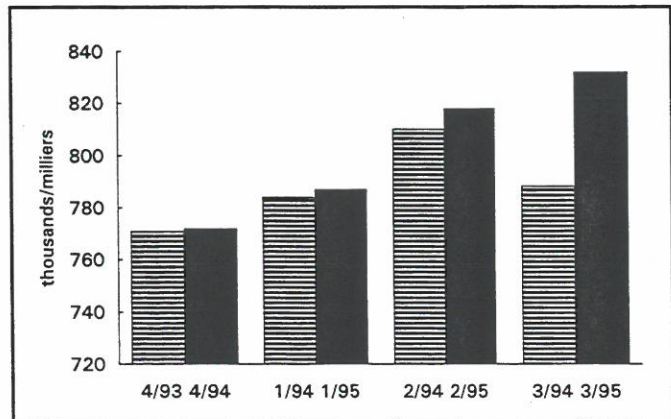


Chart B5. Salaries

Graphiques B5. Salaires

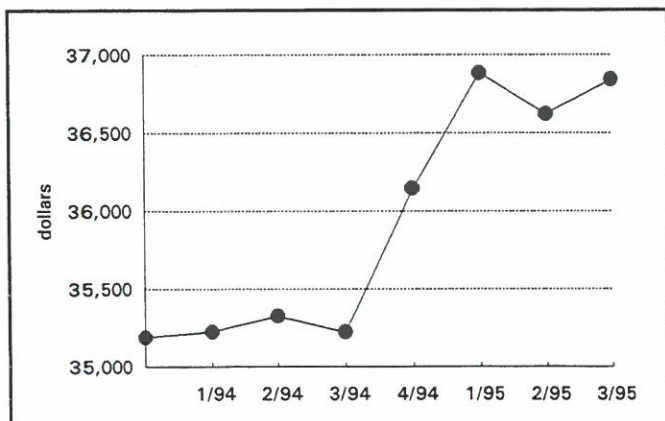
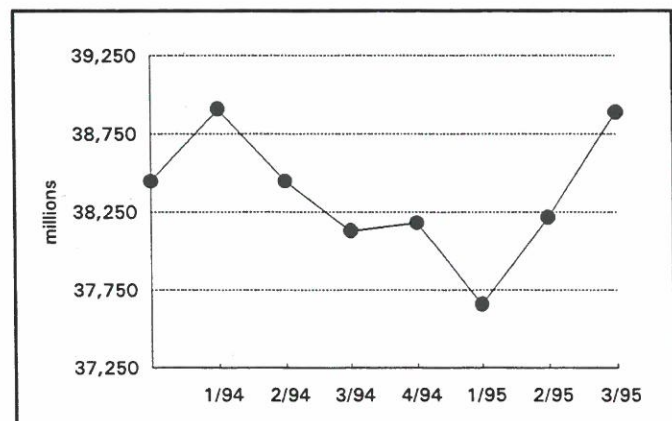


Chart B6. GDP

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

After more than a year of significant quarterly increases, operating revenues in the finance and insurance group declined marginally. This was the outcome of shrinking operating revenues in trust companies, credit unions and life insurers counterbalancing the modest increases recorded by banks and property and casualty insurers and the larger increase realized by other financial intermediaries.

Operating expenses decreased proportionately more than operating revenues, resulting in higher operating profit and profit margin.



Increased holdings of investments and accounts with affiliates, portfolio investments, mortgages and other loans boosted assets, while additions to demand and term deposits raised liabilities. Although share capital decreased somewhat, overall equity increased because of higher retained earnings.



Real Estate, financial statistics

Consumer demand for housing remained weak, despite some relief from high interest rates. This translated into reduced operating revenues for the real estate operators, agents and brokers, though at a lower rate than was the case of earlier quarters. Operating expenses decreased significantly, resulting in a small increase in operating profit and the profit margin. Liabilities increased proportionately more than assets. The return on capital, return on equity and the debt to equity ratios all deteriorated.

Finances et assurances - statistiques financières

Les recettes d'exploitation de ce secteur d'activités faiblissent légèrement, après plus d'un an de hausses trimestrielles marquées. On le doit au recul des recettes d'exploitation enregistrées par les sociétés de fiducie, les caisses d'épargne et de crédit et les assureurs-vie, qui contrebalancent les gains modestes des banques et des assureurs-biens et risques divers, et même les plus fortes hausses signalées par les autres intermédiaires financiers.

Les dépenses d'exploitation diminuent proportionnellement plus que les recettes, ce qui débouche sur une amélioration des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire.



L'augmentation des placements et des comptes auprès des filiales, des placements, des prêts hypothécaires et des autres prêts gonflent l'actif tandis qu'un plus grand nombre de dépôts à vue et à terme accroît le passif. Bien qu'on assiste à un léger faiblissement du capital-actions, l'avoir global connaît une amélioration grâce à une hausse des bénéfices non répartis.



Immobilier - statistiques financières

La demande de logement reste faible, en dépit du léger fléchissement des taux d'intérêt. Les exploitants, les agents et les courtiers immobiliers accusent donc une baisse des revenus d'exploitation, bien qu'elle soit inférieure à celle des trimestres précédents. Les dépenses d'exploitation reculent de façon appréciable, ce qui concourt à une légère amélioration des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire. Le passif se redresse proportionnellement plus que l'actif. Les ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir et de la dette à l'avoir perdent tous du terrain.

Table B1. Finance and insurance, financial statistics

Tableau B1. Finances et assurances, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	33,733	33,341	34,090	35,099	35,890	37,189	39,305	39,257	Revenu d'exploitation
Operating expenses	30,941	29,768	30,556	31,343	31,470	32,951	34,297	34,139	Dépenses d'exploitation
Operating profit	2,792	3,573	3,534	3,756	4,420	4,238	5,008	5,118	Bénéfice d'exploitation
Net profit	832	1,305	1,190	1,282	1,452	1,618	2,217	2,115	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	1,080,329	1,104,590	1,126,479	1,133,435	1,157,234	1,175,915	1,193,262	1,204,733	Actif
Liabilities	973,535	992,687	1,011,846	1,017,719	1,041,378	1,059,160	1,075,507	1,085,999	Passif
Equity	106,794	111,903	114,633	115,716	115,856	116,755	117,756	118,733	Avoir
Share capital	48,182	50,869	51,891	51,728	51,910	51,813	51,835	51,537	Capital-actions
Retained earnings	53,180	55,140	56,986	58,283	58,301	59,337	60,121	61,413	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.5	-1.2	2.2	3.0	2.3	3.6	5.7	-0.1	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2.8	-3.8	2.6	2.6	0.4	4.7	4.1	-0.5	Dépenses d'exploitation
Assets	1.4	2.2	2.0	0.6	2.1	1.6	1.5	1.0	Actif
Liabilities	1.5	2.0	1.9	0.6	2.3	1.7	1.5	1.0	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.26	4.45	4.44	4.89	5.60	5.37	6.74	6.70	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.11	4.66	4.15	4.43	5.01	5.54	7.53	7.13	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	8.28	10.72	10.37	10.70	12.32	11.40	12.74	13.04	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.859	0.848	0.865	0.864	0.851	0.849	0.861	0.864	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.8	-4.6	-1.4	-0.1	0.6	1.6	6.5	-0.7	Revenu d'exploitation
Profit margin	3.6	5.5	4.8	4.7	5.6	4.8	6.0	6.1	Marge bénéficiaire

Chart B7. Profit margin

Graphique B7. Marge bénéficiaire

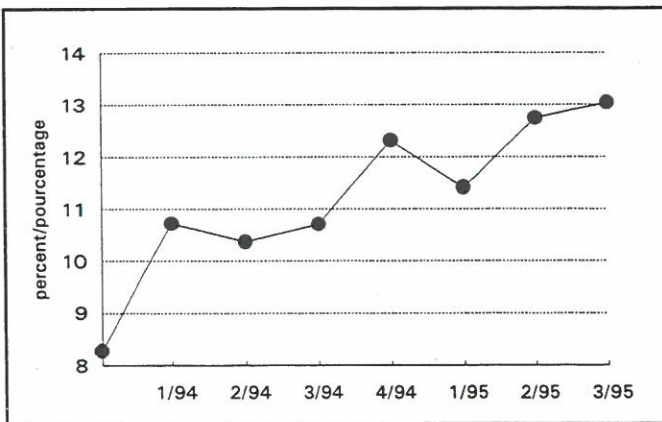


Chart B8. Comparative indicator, operating revenues

Graphique B8. Indicateur comparatif, revenu d'exploitation

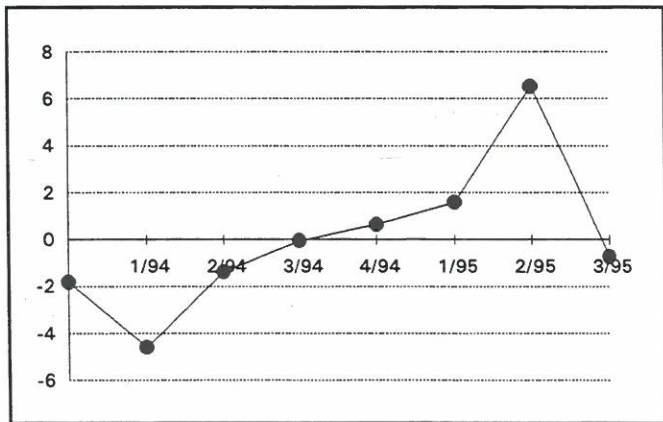


Table B2. Real estate operators, agents and brokers, financial statistics

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

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions									
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,404	5,727	5,663	5,698	5,821	5,406	5,174	5,122	Revenu d'exploitation
Operating expenses	4,598	4,749	4,715	4,630	4,885	4,378	4,257	4,194	Dépenses d'exploitation
Operating profit	806	978	948	1,068	936	1,028	917	928	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-489	-1,276	-317	-244	-475	121	-328	-364	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	94,249	100,314	98,629	98,369	98,331	98,170	96,313	96,826	Actif
Liabilities	80,729	86,829	85,609	85,929	86,534	86,768	85,785	86,993	Passif
Equity	13,513	13,471	13,002	12,438	11,797	11,402	10,529	9,833	Avoir
Share capital	12,309	13,434	13,607	13,658	13,756	14,015	13,821	13,638	Capital-actions
Retained earnings	-1,431	-2,934	-3,512	-4,133	-4,932	-5,593	-6,224	-6,725	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.3	6.0	-1.1	0.6	2.2	-7.1	-4.3	-1.0	Revenu d'exploitation
Operating expenses	0.7	3.3	-0.7	-1.8	5.5	-10.4	-2.8	-1.5	Dépenses d'exploitation
Assets	-3.7	6.4	-1.7	-0.3	0.0	-0.2	-1.9	0.5	Actif
Liabilities	-3.3	7.6	-1.4	0.4	0.7	0.3	-1.1	1.4	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.64	-1.37	3.01	3.40	2.82	5.05	3.07	2.83	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-14.48	-37.88	-9.75	-7.60	-16.10	4.26	-12.47	-14.80	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	14.92	17.08	16.74	18.75	16.07	19.01	17.72	18.12	Marge bénéficiaire
Debt to equity	5.143	5.507	5.596	5.830	6.139	6.307	6.706	7.231	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	0.0	2.5	-4.8	-2.4	0.5	-9.2	-3.5	-1.6	Revenu d'exploitation
Profit margin	10.3	11.9	11.2	12.8	9.4	12.5	10.9	11.2	Marge bénéficiaire

Chart B9. Operating revenues

Graphique B9. Revenu d'exploitation

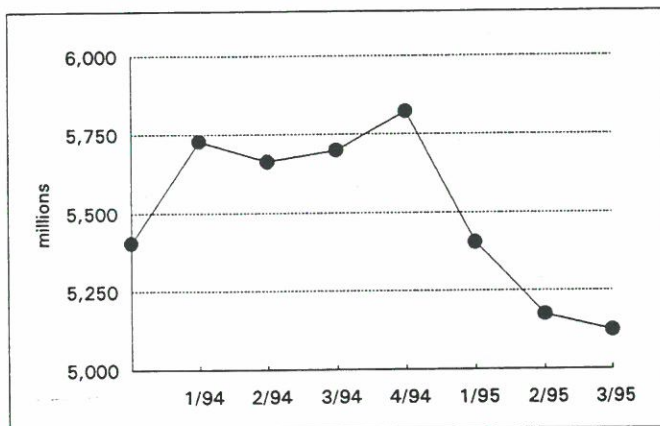
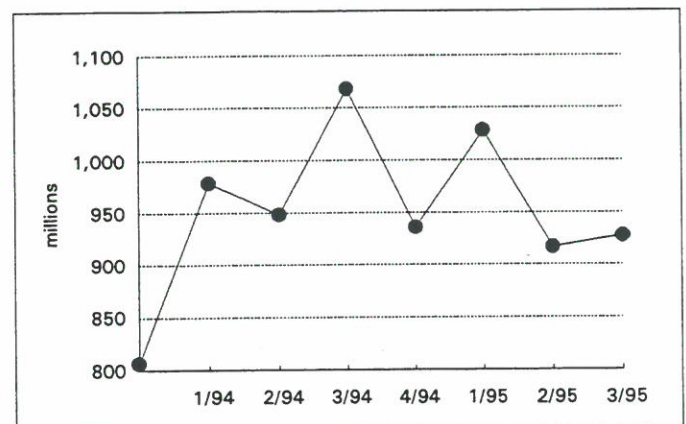


Chart B10. Operating profit

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 almost one quarter of operating revenues and about 14% of assets.

Operating revenues increased marginally in chartered banks and other deposit-accepting institutions this quarter, after more than a year of robust growth. As a result, the revenue growth of the industry trailed behind that of the economy average. Increased interest revenue from mortgages and consumer loans was responsible for the moderate growth in revenue. Nevertheless, lower interest payments on demand deposits reduced operating expenses, resulting in a considerable increase in operating profit and an improvement in the profit margin.

Increased holdings of mortgages contributed to the accumulation of assets, while rising demand and term deposits led to greater liabilities. The return on capital ratio improved, whereas the return on equity ratio fell somewhat from last quarter's high. The profit margin remained well above the economy average.

The financial performance of trust companies was reminiscent of that of the last few years rather than that of the first two quarters of 1995. Operating revenues, operating expenses, assets and liabilities all decreased. All the selected ratios deteriorated this quarter as well, with the exception of the capital ratio, which showed marginal improvement. The performance of the industry was also poor as compared to the economy average.

Credit unions faced shrinking operating revenues this quarter, following from lower interest receipts from mortgages and consumer loans. Lower interest payments on demand and term deposits also reduced operating expenses,

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 ce secteur d'activité. La deuxième branche en importance, l'assurance-vie, compte pour près du quart des recettes d'exploitation et pour 14 % environ de l'actif.

Après plus d'un an de croissance soutenue, les recettes d'exploitation des banques et des autres institutions de dépôt ne connaissent qu'une hausse marginale au cours du trimestre. Le secteur tire donc de l'arrière par rapport à la moyenne nationale. On doit le relèvement modéré des recettes aux intérêts plus importants réalisés sur les prêts hypothécaires et les prêts à la consommation. Quoiqu'il en soit, les dépôts à vue rapportent moins d'intérêt, ce qui diminue les dépenses d'exploitation et entraîne une hausse considérable des bénéfices d'exploitation ainsi qu'une nette amélioration de la marge bénéficiaire.

Des portefeuilles de prêts hypothécaires plus fournis expliquent la hausse de l'actif, alors que la croissance des dépôts à vue accroît le passif. Le ratio du rendement des capitaux employés s'améliore, mais le ratio du rendement de l'avoir perd un peu de terrain par rapport au trimestre précédent. Enfin, la marge bénéficiaire reste nettement au-dessus de la moyenne de l'économie.

La performance financière des sociétés de fiducie se rapproche plus de celle observée ces dernières années que de celle des deux premiers trimestres de 1995. Les recettes d'exploitation, les dépenses d'exploitation, le passif et l'actif fléchissent tous. Les ratios sélectionnés en font autant, à l'exception du ratio du rendement des capitaux employés, qui connaît une légère amélioration. Les sociétés de fiducie démontrent aussi un piètre rendement, comparativement à la moyenne observée dans l'ensemble de l'économie.

Au cours de ce trimestre, les caisses d'épargne et de crédit doivent composer avec l'érosion des recettes d'exploitation attribuable au recul des intérêts réalisés sur les prêts hypothécaires et les prêts à la consommation. La diminution des intérêts versés sur

though to a lesser degree, resulting in reduced profitability for the industry. By contrast, both assets and liabilities increased at the same rate.



After more than a year of successive quarterly increases, the operating expenses of consumer and business financing intermediaries decreased substantially due to reduced interest payments. This, in combination with higher interest receipts from business loans, produced record operating and net profits. Moreover, all the selected ratios improved this quarter as well.



It was another quarter of weak performance for life insurers, as both operating revenues and operating expenses declined. Reduced insurance and annuity claims were responsible for the fall in operating expenses, while lower premiums and annuities were behind the even greater loss in operating revenues. The profit margin continued to fall short of the economy average for the sixth quarter in a row, while all of the remaining selected ratios worsened as well. Both assets and liabilities increased.



Operating revenues of property and casualty insurers increased again this quarter, pushing the industry's revenues above the six billion dollar mark. Operating expenses increased to a greater extent, leading to reduced profitability for the industry. All the selected indicators worsened this quarter, though the profit margin remained above that of the economy average.



Other financial intermediaries was the only industry in the finance and insurance group to experience strong revenue growth this quarter. This was accompanied by a smaller increase in operating expenses, raising operating profit, net profit and the profit margin.

les dépôts à vue et les dépôts à terme réduisent bien les frais d'exploitation, mais pas autant, d'où la plus faible rentabilité de cette branche du secteur. L'actif et le passif augmentent pour leur part à la même cadence.



Après plus d'un an de hausses trimestrielles successives, les dépenses d'exploitation des intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises accusent une baisse notable, attribuable à l'érosion des paiements d'intérêt. Si on ajoute à cela le relèvement des intérêts perçus sur les prêts aux entreprises, les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets atteignent un record. Tous les ratios sélectionnés connaissent aussi une amélioration au cours du trimestre.



Ce trimestre, consécutivement au recul des recettes d'exploitation et des dépenses d'exploitation, les assureurs-vie doivent une fois de plus composer avec une piètre performance. Une diminution des réclamations d'assurance et des rentes réduit les dépenses d'exploitation, mais le faiblissement des primes et des rentes affecte encore plus les revenus d'exploitation. La marge bénéficiaire reste sous la moyenne nationale pour le sixième trimestre consécutif et les autres ratios sélectionnés connaissent un sort analogue. Parallèlement, on assiste à une hausse de l'actif et du passif.



Les recettes d'exploitation des assureurs-biens et risques divers connaissent une nouvelle hausse ce trimestre, ce qui les amène au-dessus de la marque des six milliards. Néanmoins, les dépenses d'exploitation augmentent davantage, si bien que cette branche doit se contenter d'un moins bon rendement. Tous les indicateurs en souffrent, quoique la marge bénéficiaire reste supérieure à la moyenne nationale.



Les autres intermédiaires financiers sont les seuls à profiter d'une croissance intéressante de leurs revenus au cours du trimestre. Cette hausse s'accompagne d'un plus faible relèvement des frais d'exploitation, de telle sorte qu'on assiste au redressement des bénéfices d'exploitation, des bénéfices nets et de 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			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	10,775	10,739	11,110	11,607	12,134	12,746	14,444	14,481	Revenu d'exploitation
Operating expenses	10,540	9,717	10,122	10,387	10,362	11,018	12,450	12,304	Dépenses d'exploitation
Operating profit	235	1,022	988	1,220	1,772	1,728	1,994	2,177	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-76	360	318	568	795	778	965	922	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	582,431	594,524	620,968	631,199	652,327	659,620	669,023	674,606	Actif
Liabilities	544,137	555,108	581,018	590,415	610,774	617,343	625,673	631,024	Passif
Equity	38,294	39,417	39,950	40,784	41,553	42,276	43,350	43,582	Avoir
Share capital	23,220	23,562	24,007	24,062	24,385	24,198	24,664	24,540	Capital-actions
Retained earnings	14,565	15,312	15,390	16,049	16,551	17,508	18,095	18,425	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.0	-0.3	3.5	4.5	4.5	5.0	13.3	0.3	Revenu d'exploitation
Operating expenses	6.4	-7.8	4.2	2.6	-0.2	6.3	13.0	-1.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.4	2.1	4.4	1.6	3.3	1.1	1.4	0.8	Actif
Liabilities	1.6	2.0	4.7	1.6	3.4	1.1	1.3	0.9	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	1.87	3.42	3.80	6.17	8.50	6.79	8.99	9.47	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-0.80	3.65	3.19	5.57	7.65	7.36	8.91	8.47	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	2.18	9.52	8.90	10.51	14.60	13.56	13.80	15.03	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.516	0.479	0.561	0.597	0.524	0.505	0.498	0.498	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.209	15.083	15.544	15.477	15.699	15.603	15.433	15.479	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-2.4	-3.8	-0.2	1.4	2.9	3.0	14.2	-0.4	Revenu d'exploitation
Profit margin	-2.5	4.3	3.3	4.5	7.9	7.0	7.0	8.1	Marge bénéficiaire

Chart B11. Operating revenues

Graphique B11. Revenu d'exploitation

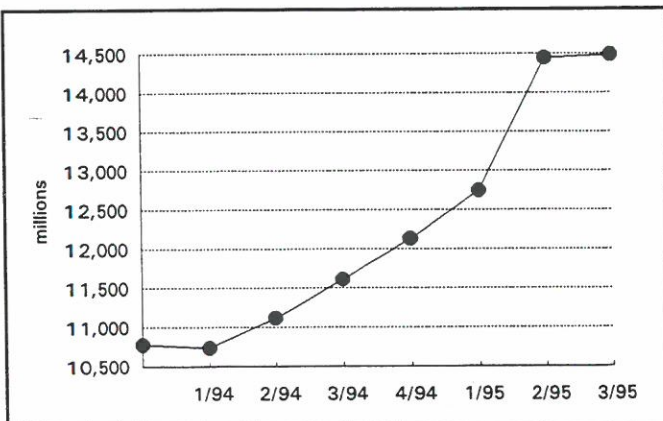


Chart B12. Operating profit

Graphique B12. Marge bénéficiaire

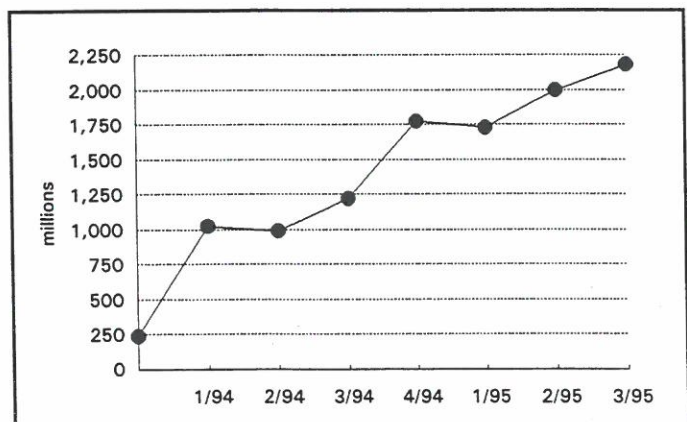


Table B4. Trust companies, financial statistics

Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions									
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,832	1,780	1,505	1,537	1,548	1,640	1,697	1,680	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1,727	1,704	1,417	1,463	1,371	1,578	1,594	1,580	Dépenses d'exploitation
Operating profit	105	76	88	74	177	62	103	100	Bénéfice d'exploitation
Net profit	24	-6	18	-10	2	-26	37	22	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	83,722	81,842	70,966	71,203	71,140	71,644	72,100	71,627	Actif
Liabilities	79,489	77,599	67,382	67,752	67,893	68,367	68,796	68,355	Passif
Equity	4,234	4,243	3,584	3,451	3,248	3,276	3,303	3,272	Avoir
Share capital	3,173	3,242	2,880	2,879	2,831	2,911	2,896	2,779	Capital-actions
Retained earnings	562	561	567	529	373	317	360	446	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-2.0	-2.8	-15.4	2.1	0.7	5.9	3.5	-1.0	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-6.1	-1.3	-16.8	3.2	-6.3	15.1	1.0	-0.9	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.7	-2.2	-13.3	0.3	-0.1	0.7	0.6	-0.7	Actif
Liabilities	-0.7	-2.4	-13.2	0.5	0.2	0.7	0.6	-0.6	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.46	1.57	4.32	2.08	3.02	1.29	5.99	4.17	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	2.28	-0.55	2.06	-1.20	0.26	-3.19	4.42	2.74	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	5.76	4.29	5.87	4.82	11.42	3.78	6.08	5.97	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.386	0.381	0.331	0.375	0.553	0.544	0.527	0.557	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	19.776	19.288	19.801	20.633	21.905	21.867	21.825	21.891	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-4.3	-6.3	-19.1	-0.9	-0.9	3.9	4.3	-1.6	Revenu d'exploitation
Profit margin	1.1	-0.9	0.3	-1.2	4.7	-2.8	-0.7	-1.0	Marge bénéficiaire

Chart B13. Operating revenues

Graphique B13. Revenu d'exploitation

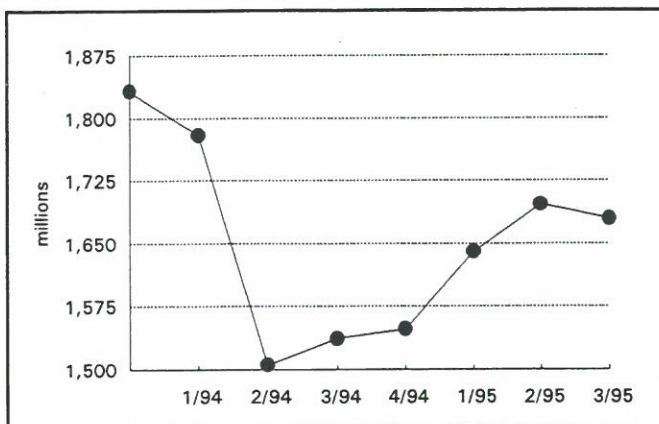


Chart B14. Operating profit

Graphique B14. Marge bénéficiaire

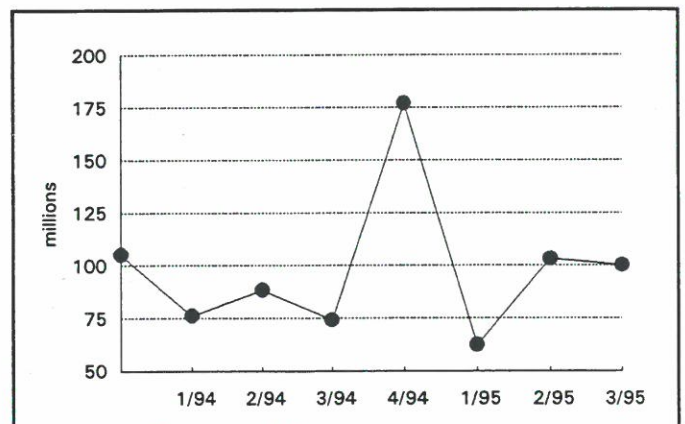


Table B5. Credit unions, financial statistics

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

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,245	2,215	2,318	2,405	2,691	2,675	2,894	2,766	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1,898	1,898	1,975	2,077	2,304	2,332	2,512	2,439	Dépenses d'exploitation
Operating profit	347	317	343	328	387	343	382	327	Bénéfice d'exploitation
Net profit	183	163	160	152	179	176	205	164	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	113,489	114,639	116,878	116,636	117,566	120,161	122,274	123,724	Actif
Liabilities	106,060	107,159	109,269	108,938	110,068	112,682	114,678	116,046	Passif
Equity	7,429	7,480	7,609	7,698	7,498	7,479	7,596	7,678	Avoir
Share capital	3,598	3,554	3,556	3,479	3,209	3,116	3,088	3,038	Capital-actions
Retained earnings	3,828	3,923	4,050	4,215	4,286	4,360	4,505	4,636	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-4.5	-1.3	4.7	3.8	11.9	-0.6	8.2	-4.4	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-5.3	0.0	4.1	5.2	10.9	1.2	7.7	-2.9	Dépenses d'exploitation
Assets	0.4	1.0	2.0	-0.2	0.8	2.2	1.8	1.2	Actif
Liabilities	0.4	1.0	2.0	-0.3	1.0	2.4	1.8	1.2	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.57	7.83	8.18	7.63	9.08	9.01	10.14	8.20	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	9.85	8.73	8.41	7.87	9.57	9.42	10.78	8.54	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	15.48	14.31	14.79	13.63	14.39	12.84	13.19	11.84	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.898	0.900	0.813	0.815	0.873	0.785	0.679	0.767	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.276	15.326	15.360	15.152	15.680	16.066	16.097	16.115	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-6.8	-4.8	1.0	0.7	10.3	-2.6	9.0	-5.0	Revenu d'exploitation
Profit margin	10.8	9.1	9.2	7.7	7.7	6.3	6.4	4.9	Marge bénéficiaire

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Revenu d'exploitation

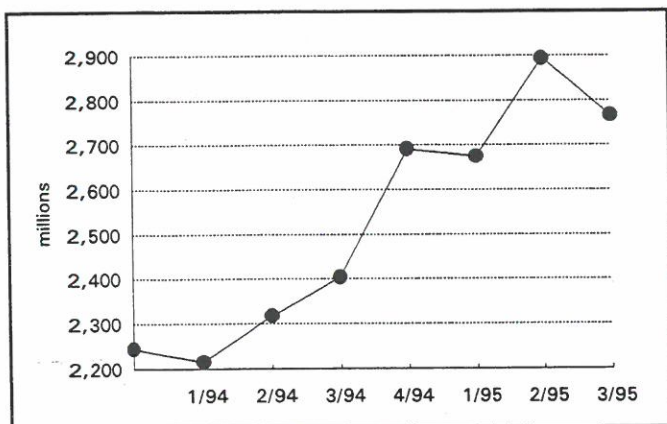


Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Marge bénéficiaire

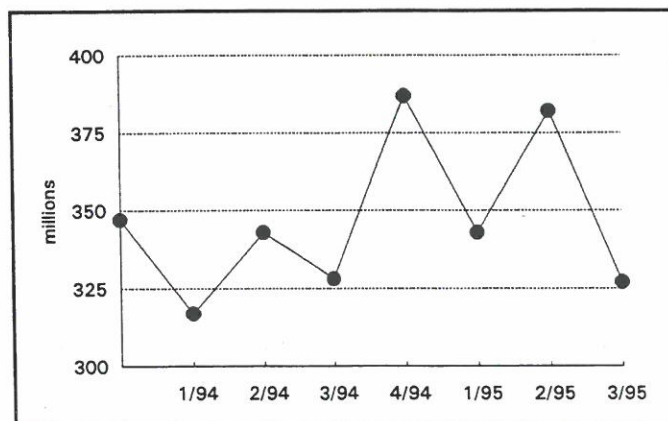


Table B6. Consumer and business financing intermediaries, financial statistics

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

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,686	1,775	1,827	1,949	2,051	2,071	2,303	2,315	Revenu d'exploitation
Operating expenses	879	911	992	1,113	1,183	1,209	1,284	1,220	Dépenses d'exploitation
Operating profit	807	864	835	836	868	862	1,019	1,095	Bénéfice d'exploitation
Net profit	28	106	60	-7	60	81	164	228	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	56,624	58,298	59,285	60,094	63,501	61,678	64,257	64,886	Actif
Liabilities	47,157	47,396	47,342	48,130	51,280	49,679	52,606	52,864	Passif
Equity	9,467	10,902	11,942	11,964	12,220	11,999	11,651	12,021	Avoir
Share capital	6,969	8,149	9,014	9,109	9,387	9,184	8,693	8,903	Capital-actions
Retained earnings	1,281	1,677	1,814	1,745	1,653	1,610	1,665	1,787	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.6	5.3	2.9	6.7	5.2	1.0	11.2	0.5	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-1.7	3.6	8.9	12.2	6.3	2.2	6.2	-5.0	Dépenses d'exploitation
Assets	0.6	3.0	1.7	1.4	5.7	-2.9	4.2	1.0	Actif
Liabilities	1.2	0.5	-0.1	1.7	6.5	-3.1	5.9	0.5	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.30	4.53	4.39	3.96	4.23	4.61	5.14	5.56	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	1.20	3.90	2.00	-0.22	1.96	2.69	5.65	7.57	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	47.88	48.68	45.72	42.91	42.31	41.62	44.26	47.31	Marge bénéficiaire
Debt to equity	4.646	4.061	3.681	3.724	3.856	3.806	4.138	3.983	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-2.9	1.8	-0.7	3.6	3.6	-1.1	12.0	-0.1	Revenu d'exploitation
Profit margin	43.2	43.5	40.2	36.9	35.6	35.1	37.5	40.4	Marge bénéficiaire

Chart B17. Operating revenues

Graphique B17. Revenu d'exploitation

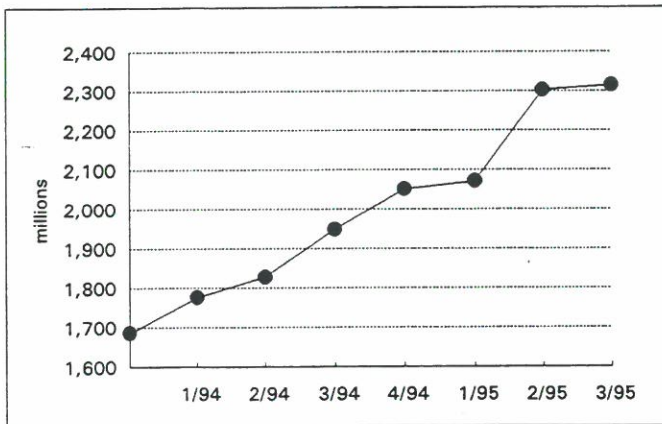


Chart B18. Operating profit

Graphique B18. Marge bénéficiaire

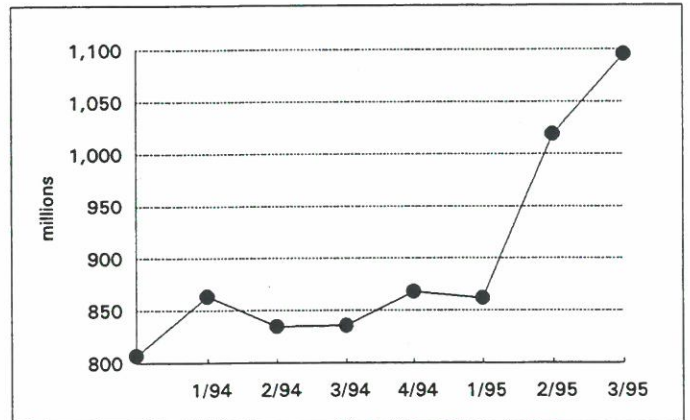


Table B7. Life insurers, financial statistics

Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions									
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,096	8,442	9,187	9,440	9,409	9,978	9,723	9,582	Revenu d'exploitation
Operating expenses	8,767	7,980	8,762	8,932	8,960	9,599	9,241	9,156	Dépenses d'exploitation
Operating profit	329	462	425	508	449	379	482	426	Bénéfice d'exploitation
Net profit	124	229	208	221	35	164	296	251	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	156,348	158,617	160,225	161,913	162,420	166,230	166,034	168,700	Actif
Liabilities	132,373	134,111	134,633	135,846	136,684	139,808	139,775	141,917	Passif
Equity	23,975	24,506	25,592	26,068	25,736	26,422	26,259	26,783	Avoir
Share capital	2,396	2,720	2,527	2,519	2,350	2,336	2,200	2,218	Capital-actions
Retained earnings	20,861	21,020	22,299	22,811	22,639	23,325	23,334	23,833	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.1	-7.2	8.8	2.8	-0.3	6.0	-2.6	-1.5	Revenu d'exploitation
Operating expenses	4.4	-9.0	9.8	1.9	0.3	7.1	-3.7	-0.9	Dépenses d'exploitation
Assets	1.8	1.5	1.0	1.1	0.3	2.3	-0.1	1.6	Actif
Liabilities	1.8	1.3	0.4	0.9	0.6	2.3	0.0	1.5	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.94	3.54	3.04	3.06	1.33	2.58	4.21	3.45	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	2.07	3.74	3.26	3.38	0.54	2.49	4.51	3.75	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	3.62	5.47	4.63	5.38	4.77	3.79	4.96	4.45	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.135	0.180	0.174	0.167	0.147	0.174	0.169	0.183	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.693	0.760	0.716	0.670	0.628	0.665	0.655	0.661	Ratio des sinistres aux primes
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.2	-10.6	5.2	-0.3	-1.9	4.0	-1.7	-2.1	Revenu d'exploitation
Profit margin	-1.1	0.2	-0.9	-0.6	-1.9	-2.8	-1.8	-2.5	Marge bénéficiaire

Chart B19. Operating revenues

Graphique B19. Revenu d'exploitation

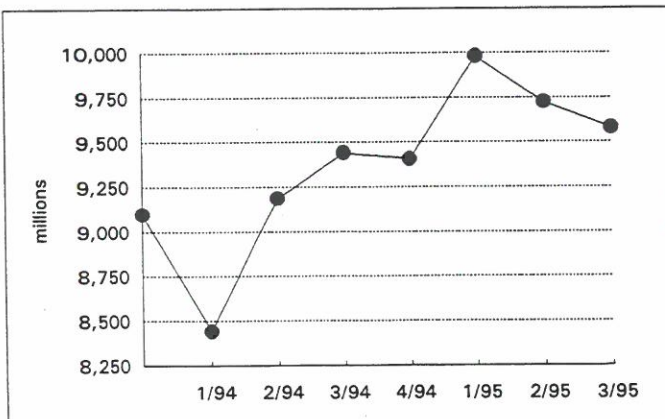


Chart B20. Operating profit

Graphique B20. Marge bénéficiaire

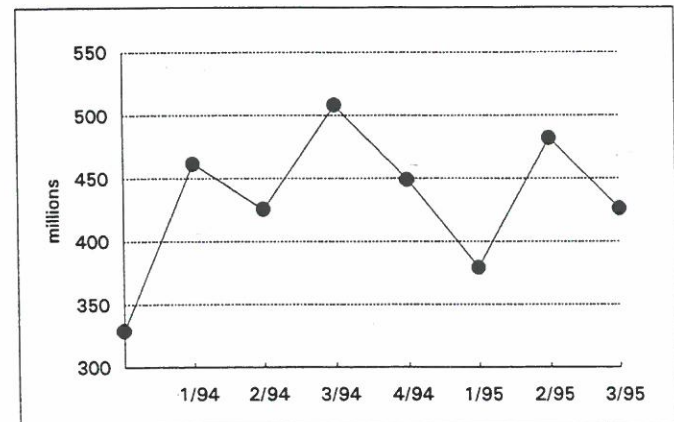


Table B8. Property, casualty and other insurers, financial statistics

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

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,479	5,787	5,626	5,704	5,667	5,886	5,975	6,018	Revenu d'exploitation
Operating expenses	5,098	5,441	5,193	5,302	5,237	5,283	5,280	5,447	Dépenses d'exploitation
Operating profit	381	346	433	402	430	603	695	571	Bénéfice d'exploitation
Net profit	301	257	304	269	363	438	494	423	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	41,695	43,130	43,869	44,910	45,486	45,240	46,826	47,739	Actif
Liabilities	28,770	29,249	29,661	30,461	30,903	30,517	31,997	32,655	Passif
Equity	13,195	13,881	14,208	14,449	14,583	14,724	14,829	15,084	Avoir
Share capital	2,536	2,624	2,661	2,688	2,804	2,999	3,018	3,039	Capital-actions
Retained earnings	8,756	10,166	10,419	10,631	10,695	10,716	9,815	9,983	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-1.1	5.6	-2.8	1.4	-0.6	3.9	1.5	0.7	Revenu d'exploitation
Operating expenses	0.1	6.7	-4.6	2.1	-1.2	0.9	-0.1	3.2	Dépenses d'exploitation
Assets	0.8	3.4	1.7	2.4	1.3	-0.5	3.5	1.9	Actif
Liabilities	1.5	1.7	1.4	2.7	1.5	-1.2	4.8	2.1	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.65	7.10	8.15	7.14	9.31	11.21	12.34	10.54	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	9.09	7.41	8.57	7.45	9.96	11.91	13.32	11.23	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	6.96	5.99	7.70	7.06	7.59	10.25	11.63	9.49	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.133	0.131	0.123	0.123	0.121	0.120	0.126	0.119	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.796	0.823	0.706	0.754	0.743	0.719	0.687	0.731	Ratio des sinistres aux primes
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-3.4	2.2	-6.4	-1.6	-2.3	1.8	2.3	0.1	Revenu d'exploitation
Profit margin	2.3	0.8	2.1	1.1	0.9	3.7	4.9	2.5	Marge bénéficiaire

Chart B21. Operating revenues

Graphique B21. Revenu d'exploitation

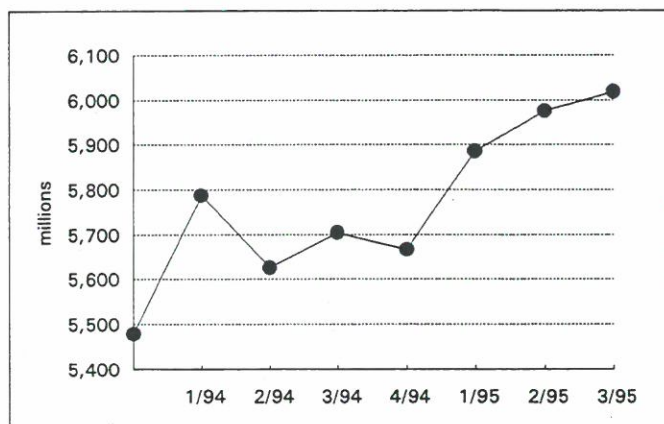


Chart B22. Operating profit

Graphique B22. Marge bénéficiaire

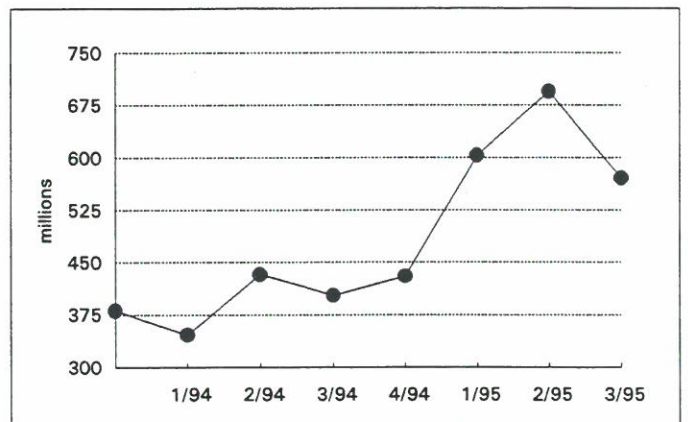


Table B9. Other financial intermediaries, financial statistics

Tableau B9. Autres intermédiaires financiers, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
									millions
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,620	2,604	2,518	2,458	2,389	2,195	2,269	2,416	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,033	2,118	2,096	2,071	2,051	1,933	1,936	1,995	Dépenses d'exploitation
Operating profit	587	486	422	387	338	262	333	421	Bénéfice d'exploitation
Net profit	248	195	122	90	19	7	57	104	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	45,750	53,540	54,288	47,480	44,795	51,342	52,750	53,452	Actif
Liabilities	35,549	42,066	42,540	36,177	33,775	40,763	41,983	43,138	Passif
Equity	10,201	11,474	11,748	11,303	11,020	10,579	10,767	10,314	Avoir
Share capital	6,290	7,018	7,248	6,991	6,945	7,068	7,276	7,020	Capital-actions
Retained earnings	2,416	2,481	2,447	2,303	2,104	1,502	1,352	1,246	Bénéfices non répartis
									Analytical table - Tableau analytique
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	8.2	-0.6	-3.3	-2.4	-2.8	-8.1	3.4	6.5	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2.5	4.2	-1.0	-1.2	-1.0	-5.8	0.2	3.0	Dépenses d'exploitation
Assets	6.3	17.0	1.4	-12.5	-5.7	14.6	2.7	1.3	Actif
Liabilities	7.8	18.3	1.1	-15.0	-6.6	20.7	3.0	2.8	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.06	4.75	3.67	3.65	2.96	2.45	3.15	3.91	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	9.72	6.81	4.14	3.20	0.67	0.27	2.10	4.04	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	22.38	18.67	16.74	15.75	14.17	11.92	14.70	17.44	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.448	1.499	1.644	1.547	1.441	1.711	1.710	1.812	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	5.9	-4.1	-6.9	-5.4	-4.4	-10.2	4.2	5.9	Revenu d'exploitation
Profit margin	17.7	13.4	11.2	9.8	7.5	5.4	7.9	10.5	Marge bénéficiaire

Chart B23. Operating revenues

Graphique B23. Revenu d'exploitation

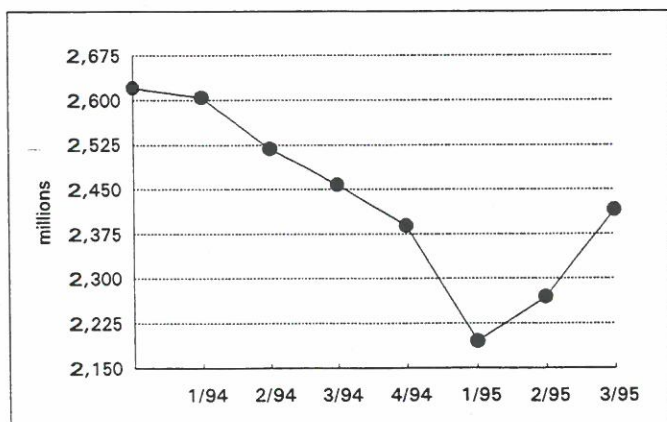
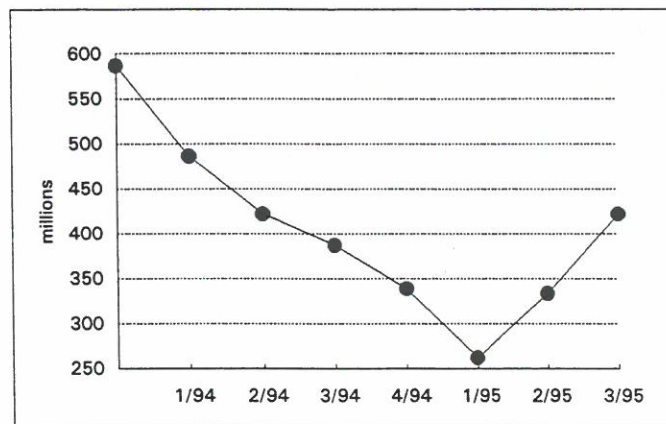


Chart B24. Operating profit

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 15% of the group's workers, respectively. About 88% of the jobs are full-time. Self employment exceeds 10% of the total.

The finance, insurance and real estate group enjoyed another quarter of employment growth, following more than a year of declines. Job creation was so substantial, that the group was able to recoup the losses it sustained over the past two years. Individual industries within the group displayed various patterns of change, and only two recorded decreased employment. Considerable gains in insurance, banks and other deposit-accepting institutions and trust companies, more than offset the loss in employment suffered by insurance and real estate agents and credit unions.

The insurance industry experienced significant growth in employment, adding almost 20 thousand jobs as compared to the same quarter last year. Banks and other deposit-accepting institutions displayed strong employment growth for the second consecutive quarter. Contrary to their weak financial performance, trust companies also generated several thousand jobs. By contrast, credit unions and insurance and real estate agents faced a fourth quarter of losses.

Employment growth in this industrial group was entirely due to the creation of almost 50 thousand full-time positions, as part-time employment declined. Self-employment growth was also strong.

As a result, employment growth in this group surpassed the economy average for the first time in two years, following the comparatively superior performance of full-time employment. Growth in self-employment also surpassed the economy average.

Finances, assurances et immobilier - 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 15 % de l'effectif de cette branche. Environ 88 % de ces emplois sont à temps plein. Le travail autonome représente plus de 10 % du total.

Les branches des finances, de l'assurance et de l'immobilier connaissent une nouvelle hausse de l'emploi ce trimestre, après plus d'un an de marasme. Le nombre d'emplois créés est si important que le secteur réussit à récupérer le terrain perdu au cours des deux dernières années. La situation varie cependant parmi les groupes qui composent le secteur, et seuls deux d'entre eux enregistrent des pertes au titre de l'emploi. Les gains considérables observés dans les branches de l'assurance, des banques et des autres institutions de dépôt, et des sociétés de fiducie ont plus que compensé les pertes au niveau des assureurs, des courtiers d'immeuble et des caisses d'épargne et de crédit.

La situation de l'emploi s'améliore nettement dans la branche de l'assurance puisque près de 20 000 emplois s'ajoutent à ceux recensés au même trimestre, un an plus tôt. Les banques et les autres institutions de dépôt réalisent elles aussi des gains notables à cet égard, pour un deuxième trimestre consécutif. Si elles connaissent une piètre performance sur le plan financier, les sociétés de fiducie engendrent plusieurs milliers d'emplois. Les caisses d'épargne et de crédit, les assureurs et courtiers immobiliers doivent pour leur part se contenter de pertes pour un quatrième trimestre consécutif.

On attribue entièrement la meilleure situation de l'emploi dans le secteur à la création de près de 50 000 postes à temps plein, puisque le nombre d'emplois à temps partiel a régressé. Le travail autonome profite lui aussi d'une croissance appréciable.

Compte tenu de ce qui précède, les gains d'emploi du secteur dépassent la moyenne de l'économie pour la première fois en deux ans, grâce à la meilleure performance de l'emploi à temps plein. La croissance du travail autonome dépasse elle aussi la moyenne nationale.

Table B10. Finance, insurance and real estate, employment

Tableau B10. Finances, assurances et services immobiliers, emploi

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	thousands - milliers								
Employment									Emploi
Banks and other	236	242	222	221	231	239	245	238	Banques et autres
Trust/mortgage	26	25	21	18	21	21	23	30	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	47	53	64	55	45	42	47	54	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	126	139	145	136	134	142	148	155	Assurances
Other financial	75	73	83	84	90	87	86	87	Autres interm. financiers
Real estate operators	104	101	119	118	112	114	117	123	Services immobiliers
Insurance/real est. agen	159	150	157	156	140	141	152	147	Agences (assur./immob.)
Total	771	784	810	788	772	787	818	832	Total
Full-time	655	674	703	687	671	680	709	735	Plein temps
Part-time	116	109	107	100	102	107	109	98	Temps partiel
Self employment	85	85	97	94	86	93	99	103	Travail autonome
Analytical table - Tableau analytique									
	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	4.0	12.0	0.0	-7.1	-2.1	-1.2	10.4	7.7	Banques et autres
Trust/mortgage	-18.8	-19.4	-34.4	-35.7	-19.2	-16.0	9.5	66.7	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-6.0	-7.0	10.3	3.8	-4.3	-20.8	-26.6	-1.8	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-10.6	-6.7	-7.6	-6.2	6.3	2.2	2.1	14.0	Assurances
Other financial	8.7	1.4	16.9	20.0	20.0	19.2	3.6	3.6	Autres interm. financiers
Real estate operators	-23.5	-26.8	-9.8	0.0	7.7	12.9	-1.7	4.2	Services immobiliers
Insurance/real est. agen	9.7	-9.6	-2.5	0.0	-11.9	-6.0	-3.2	-5.8	Agences (assur./immob.)
Total	-3.9	-5.4	-2.8	-2.5	0.1	0.4	1.0	5.6	Total
Full-time	-6.7	-6.5	-3.7	-2.3	2.4	0.9	0.9	7.0	Plein temps
Part-time	16.0	0.0	3.9	-4.8	-12.1	-1.8	1.9	-2.0	Temps partiel
Self employment	7.6	-2.3	4.3	3.3	1.2	9.4	2.1	9.6	Travail autonome
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	-5.3	-6.7	-4.6	-4.9	-2.7	-2.4	-0.9	4.5	Total
Full-time	-7.5	-7.1	-6.0	-5.3	-1.4	-3.2	-1.5	5.4	Plein temps
Part-time	11.5	-4.8	4.2	-4.3	-10.0	1.3	2.3	-0.7	Temps partiel
Self employment	4.0	-4.6	2.1	-4.0	-3.9	6.2	1.6	11.5	Travail autonome

Chart B25. Full-time employment

Graphique B25. Emploi à plein temps

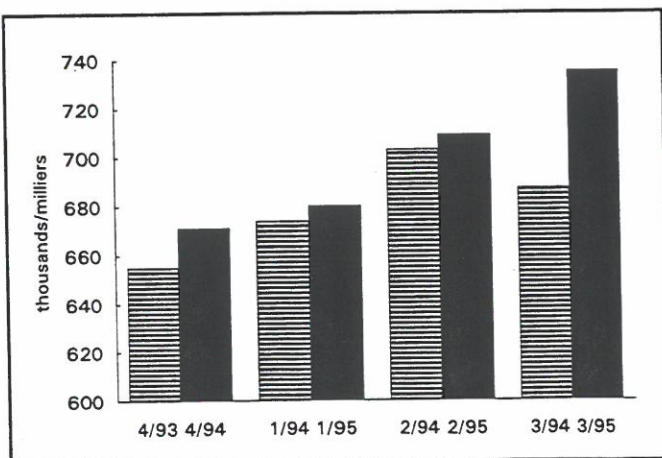
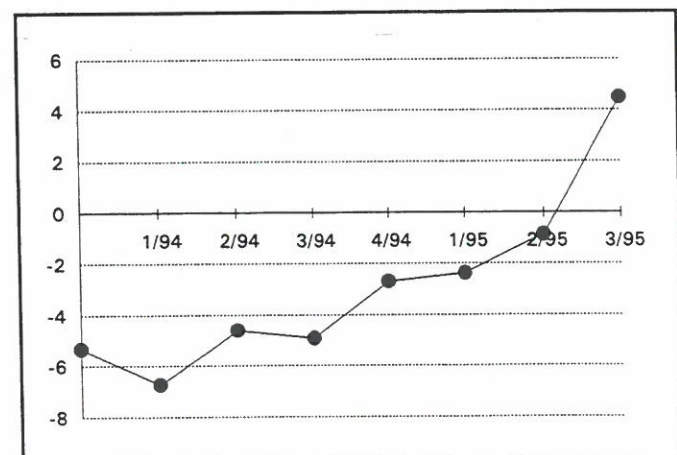


Chart B26. Comparative indicator, total

Graphique B26. Indicateur comparatif, total



Finance, Insurance and Real Estate, 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 immobilier - 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.



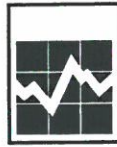
It was the second quarter of significant output growth for the finance, insurance and real estate group, marking the end of a year of relatively poor performance. Substantial growth in the output of credit unions, other financial intermediaries, and to a lesser extent, banks and other deposit-accepting institutions outweighed the losses in output sustained by insurance and trust and mortgage companies. The output of insurance companies has been falling throughout 1995, while trust and mortgage companies have repeatedly experienced output declines for almost three years.

The output growth of the group as a whole was well above the economy average for the second quarter in a row. All the industries whose output grew, performed better than the economy average.



Pour un deuxième trimestre consécutif, le secteur des finances, des assurances et de l'immobilier profite d'une croissance appréciable de sa production, croissance qui marque la fin d'une année relativement médiocre. La croissance notable de la production des caisses d'épargne et de crédit, des autres intermédiaires financiers et, dans une moindre mesure, des banques et des autres institutions de dépôt contrebalance le recul de la production accusé par les assurances et les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires. Le produit des compagnies d'assurance n'a cessé de s'amenuiser depuis le début de 1995 mais les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires sont aux prises avec la même situation depuis près de trois ans.

Dans l'ensemble, la croissance de la production dans ce secteur dépasse nettement la moyenne nationale pour un deuxième trimestre successif. Toutes les branches qui connaissent un accroissement de leur production obtiennent des résultats supérieurs à la moyenne de l'économie.



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



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)

Cabinets d'avocats et de notaires (776)

Other Business Services (771, 777, 779)

Autres services aux entreprises (771, 777, 779)

Business Services

Highlights - 3rd Quarter 1995

- Operating revenues increased to a greater extent than did operating expenses, resulting in an increase in both operating profit and the profit margin.
- Employment in this industrial group continued to grow, as exceptional growth in computer and related services more than offset significant reductions in the architectural, engineering and other scientific services industry.
- Salaries in business services increased this quarter, at practically the same rate as the economy as a whole. This aggregate movement was entirely due to substantial increases in accounting and bookkeeping services.
- There was substantial growth in the output of business services, as once again all four industries in the group posted strong growth rates.

Services aux entreprises

Faits saillants - 3^e trimestre 1995

- Les recettes d'exploitation connaissent une croissance plus vigoureuse que les dépenses d'exploitation, d'où l'amélioration des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire.
- L'emploi continue de s'améliorer dans ce secteur, l'essor exceptionnel des services informatiques et des services connexes faisant plus que contrebalancer les fortes coupures qui affectent les bureaux d'architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques.
- Dans les services aux entreprises, les salaires se redressent pratiquement au même taux que dans l'économie en général, durant le trimestre. On le doit entièrement aux hausses appréciables enregistrées par les services de comptabilité.
- La production des services aux entreprises connaît une fois de plus une amélioration sensible et les quatre branches du secteur signalent de bons taux de croissance.

Key indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↑ 1.8%
Operating expenses	↑ 1.1%
Profit margin*	5.5%
Assets	↑ 1.1%
Liabilities	↓ 2.2%
Employment**	↑ 3.5%
Salaries	↑ 1.5%
GDP	↑ 1.4%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Indicateurs sélectionnés

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 1,8 %
Dépenses d'exploitation	↑ 1,1 %
Marge bénéficiaire*	5,5 %
Actif	↑ 1,1 %
Passif	↓ 2,2 %
Emploi**	↑ 3,5 %
Rémunération	↑ 1,5 %
PIB	↑ 1,4 %

* 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

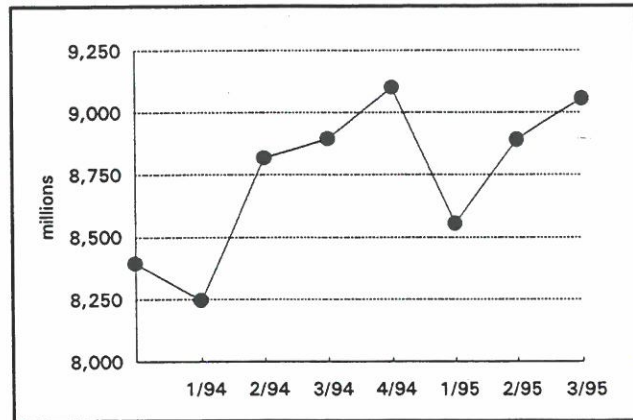
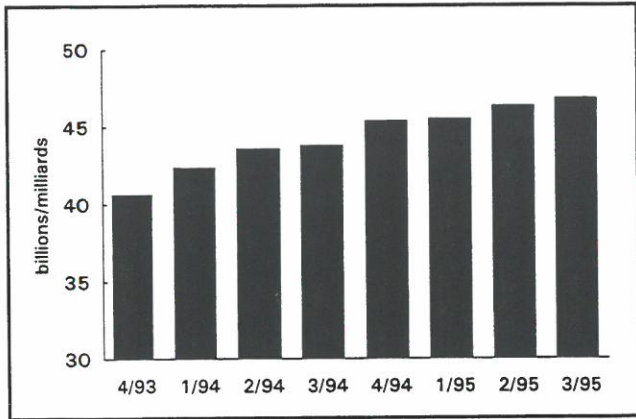


Chart C3. Operating profits

Chart C4. Employment

Graphique C3. Bénéfice d'exploitation

Graphique C4. Emploi

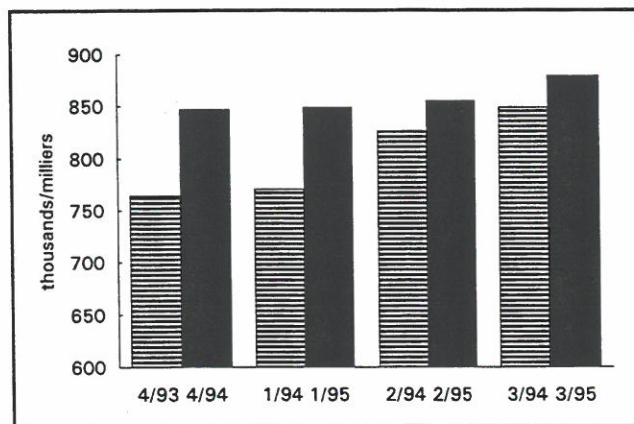
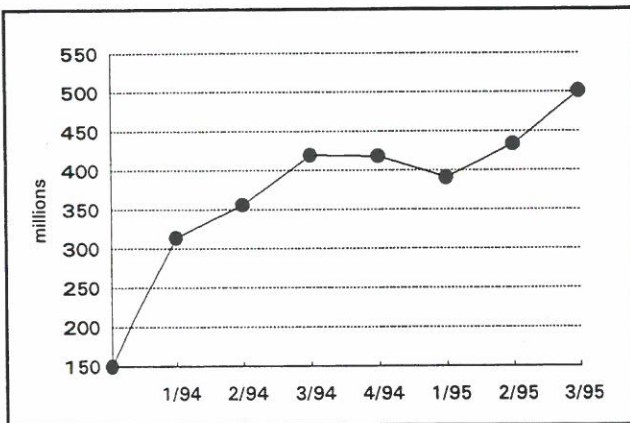
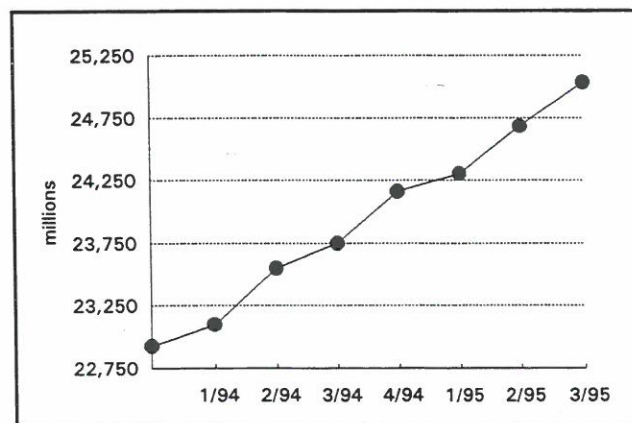
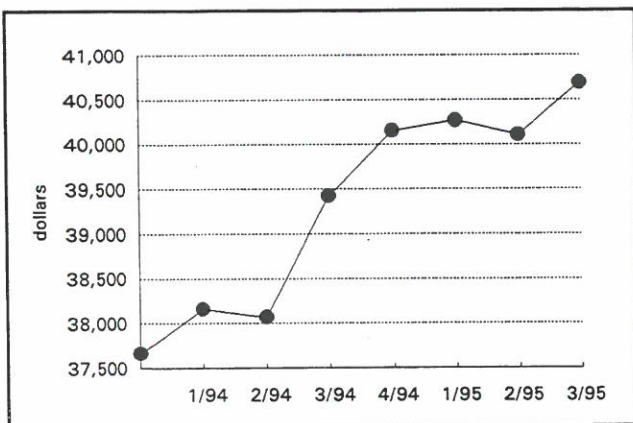


Chart C5. Salaries

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 increased for the second quarter in a row for business services, almost recouping the substantial losses suffered earlier in the year. Operating expenses rose as well, though to a lesser extent, resulting in an increase in both operating profit and the profit margin. Declining revenues in advertising agencies and in architects, engineers and other scientific services dampened the strong revenue growth enjoyed by computer and related services and by other professional business services. The return on capital and the return on equity ratios improved, while the debt to equity, working capital and quick ratios worsened somewhat.



Liabilities increased at double the rate of assets for the second quarter in a row. However, the holdings of assets remained more than double that of liabilities, reflecting the group's strong equity position. This increase in equity took the form of retained earnings, as the level of share capital fell somewhat.



The return on capital and the return on equity ratios improved, while the debt to equity, working capital and the quick ratios all worsened slightly.

Services aux entreprises - statistiques financières

Pour un deuxième trimestre consécutif, les services aux entreprises améliorent leurs recettes d'exploitation, ce qui leur permet de récupérer pratiquement les pertes notables subies plus tôt dans l'année. On signale aussi un relèvement des dépenses d'exploitation mais plus faible, ce qui se traduit pas une hausse des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire. Le recul des recettes des agences de publicité, des bureaux d'architectes et des autres services scientifiques amortit un bon redressement des recettes des services informatiques et des services connexes, ainsi que des autres services professionnels aux entreprises. Il en résulte une amélioration des ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir, tandis que les ratios de la dette à l'avoir, des fonds de roulement et de liquidité perdent légèrement du terrain.



Le passif progresse deux fois plus vite que l'actif pour un deuxième trimestre consécutif. Néanmoins, l'actif total représente toujours plus du double du passif, ce qui reflète la position solide du secteur. Le relèvement de l'avoir résulte des bénéfices non répartis, puisque le capital-actions se résorbe légèrement.



Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent faiblement, mais les ratios de la dette à l'avoir, des fonds de roulement et de liquidité connaissent un léger recul.

Table C1. Business services, financial statistics

Tableau C1. Services aux entreprises, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	8,394	8,246	8,817	8,895	9,101	8,556	8,892	9,056	Revenu d'exploitation
Operating expenses	8,244	7,932	8,461	8,475	8,683	8,165	8,458	8,555	Dépenses d'exploitation
Operating profit	150	314	356	420	418	391	434	501	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-43	164	216	212	112	204	270	316	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	40,611	42,369	43,612	43,813	45,385	45,500	46,327	46,835	Actif
Liabilities	18,222	18,784	19,373	19,677	20,959	20,042	20,732	21,193	Passif
Equity	22,390	23,585	24,239	24,136	24,426	25,458	25,595	25,642	Avoir
Share capital	9,657	11,076	11,282	11,322	11,508	12,418	12,446	12,424	Capital-actions
Retained earnings	2,802	2,636	2,625	2,557	2,432	2,380	2,484	2,502	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.8	-1.8	6.9	0.9	2.3	-6.0	3.9	1.8	Revenu d'exploitation
Operating expenses	4.3	-3.8	6.7	0.2	2.5	-6.0	3.6	1.1	Dépenses d'exploitation
Assets	3.4	4.3	2.9	0.5	3.6	0.3	1.8	1.1	Actif
Liabilities	3.4	3.1	3.1	1.6	6.5	-4.4	3.4	2.2	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.10	2.77	3.13	3.49	3.77	3.13	3.70	4.46	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-0.77	2.78	3.49	3.50	1.83	3.15	4.26	4.88	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	1.78	3.81	4.04	4.72	4.59	4.57	4.89	5.53	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.455	0.440	0.434	0.440	0.455	0.408	0.421	0.427	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.415	1.449	1.366	1.374	1.382	1.368	1.402	1.400	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.281	1.303	1.230	1.228	1.250	1.232	1.266	1.265	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	1.5	-5.2	3.3	-2.1	0.7	-8.0	4.8	1.2	Revenu d'exploitation
Profit margin	-2.9	-1.4	-1.5	-1.3	-2.1	-2.0	-1.9	-1.4	Marge bénéficiaire

Chart C7. Profit margin

Graphique C7. Marge bénéficiaire

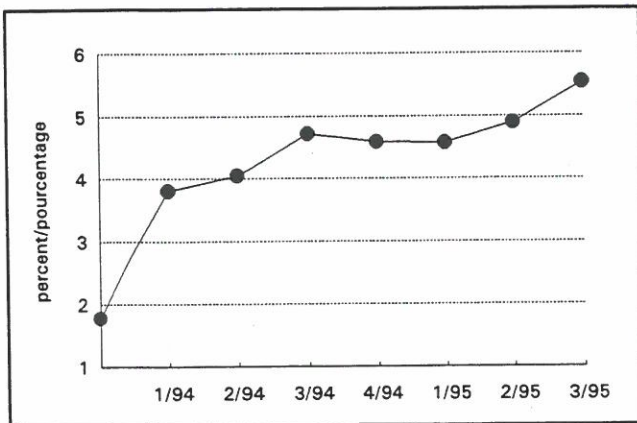
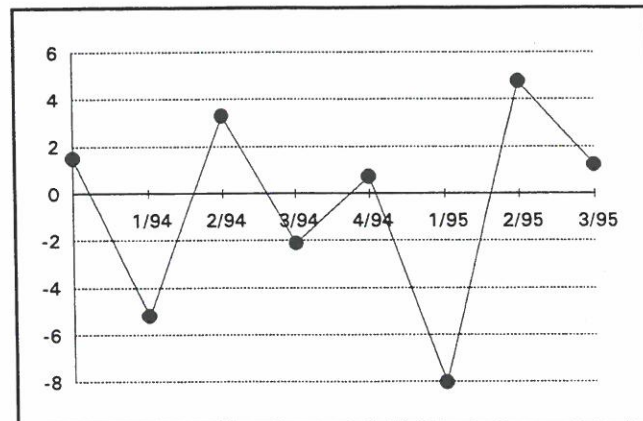


Chart C8. Comparative indicator, operating revenue

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 third quarter of 1995, computer services accounted for more than 40% of operating revenues but only 16% of assets. By contrast, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for almost 30% of operating revenues and 30% of assets. Other professional services accounted for about a quarter of operating revenues and almost half of assets. Advertising agencies made up 6% of operating revenues and just 4% of assets.



Computer and related services enjoyed a second quarter of above average revenue growth, marking the industry's best performance of the year. However, the industry has yet to recover fully from the severe loss in revenue sustained in the first quarter of 1995. This growth in revenues coincided with higher operating expenses, though to a lesser degree, enabling the industry to achieve increased profitability for the first time this year. Both assets and liabilities increased, as did equity. The return on capital and the return on equity ratios also reached their highest levels of the year.



Advertising agencies endured another quarter of drastic declines in operating revenues and expenses. Reduced sales of services over the past year have cost the industry approximately \$100 million in lost revenues. Despite its erratic sales performance, the industry has managed to maintain relatively stable levels of profitability over the last few years. Peculiar shifts also seem to characterize the industry's balance sheet.

Despite a loss in revenue, architectural, engineering and other scientific services profited from another quarter of operating profits rather than losses, as the drop in revenue was more than matched by a reduction in operating expenses. Nevertheless, the profit margin fell

Services aux entreprises - résultats détaillés

Dans ce secteur d'activité, aucune branche n'a été dominante aux chapitres du bilan et des profits et pertes. Au cours du troisième trimestre de 1995, les services informatiques ont compté pour plus de 40 % des recettes d'exploitation, mais pour 16 % seulement de l'actif. Par opposition, l'architecture, l'ingénierie, et les autres services scientifiques et techniques ont généré près de 30 % des recettes d'exploitation, mais détenaient 30 % 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 6 % des recettes d'exploitation, mais seulement 4 % de l'actif.



Les recettes des services informatiques et des services connexes profitent d'une croissance supérieure à la moyenne pour un deuxième trimestre successif, marquant la plus belle performance du secteur cette année. Néanmoins, ce dernier ne s'est pas encore entièrement remis de l'érosion considérable des revenus survenue au premier trimestre de 1995. Le relèvement des recettes s'accompagne d'un redressement des dépenses d'exploitation, mais plus faible, ce qui donne au secteur la chance d'accroître sa rentabilité pour la première fois cette année. On remarque aussi une hausse de l'actif, du passif et de l'avoir. Les ratios du rendement des capitaux et de l'avoir atteignent également un sommet pour l'année.



Les agences de publicité se heurtent à un nouveau recul spectaculaire des recettes d'exploitation et des dépenses d'exploitation au cours du trimestre. L'affaîsissement des ventes survenu l'an dernier à coûté près de 100 millions de dollars en recettes aux agences de publicité. Cette branche a néanmoins réussi à maintenir un taux de rentabilité relativement stable au cours des dernières années malgré la fluctuation du chiffre d'affaires. Ces fluctuations inhabituelles semblent aussi se répercuter sur le bilan des agences.

En dépit d'une diminution des recettes, les bureaux d'architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques enregistrent encore une fois des bénéfices d'exploitation, car la réduction des dépenses d'exploitation a plus que compensé le faiblissement des recettes. La marge bénéficiaire tombe néanmoins

below that of the economy average for the first time in several quarters. Assets decreased slightly, whereas liabilities increased, precipitating a fall in equity. All the selected ratios deteriorated this quarter as well.

sous la moyenne nationale pour la première fois depuis plusieurs trimestres. On assiste aussi à une légère érosion de l'actif tandis que le passif augmente, ce qui entraîne un recul de l'avoir. Tous les ratios ont fléchi au cours du trimestre.

Profitability improved in the other professional business services industry for the second quarter in a row, as rising operating revenues offset mounting operating expenses this quarter. The return on capital, return on equity and debt to equity ratios all improved, as did all the other selected indicators.

La rentabilité des autres services professionnels aux entreprises s'améliore pour un deuxième trimestre consécutif, car la hausse des revenus d'exploitation contrebalance celle des dépenses. Les ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir et de la dette à l'avoir se rétablissent à l'instar des autres indicateurs.

Table C2. Computer services, financial statistics

Tableau C2. Services d'informatique, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions									
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	3,075	3,044	3,440	3,808	4,003	3,357	3,467	3,683	Revenu d'exploitation
Operating expenses	3,108	2,910	3,273	3,617	3,738	3,162	3,298	3,481	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-33	134	167	191	265	195	169	202	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-159	49	94	109	38	82	103	112	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	6,367	6,727	6,596	6,906	7,129	7,119	7,373	7,693	Actif
Liabilities	4,059	4,163	3,969	4,187	4,353	4,255	4,371	4,610	Passif
Equity	2,308	2,564	2,627	2,719	2,776	2,864	3,002	3,084	Avoir
Share capital	1,342	1,507	1,500	1,525	1,567	1,586	1,599	1,642	Capital-actions
Retained earnings	870	956	1,028	1,091	1,102	1,167	1,286	1,316	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	10.8	-1.0	13.0	10.7	5.1	-16.1	3.3	6.2	Revenu d'exploitation
Operating expenses	15.9	-6.4	12.5	10.5	3.3	-15.4	4.3	5.5	Dépenses d'exploitation
Assets	-4.4	5.7	-1.9	4.7	3.2	-0.1	3.6	4.3	Actif
Liabilities	-4.0	2.6	-4.7	5.5	4.0	-2.3	2.7	5.5	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.68	3.50	6.05	9.49	14.41	5.78	6.29	9.18	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-27.61	7.58	14.28	16.01	5.45	11.51	13.76	14.59	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	-1.09	4.42	4.87	5.02	6.62	5.80	4.89	5.50	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.889	0.797	0.730	0.736	0.702	0.680	0.674	0.710	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.634	1.699	1.586	1.576	1.502	1.532	1.061	1.630	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.279	1.297	1.212	1.185	1.175	1.186	1.254	1.288	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	8.5	-4.5	9.4	7.7	3.5	-18.2	4.1	5.6	Revenu d'exploitation
Profit margin	-5.8	-0.8	-0.7	-1.0	-0.1	-0.8	-1.9	-1.5	Marge bénéficiaire

Chart C9. Operating revenues

Graphique C9. Revenu d'exploitation

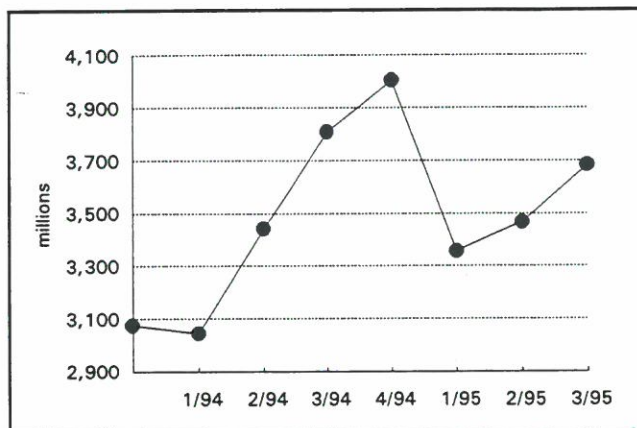


Chart C10. Operating profit

Graphique C10. Marge bénéficiaire

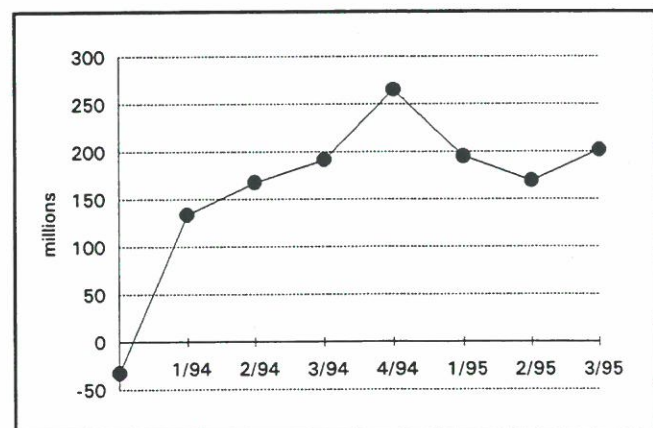


Table C3. Advertising agencies, financial statistics

Tableau C3. Agences de publicité, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	607	621	590	574	610	663	570	507	Revenu d'exploitation
Operating expenses	545	582	562	543	573	640	544	479	Dépenses d'exploitation
Operating profit	62	39	28	31	37	23	26	28	Bénéfice d'exploitation
Net profit	43	30	24	26	29	19	24	23	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	1,698	1,461	1,565	1,529	1,751	1,504	1,837	1,876	Actif
Liabilities	1,276	1,011	1,085	1,034	1,233	992	1,291	1,318	Passif
Equity	422	449	480	495	517	512	546	557	Avoir
Share capital	85	75	98	97	102	98	100	95	Capital-actions
Retained earnings	305	323	331	347	362	368	395	416	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.7	2.3	-5.0	-2.7	6.3	8.7	-14.0	-11.1	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-4.6	6.8	-3.4	-3.4	5.5	11.7	-15.0	-11.9	Dépenses d'exploitation
Assets	6.7	-14.0	7.1	-2.3	14.5	-14.1	22.1	2.1	Actif
Liabilities	6.6	-20.8	7.3	-4.7	19.2	-19.5	30.1	2.1	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	21.15	17.24	13.43	14.20	15.45	11.36	9.78	9.51	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	40.33	26.55	20.10	20.87	22.43	14.88	17.41	16.73	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	10.15	6.30	4.75	5.40	6.13	3.49	4.65	5.53	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.218	0.812	0.778	0.751	0.725	0.651	1.087	1.084	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.064	1.212	1.173	1.182	1.143	1.148	1.169	1.197	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.031	1.178	1.133	1.135	1.105	1.110	1.133	1.159	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-3.0	-1.1	-8.6	-5.7	4.7	6.6	-13.2	-11.7	Revenu d'exploitation
Profit margin	5.5	1.1	-0.8	-0.6	-0.6	-3.1	-2.1	-1.4	Marge bénéficiaire

Chart C11. Operating revenues

Graphique C11. Revenu d'exploitation

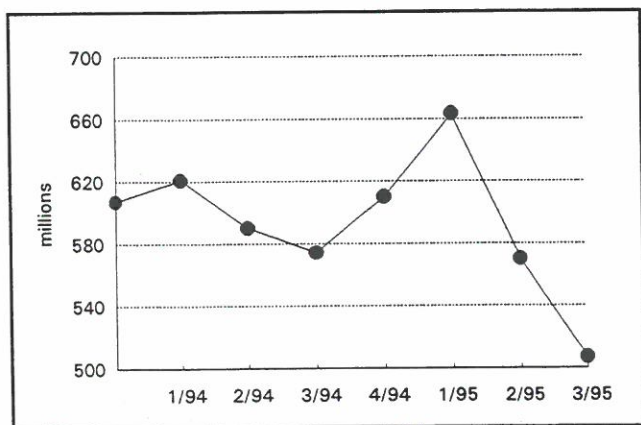


Chart C12. Operating profit

Graphique C12. Marge bénéficiaire

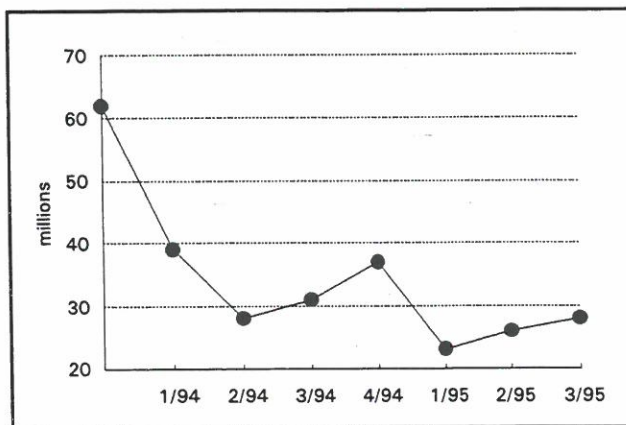


Table C4. Architects, engineers and other scientific services, financial statistics

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

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,490	2,463	2,531	2,232	2,304	2,479	2,642	2,621	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,515	2,485	2,559	2,241	2,364	2,427	2,577	2,540	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-25	-22	-28	-9	-60	52	65	81	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-31	-20	-26	-29	-74	32	48	66	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	12,250	13,480	13,889	13,910	14,172	14,114	14,278	14,220	Actif
Liabilities	6,621	6,945	7,300	7,428	7,704	7,644	7,866	7,952	Passif
Equity	5,629	6,534	6,589	6,482	6,467	6,469	6,413	6,268	Avoir
Share capital	5,872	7,110	7,259	7,283	7,393	7,545	7,529	7,416	Capital-actions
Retained earnings	-541	-869	-967	-1,100	-1,220	-1,365	-1,398	-1,428	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-4.6	-1.1	2.8	-11.8	3.2	7.6	6.6	-0.8	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-5.0	-1.2	3.0	-12.4	5.5	2.7	6.2	-1.4	Dépenses d'exploitation
Assets	11.0	10.0	3.0	0.2	1.9	-0.4	1.2	-0.4	Actif
Liabilities	8.2	4.9	5.1	1.8	3.7	-0.8	2.9	1.1	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	0.29	0.64	0.52	0.48	-1.18	2.79	3.53	3.39	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-2.23	-1.26	-1.60	-1.83	-4.61	1.98	2.95	2.73	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	-1.02	-0.91	-1.10	-0.42	2.61	2.12	2.48	2.24	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.615	0.548	0.560	0.576	0.583	0.566	0.576	0.591	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.418	1.458	1.397	1.401	1.398	1.382	1.403	1.393	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.329	1.366	1.307	1.311	1.313	1.298	1.321	1.309	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-6.9	-4.5	-0.9	-14.8	1.6	5.5	7.4	-1.4	Revenu d'exploitation
Profit margin	-5.7	-6.1	-6.7	-6.4	-4.1	-4.4	-4.3	-4.7	Marge bénéficiaire

Chart C13. Operating revenues

Graphique C13. Revenu d'exploitation

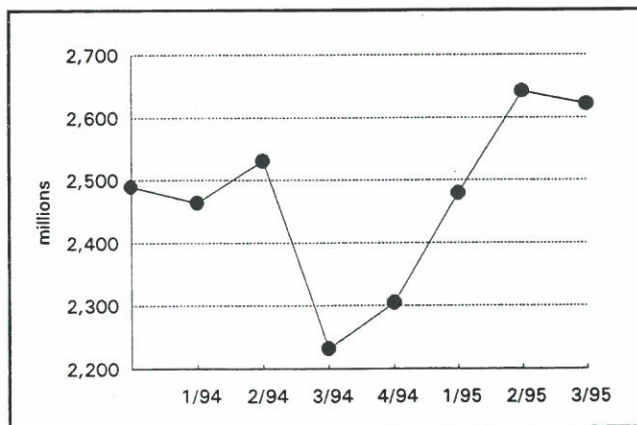


Chart C14. Operating profit

Graphique C14. Marge bénéficiaire

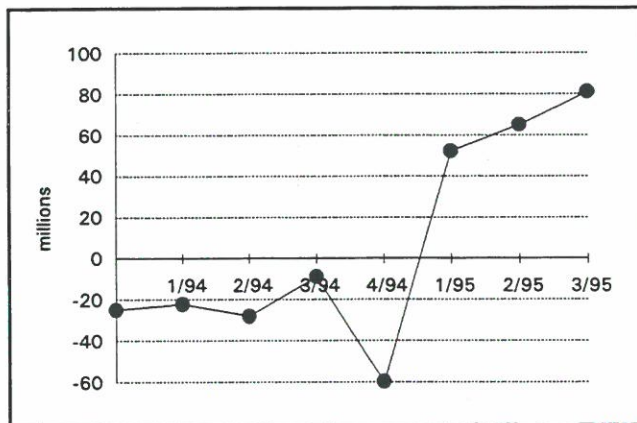


Table C5. Other professional business services, financial statistics

Tableau C5. Autres services professionnels aux entreprises, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,222	2,117	2,255	2,281	2,185	2,057	2,196	2,299	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,075	1,954	2,067	2,074	2,009	1,936	2,025	2,086	Dépenses d'exploitation
Operating profit	147	163	188	207	176	121	171	213	Bénéfice d'exploitation
Net profit	105	106	124	106	119	71	94	138	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	20,297	20,703	21,562	21,468	22,334	22,763	22,817	23,047	Actif
Liabilities	6,266	6,665	7,020	7,028	7,669	7,150	7,196	7,313	Passif
Equity	14,031	14,037	14,542	14,440	14,665	15,612	15,622	15,733	Avoir
Share capital	2,358	2,385	2,426	2,418	2,446	3,189	3,217	3,271	Capital-actions
Retained earnings	2,168	2,227	2,232	2,220	2,186	2,210	2,189	2,198	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	6.4	-4.7	6.5	1.2	-4.2	-5.9	6.8	4.7	Revenu d'exploitation
Operating expenses	3.3	-5.8	5.8	0.3	-3.1	-3.6	4.6	3.0	Dépenses d'exploitation
Assets	1.6	2.0	4.1	-0.4	4.0	1.9	0.2	1.0	Actif
Liabilities	3.0	6.4	5.3	0.1	9.1	-6.8	0.6	1.6	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.23	3.14	3.41	3.14	3.30	2.35	2.79	3.49	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.00	3.02	3.30	2.94	3.25	1.73	2.50	3.42	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	6.61	7.71	8.35	9.10	8.07	5.88	7.81	9.26	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.303	0.319	0.319	0.320	0.350	0.291	0.293	0.290	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.375	1.336	1.249	1.257	1.350	1.291	1.319	1.298	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.317	1.272	1.186	1.194	1.285	1.226	1.251	1.233	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.1	-8.2	2.9	-1.9	-5.8	-7.9	7.6	4.1	Revenu d'exploitation
Profit margin	1.9	2.5	2.8	3.1	1.4	-0.7	1.0	2.3	Marge bénéficiaire

Chart C15. Operating revenues

Graphique C15. Revenu d'exploitation

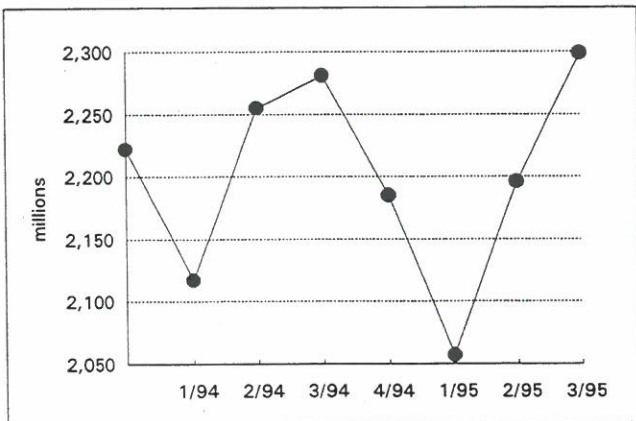
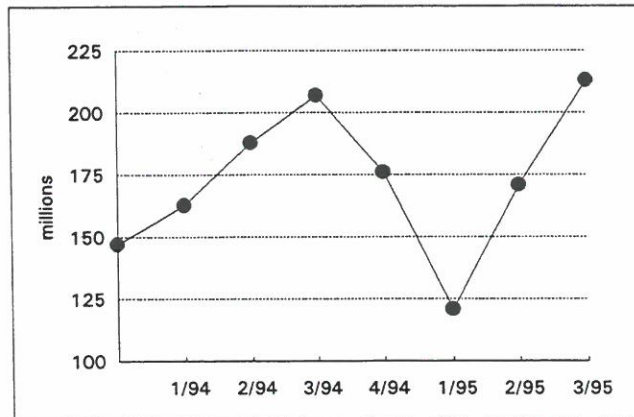


Chart C16. Operating profit

Graphique C16. Marge bénéficiaire



Business Services, employment

No individual industry dominates employment in this group. In the third quarter of 1995, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 19% of the group's total employment, followed by computer services with 15%, offices of lawyers and notaries with 14%, accounting and bookkeeping services with 11% 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 12%. More importantly, self employment is approaching one third of the total, well above the economy average.



Employment in this industrial group continued to grow, matching last quarter's rate of growth. Computer and related services displayed exceptional employment growth, creating more than 25 thousand jobs as compared to the third quarter of 1994. Advertising agencies also displayed strong employment growth, despite the industry's weak financial performance. Offices of lawyers and notaries experienced some employment growth, concluding three quarters of consecutive losses. Employment in other business services increased as well. By contrast, significant reductions in employment were noted in the architectural, engineering and other scientific services industry and to a lesser extent in accounting and bookkeeping services.

This quarter's employment growth originated from the creation of both full-time and part-time positions. Self-employment, which until last quarter had been a driving force for the group, worsened dramatically, leaving the industry with 20 thousand less self-employed as compared to the same quarter last year.

Growth in business services employment continued to outpace the economy average. This held true for both full-time and part-time employment. Self-employment performed relatively poorly as compared to the economy average, for the second quarter in a row.

Services aux entreprises - emploi

Aucune branche ne domine au chapitre de l'emploi dans ce secteur. Au cours du troisième trimestre de 1995, l'architecture, l'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques représentaient 19 % 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 livres, avec 11 %, 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 12 %. Fait plus important, le travail autonome représente près du tiers du total, une proportion bien au-dessus de la moyenne de l'économie.



L'emploi dans ce secteur poursuit son expansion et enregistre une croissance analogue à celle du trimestre précédent. Les services informatiques et les services connexes profitent d'une croissance exceptionnelle de l'emploi, puisqu'il y a au-delà de 25 000 emplois de plus qu'au troisième trimestre de 1994. Les agences de publicité connaissent elles aussi une croissance vigoureuse à cet égard, en dépit de la faiblesse des résultats financiers. Les cabinets d'avocats et de notaires rapportent certains gains, ce qui met un terme à trois trimestres de pertes successives. L'emploi s'améliore aussi dans les autres services aux entreprises. Les bureaux d'architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques, par contre, et les services de comptabilité, dans une moindre mesure, signalent une réduction sensible du nombre d'emplois.

On attribue la croissance de l'emploi observée ce trimestre à la création d'emplois à temps plein et à temps partiel. Les travailleurs autonomes, qui comptaient pour beaucoup dans ce secteur jusqu'au dernier trimestre, voient leur situation se détériorer nettement, si bien que leur nombre se résorbe de 20 000, comparativement au trimestre correspondant, en 1994.

La croissance de l'emploi dans le secteur des services aux entreprises demeure supérieure à la moyenne nationale, tant pour les emplois à temps plein qu'à temps partiel. Pour un deuxième trimestre successif, le travail autonome connaît quant à lui une performance plutôt piètre, comparativement à l'économie dans son ensemble.

Table C6. Business services, employment

Tableau C6. Services aux entreprises, emploi

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	thousands - milliers								
Employment									Emploi
Computer services	85	89	92	107	108	106	126	133	Services d'informatique
Accountants	95	97	96	102	112	120	107	101	Services de comptabilité
Advertising services	67	69	76	69	70	76	78	82	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	167	147	169	182	163	154	158	163	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	119	131	129	120	117	119	120	122	Avocats et notaires
Other services	230	237	262	268	278	275	267	279	Autres services
Total	764	770	826	849	847	849	855	879	Total
Full-time	653	661	705	746	742	737	745	772	Plein temps
Part-time	111	109	121	103	105	112	110	107	Temps partiel
Self employment	220	222	253	263	265	255	248	242	Travail autonome
	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	18.1	21.9	21.1	32.1	27.1	19.1	37.0	24.3	Services d'informatique
Accountants	2.2	-9.3	-2.0	13.3	17.9	23.7	11.5	-1.0	Services de comptabilité
Advertising services	-9.5	-2.8	13.4	-4.2	4.5	10.1	2.6	18.8	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	11.3	-4.5	9.7	13.8	-2.4	4.8	-6.5	-10.4	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	0.8	10.1	14.2	14.3	-1.7	-9.2	-7.0	1.7	Avocats et notaires
Other services	-0.9	5.3	22.4	16.0	20.9	16.0	1.9	4.1	Autres services
Total	3.5	2.7	14.4	14.9	10.9	10.3	3.5	3.5	Total
Full-time	2.4	0.8	13.0	17.9	13.6	11.5	5.7	3.5	Plein temps
Part-time	11.0	16.0	23.5	-2.8	-5.4	2.8	-9.1	3.9	Temps partiel
Self employment	3.8	-0.9	18.9	22.3	20.5	14.9	-2.0	-8.0	Travail autonome
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	2.1	1.3	12.5	12.4	8.0	7.5	1.7	2.4	Total
Full-time	1.5	0.2	10.7	14.9	9.7	7.4	3.4	1.9	Plein temps
Part-time	6.5	11.2	23.8	-3.3	-3.4	5.9	-8.7	5.2	Temps partiel
Self employment	0.1	-3.2	16.7	17.5	15.4	11.7	-2.4	-6.1	Travail autonome

Chart C17. Full-time employment

Graphique C17. Emploi à plein temps

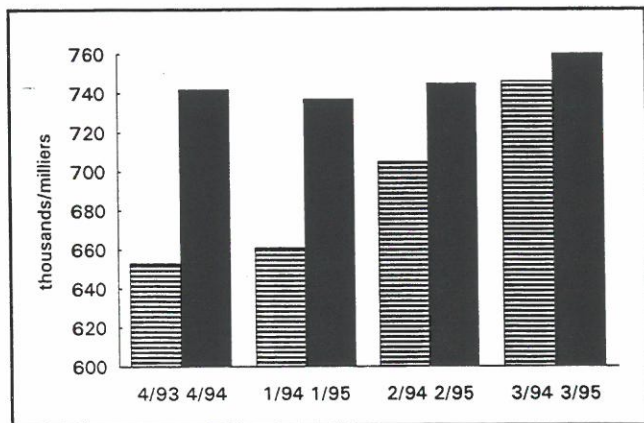
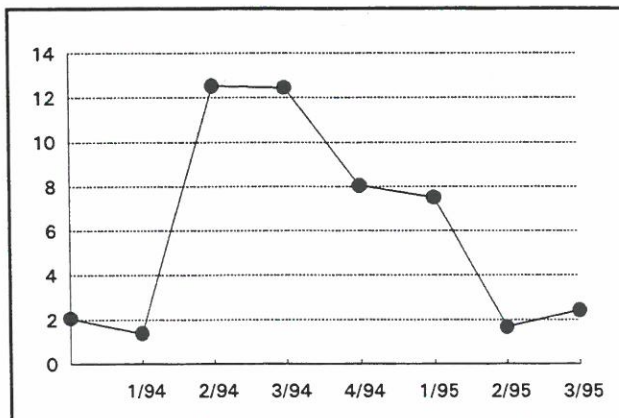


Chart C18. Comparative indicator, total

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.*

Salaries in business services increased this quarter, at practically the same rate as the economy as a whole. This aggregate movement was entirely to substantial increases in accounting and bookkeeping services. The sizable rise in salary was the second in a row for the industry, boosting its average annual salaries to a record level. Salaries in computer and related services, architectural, engineering and other scientific and technical services as well as offices of lawyers and notaries remained virtually unchanged from last quarter. Salaries in advertising agencies and other professional business services actually declined.

The small rise in the price level, as measured by the consumer price index, absorbed some of the increase in purchasing power for the group as a whole. Salaried employees in accounting and bookkeeping services displayed an increase in purchasing power even after accounting for the adjustment. By contrast, the increase in the cost of living brought about a drop in the purchasing power of salaried employees of industries where salary levels remained unchanged, and intensified the loss in purchasing power of salaried employees of industries where there were salary losses.

* 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.

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.*

Au cours du trimestre, les employés des services aux entreprises profitent d'une hausse de salaire presque égale à celle relevée dans le reste de l'économie. Ce mouvement général à la hausse résulte entièrement des améliorations appréciables enregistrées par les services de comptabilité. Il s'agit de la deuxième hausse importante et consécutive de salaire que connaît le secteur, si bien que le salaire annuel moyen atteint maintenant un niveau record. Pour les services informatiques et les services connexes, les bureaux d'architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques ainsi que les cabinets d'avocats et de notaires, le salaire demeure pratiquement identique à celui du trimestre dernier. Enfin, on note une baisse de salaire dans les agences de publicité et d'autres services professionnels aux entreprises.

Le léger raffermissement des prix que reflète l'indice des prix à la consommation atténuée en partie la hausse du pouvoir d'achat dans le secteur. Les salariés des services de comptabilité voient néanmoins leur pouvoir d'achat s'améliorer, même après la correction. Par contre, la hausse du coût de la vie réduit le pouvoir d'achat des salariés dans les branches du secteur qui n'enregistrent pas d'amélioration de la rémunération, et érode encore plus le pouvoir d'achat des salariés des services qui ont dû accepter une baisse de salaire.

* 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

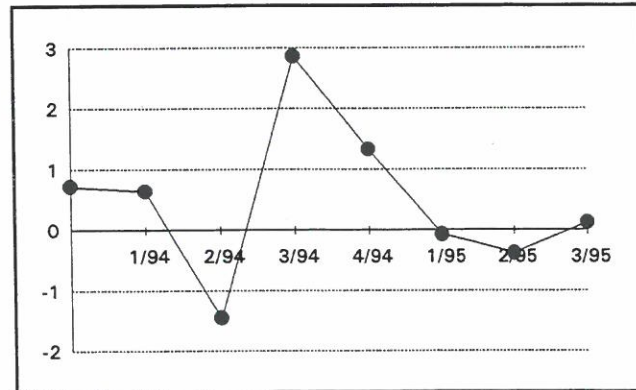
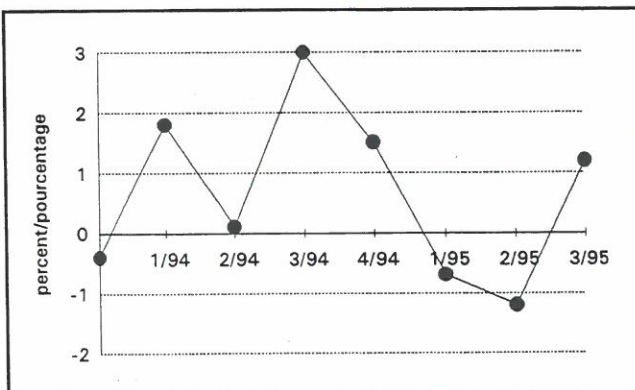
	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	dollars per year - dollars par année								
Salaried employees									Employés
Computer services	42,671	44,223	44,962	46,097	46,772	47,880	46,660	46,706	Services d'informatique
Accountants	32,446	33,436	33,742	35,497	34,845	33,426	34,292	35,612	Services de comptabilité
Advertising services	38,746	37,589	34,907	40,077	42,953	41,173	41,523	40,929	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	45,621	45,483	44,699	45,830	45,775	46,156	46,887	46,866	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	32,042	33,282	34,978	35,662	35,480	35,921	34,530	34,518	Avocats et notaires
Other services*	24,665	24,550	25,272	25,914	26,601	26,632	26,204	25,968	Autres services*
Total	37,662	38,163	38,067	39,420	40,146	40,269	40,105	40,693	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	-0.4	3.6	1.7	2.5	1.5	2.4	-2.5	0.1	Services d'informatique
Accountants	1.8	3.1	0.9	5.2	-1.8	-4.1	2.6	3.8	Services de comptabilité
Advertising services	4.4	-3.0	-7.1	14.8	7.2	-4.1	0.9	-1.4	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	1.2	-0.3	-1.7	2.5	-0.1	0.8	1.6	0.0	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-1.7	3.9	5.1	2.0	-0.5	1.2	-3.9	0.0	Avocats et notaires
Other services	-1.5	-0.5	2.9	2.5	2.7	0.1	-1.6	-0.9	Autres services
Total	0.1	1.3	-0.3	3.6	1.8	0.3	-0.4	1.5	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté avec le IPC
Computer services	-0.8	4.2	2.0	2.0	1.1	1.3	-3.3	-0.1	Services d'informatique
Accountants	1.3	3.6	1.3	4.6	-2.2	-5.1	1.8	3.6	Services de comptabilité
Advertising services	3.9	-2.5	-6.8	14.2	6.8	-5.1	0.1	-1.7	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	0.7	0.2	-1.4	2.0	-0.5	-0.2	0.8	-0.3	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-2.2	4.4	5.5	1.4	-0.8	0.2	-4.6	-0.3	Avocats et notaires
Other services	-2.0	0.0	3.3	2.0	2.3	-0.9	-2.3	-1.1	Autres services
Total	-0.4	1.8	0.1	3.0	1.5	-0.7	-1.2	1.2	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	0.7	0.6	-1.5	2.9	1.3	-0.1	-0.4	0.1	Total

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 6%). This is so because this industry is less labour intensive than the other service industries in the group.



There was substantial growth in the output of business services for the second consecutive quarter, as once again all four industries in the group posted strong growth rates. Advertising services displayed the largest rate of growth, followed by professional services and other business services. The rate of output growth of computer and related services was uncharacteristically the lowest in the group, as well as the lowest it has been in more than two years.

This was the fourth quarter in a row where the output growth of the business services group has surpassed the moderate average growth of the economy as a whole. In fact, all four individual industries displayed above average growth.

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 du tiers du PIB provient des autres services aux entreprises, et plus du 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 6%). 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.



La production des services aux entreprises s'améliore sensiblement pour le deuxième trimestre consécutif puisque, encore une fois, les quatre branches du secteur rapportent un taux de croissance appréciable. Les services de publicité signalent le taux de croissance le plus impressionnant. Viennent ensuite les services professionnels et les autres services aux entreprises. Le taux de croissance de la production des services informatiques et des services connexes est le plus faible du secteur, ce qui est inhabituel. Il atteint aussi son point le plus bas en plus de deux ans.

Il s'agit du quatrième trimestre consécutif où la croissance de la production des services aux entreprises surpasse la croissance moyenne modérée qui touche l'ensemble de l'économie. De fait, les quatre branches connaissent une croissance supérieure à la moyenne.

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			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Computer services	5,138	5,203	5,377	5,433	5,513	5,635	5,714	5,743	Services d'informatique
Advertising services	957	938	905	906	927	932	975	1,026	Services de publicité
Professional services	9,421	9,545	9,650	9,632	9,689	9,599	9,753	9,939	Services professionnels
Other services	7,405	7,415	7,618	7,777	8,034	8,134	8,241	8,326	Autres services
Total	22,922	23,101	23,550	23,749	24,163	24,300	24,683	25,035	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	4.3	1.3	3.3	1.0	1.5	2.2	1.4	0.5	Services d'informatique
Advertising services	-0.1	-2.0	-3.5	0.1	2.3	0.5	4.6	5.2	Services de publicité
Professional services	-1.1	1.3	1.1	-0.2	0.6	-0.9	1.6	1.9	Services professionnels
Other services	-0.8	0.1	2.7	2.1	3.3	1.2	1.3	1.0	Autres services
Total	0.2	0.8	1.9	0.8	1.7	0.6	1.6	1.4	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Computer services	3.4	0.3	1.8	-0.2	0.5	2.0	1.6	0.1	Services d'informatique
Advertising services	-1.0	-2.9	-5.1	-1.1	1.3	0.4	4.9	4.8	Services de publicité
Professional services	-2.0	0.4	-0.4	-1.4	-0.4	-1.1	1.8	1.5	Services professionnels
Other services	-1.7	-0.8	1.2	0.9	2.3	1.1	1.6	0.6	Autres services
Total	-0.7	-0.2	0.4	-0.4	0.7	0.4	1.8	1.0	Total

Chart C21. Rates of change, total

Graphique C21. Taux de variation, total

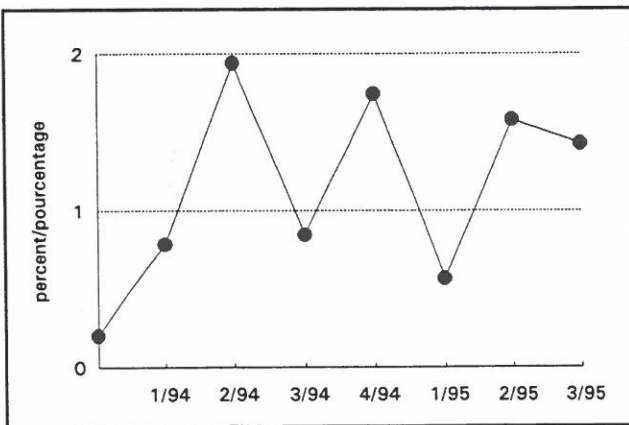
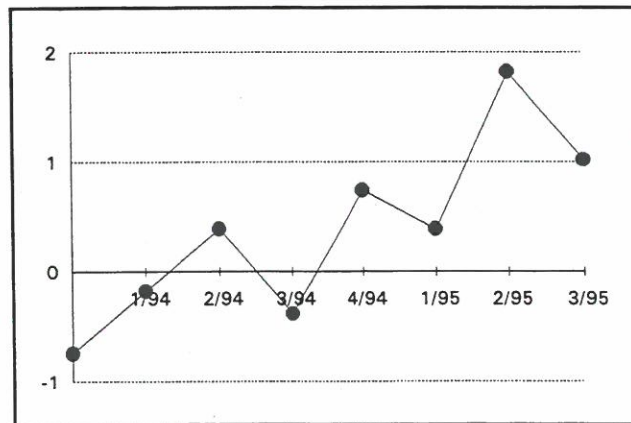


Chart C22. Comparative indicator, total

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

Feature Article

Étude spéciale

THE INDUSTRIAL ORGANIZATION OF THE PROPERTY AND CASUALTY INSURANCE BUSINESS*

by Tarek M. Harchaoui
Statistics Canada

1. Introduction

The insurance industry in Canada is at a crossroads. The regulatory authorities are in the process of examining whether or not to allow banks to sell insurance products. Banks put the standard argument that their entry into the insurance industry will introduce more competition, ultimately benefiting the consumer. Insurers argue that they already operate in a competitive environment, on a level playing field with foreign-controlled companies. They also claim that the banks' entry into sectors such as trusts has not increased competition, but instead has led to further market concentration.

This study contributes to the debate by presenting an analysis of the property and casualty (P&C) insurance industry over the period 1987-1992. It examines how competitive the industry is and discusses its structure, diversification and concentration. Emphasis is placed on the distinction between the direct insurance and reinsurance markets, as their function, purpose and degree of concentration differ. The country of control dimension is also analyzed to demonstrate the different characteristics and competitive behaviour of Canadian and foreign-controlled firms. Measures of concentration are derived separately for individual product lines as well, since they vary significantly in size and account for different shares of the overall market. Issues of firm size and efficiency are also addressed.

L'ORGANISATION INDUSTRIELLE DU SECTEUR DE L'ASSURANCE DE BIENS ET DE RISQUES DIVERS*

par Tarek M. Harchaoui
Statistique Canada

1. Introduction

La branche de l'assurance au Canada se trouve à la croisée des chemins. Les organismes de réglementation se demandent s'il faut autoriser les banques à vendre de l'assurance. Ces dernières invoquent l'argument classique, à savoir que leur arrivée dans le secteur de l'assurance accroîtra la concurrence et qu'elle profitera en fin de compte au consommateur. Les assureurs soutiennent qu'ils fonctionnent déjà dans un contexte concurrentiel, d'égal à égal avec les sociétés sous contrôle étranger. Ils avancent en outre que l'entrée des banques dans des secteurs tels que celui des sociétés de fiducie n'a pas intensifié la concurrence et qu'elle a plutôt accru la concentration du marché.

Cette étude, contribue au débat en fournissant une analyse sur l'évolution du secteur de l'assurance de biens et de risques divers (BRD) de 1987 à 1992. Nous voyons dans quelle mesure l'industrie est compétitive et nous examinons sa structure, sa diversification et son degré de concentration. Nous mettons l'accent sur la distinction à faire entre les marchés de l'assurance directe et de la réassurance, car la fonction, le but et le degré de concentration varient selon qu'il s'agit de l'un ou de l'autre. Nous prenons aussi en compte le pays de contrôle pour montrer les caractéristiques et le comportement concurrentiel propres aux sociétés canadiennes, d'une part, et aux entreprises sous contrôle étranger, d'autre part. Nous calculons le degré de concentration pour chaque catégorie de produits, puisque celui-ci varie en fonction de la taille et que chaque catégorie accapare une part différente de l'ensemble du marché. Nous prenons aussi en considération la taille et l'efficacité des entreprises.

* *This paper is part of an ongoing project on data gaps in financial institutions undertaken by the Industrial Organization and Finance Division. I am indebted to Gianmin Gao and Gia Nguyen for their capable technical support, and to Art Kirkwood for his outstanding research assistance. I also gratefully acknowledge the many insights provided by Dick Collins since this project began. George Sciadas and Fred Gault provided many helpful comments.*

* *Le présent exposé fait partie d'un projet en cours sur les lacunes statistiques existant dans les institutions financières, projet qu'a entrepris la Division de l'organisation et des finances de l'industrie. Je remercie Gianmin Gao et Gia Nguyen pour le soutien technique avverti qu'ils m'ont fourni, et Art Kirkwood, de l'aide remarquable dont il m'a fait bénéficier au chapitre des recherches. Je suis en outre reconnaissant à Dick Collins des nombreux conseils qu'il me donne depuis le début du projet. George Sciadas et Fred Gault m'ont par ailleurs transmis de nombreuses observations fort utiles.*

Following this section's brief introduction, Section 2 presents the regulatory environment within which the industry operates, while Section 3 discusses the industry's organization, and the size, firm demographics and trade issues associated with it. Section 4 analyzes industry concentration. Section 5 examines issues related to firm size and efficiency, while Section 6 concludes the analysis with some suggestions for future work. A Data and Methodology box is also provided.

2. The Regulatory Environment

The insurance industry in Canada is regulated by federal and provincial governments. An insurance company may be incorporated federally by a special Act of Parliament or by letters patent under the Canadian and British Insurance Companies Act, or provincially by letters patent under provincial Acts or by an Act of the provincial legislature, depending on the province of incorporation. Federal and provincial governments conduct certain insurance activities themselves, either as monopolies or in competition with the private sector. For example, government bodies have control over unemployment insurance, but are in competition with the private sector in the fields of mortgage and automobile insurance in certain provinces.

The Canadian and British Insurance Companies Act provides for the registration of all federally incorporated insurance companies, fraternal benefit societies and Commonwealth insurance companies, and for the voluntary registration of provincially incorporated insurance companies. The Foreign Insurance Companies Act provides for the registration of insurance companies from all other countries.

Most economic regulation concerns solvency requirements in the form of reserves and investment constraints¹. Reserves guarantee that insurers maintain the ability to meet claims. Investment constraints are intended to protect policyholders by ensuring that premium resources are not invested in "excessively risky" portfolios,

¹ *In the early years following Confederation, the respective rights of the provincial and federal governments to regulate insurers were not clear. As a result of decisions of the Judicial Committee of the Privy Council, it was settled that the power to regulate the insurance business belonged to the provinces and not to the federal government.*

La section 2 qui suit présente la réglementation à laquelle l'industrie est assujettie; dans la section 3, nous parlons de l'organisation de l'industrie et examinons d'autres questions connexes (taille, paramètres "démographiques" intéressant les entreprises, commerce, etc.). La section 4 porte sur la concentration de la branche, et la suivante, sur la taille et l'efficacité des compagnies d'assurance. Nous concluons notre analyse dans la section 6 en fournissant quelques thèmes qui pourraient faire l'objet d'études ultérieures. Un encart intitulé "Données et méthodologie" est joint au texte.

2. La réglementation

Au Canada, l'industrie des assurances est réglementée par les administrations fédérale et provinciales. Une compagnie d'assurance peut être constituée en société au niveau fédéral en vertu d'une loi spéciale du Parlement ou de lettres patentes établies aux termes de la Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques, ou encore au niveau provincial, selon des lettres patentes dressées en vertu de lois provinciales ou d'une loi de l'assemblée législative, compte tenu de la province de constitution en société. Les administrations fédérale et provinciales sont elles-mêmes présentes dans certains domaines de l'assurance, soit en tant que monopoles, soit en concurrence avec le secteur privé. Par exemple, des instances gouvernementales contrôlent l'assurance-chômage, mais elles sont, dans certaines provinces, en concurrence avec le secteur privé dans les secteurs de l'assurance-hypothèque et de l'assurance automobile.

La Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques exige l'enregistrement de toutes les sociétés d'assurance, sociétés mutuelles et compagnies d'assurance du Commonwealth constituées en vertu d'une loi fédérale, et elle prévoit l'enregistrement volontaire des compagnies d'assurance constituées sous le régime d'une loi provinciale. La Loi sur les compagnies d'assurance étrangères stipule que les sociétés d'assurance de tous les autres pays doivent s'enregistrer.

La majorité des règlements économiques concernent la solvabilité, c'est-à-dire les réserves et les restrictions touchant l'investissement.¹ Les règlements sur les réserves garantissent que les assureurs sont toujours en mesure de régler les réclamations. Quant aux restrictions visant l'investissement, l'État les impose pour protéger les titulaires de polices en s'assurant que les primes

¹ *Dans les années qui ont suivi la création de la Confédération, les administrations fédérale et provinciales avaient le droit de réglementer les assureurs, mais leurs mandats respectifs n'étaient pas clairs. Par suite de décisions prises par le Comité judiciaire du Conseil privé, il a été convenu que le pouvoir de réglementer le secteur de l'assurance appartiendrait aux provinces, et non à l'administration fédérale.*

but are compatible in size and composition with the policyholders risk preferences. Implicit in this justification for solvency requirements is an argument about asymmetric information. In other words, the motives and intentions of insurance executives may be hidden from consumers. Therefore, in a world of limited liability, in which ownership interest may be small compared to the liabilities of policyholders, owners of insurance companies may be tempted to select managers prepared to take "undue" risks. For non-Canadian insurers, assets sufficient to cover stated Canadian liabilities are held under the control of the Superintendent of Insurance.

recueillies ne sont pas investies dans les portefeuilles "trop risqués" et que la taille et la composition de ceux-ci correspondent à l'attitude face au risque des souscripteurs. La notion d'information asymétriques est implicite dans cette justification des exigences concernant la solvabilité. En d'autres mots, il est possible que les cadres supérieurs des compagnies d'assurance dissimulent leurs motifs et intentions aux consommateurs. Par conséquent, dans un monde d'entreprises à responsabilité limitée, où les intérêts des propriétaires peuvent fort bien être petits comparativement aux risques pris par les titulaires de police, les propriétaires des compagnies d'assurance seront peut-être tentés de choisir des cadres tout à fait disposés à prendre des risques "excessif". Les assureurs non canadiens doivent laisser sous la surveillance du Surintendant des assurances des avoirs suffisants pour couvrir les risques canadiens déclarés.

3. The Organization of the Industry

Background: While both life insurance and P&C insurance use the word "insurance," they differ substantively. Life insurance provides a benefit against an event that is bound to occur, namely, death. The uncertainty and risk for a life insurer are therefore the timing of death and the value of claims during the period of insurance. These risks can be reasonably gauged by reference to mortality tables and interest rates. In the case of P&C insurance, however, the event insured against may never occur. The only way this type of risk can be assessed is by probabilistically, through reference to the experience of a large number of similar risks.

P&C insurers sell services in the form of contingent claims against property loss and liability judgements, which are purchased in one form or another by virtually all economic agents and which cover a wide range of eventualities. The major types of P&C insurance are: automobile insurance, which provides coverage for risks such as collision, bodily injury and third-party liability; property insurance, which provides coverage for fire, theft and other types of hazard connected with property; and liability insurance, which provides coverage mainly for professional malpractice. Other self-explanatory types of P&C insurance include marine (hull and cargo) and aircraft insurance, which involve transportation often of an international nature, boiler and machinery insurance, earthquake insurance and hail insurance. As accident and sickness insurance is underwritten by P&C insurers as well as by life insurers, it is included in this study.

3. L'organisation de l'industrie

Contexte : Les compagnies d'assurance-vie et d'assurance des BRD emploient toutes le mot " assurance " dans leur désignation, mais ces deux types d'assurance diffèrent sensiblement entre eux. L'assurance-vie procure un avantage contre une éventualité certaine, à savoir la mort. Pour l'assureur-vie, le risque est donc relié au moment de la mort et au montant de la réclamation à verser à l'issue de la période d'assurance. Il peut raisonnablement évaluer ce risque d'après les tables de mortalité et les taux d'intérêt. Dans le cas de l'assurance des BRD, cependant, il se peut que l'événement contre lequel on s'assure ne se produise jamais. La seule façon d'évaluer le risque, dans ce contexte, consiste à recourir aux probabilités, c'est-à-dire aux données tirées d'un grand nombre de cas où les risques étaient semblables.

Les assureurs de BRD vendent des services sous formes de droits de réclamations pour perte de biens ou pour responsabilité civile; ce sont des services qu'à peu près tous les agents économiques achètent sous une forme ou sous une autre et qui couvrent une vaste gamme d'éventualités. Les principaux genres d'assurance de BRD sont : l'assurance automobile, qui protège contre des dangers tels que la collision, les blessures corporelles, et les dommages causés à des tiers; l'assurance de biens, qui protège contre le feu, le vol et d'autres risques auxquels les biens sont exposés; et l'assurance-responsabilité, qui protège surtout contre les poursuites pour faute professionnelle. Parmi les autres catégories d'assurances de BRD, qui se passent d'explications, il y a : l'assurance maritime (coque et marchandises) et l'assurance-aviation, achetées dans le cadre des transports, qui ont souvent un volet international; l'assurance contre le bris des machines, l'assurance contre les tremblements de terre et contre la grêle, etc. Comme les compagnies d'assurance de BRD et les assureurs-vie vendent aussi de l'assurance-accidents et maladie, cette dernière catégorie est également incluse dans notre étude.

A characteristic of the Canadian P&C insurance retail market is that, in contrast with its American counterpart, the insurance is sold by independent brokers who may not be exclusive sales agents of insurance companies. (Life insurance is usually sold by agents employed exclusively by life insurance companies.) The brokers collect commissions from insurance companies, whereas insurance agents collect both salaries and commissions. In 1992, these commissions accounted for 39% of the operating costs of all P&C insurance firms in Canada.

Stock companies vs. mutual companies:

Organizationally, insurance companies can be formed either as stock companies or as mutual companies. In the former, due to the presence of share capital, the customer and ownership functions are distinctly separate, while in the latter they are merged. At least in theory, ownership rights in mutual insurers are vested in the policyholders,² who vote to elect a board of directors. Typical in Canada are factory and farmers' mutuals. The most common type of insurer is the stock company, either with a Canadian (federal or provincial) charter or with a foreign charter and head office, but operating through branches in Canada. Lloyd's is another type of organization. It is a market for insurance, based in London, England, which relies on partnerships of insurance underwriters (syndicates) that take on the risks.

Direct insurance and reinsurance: Direct insurance refers to the transactions between insurers, on the one hand, and individuals or businesses, on the other. It links insurance companies with the ultimate consumers of their services. However, insurance also embraces a specialized field known as reinsurance, which links insurance companies with other insurance companies. The reinsurer (the first party), for a premium, agrees to indemnify the reinsured (the second party) against a risk insured by the reinsured under a policy in favour of the insured (the third party). Certain companies, Lloyd's in particular, specialize in reinsuring other insurance carriers. The process of reinsurance also gives rise to international trade, since Canadian risks are spread among insurers operating not only in Canada but throughout the world. Conversely, Canadian reinsurers assume foreign risks. Insured individuals or businesses do

Le marché canadien du détail des polices d'assurance de BRD se caractérise notamment par le fait que, contrairement à ce qui se passe aux États-Unis, l'assurance est vendue par des courtiers indépendants qui ne sont pas toujours des agents exclusifs des compagnies d'assurance. (L'assurance-vie est habituellement vendue par des agents employés exclusivement par la compagnie d'assurance-vie.) Les courtiers perçoivent une commission auprès des compagnies, tandis que les agents d'assurance reçoivent à la fois un salaire et une commission. En 1992, les commissions représentaient 39 % des frais d'exploitation de toutes les sociétés d'assurance de BRD au Canada.

Compagnies par actions et sociétés mutuelles : Du point de vue organisationnel, les entreprises d'assurance sont des compagnies par actions ou des sociétés mutuelles. Dans le premier cas, à cause du capital-actions, les fonctions "client" et "propriétaire" sont nettement distinctes, tandis que, dans le second, elles sont confondues. Tout au moins en théorie, les droits de propriété, dans les sociétés mutuelles, appartiennent aux titulaires de police², qui élisent les membres du conseil d'administration. Les mutualités industrielles et agricoles sont typiques au Canada. Les compagnies par actions sont les plus courantes de toutes les entreprises d'assurance; elles ont soit une charte canadienne (fédérale ou provinciale), soit une charte et un siège étrangers (dans ce dernier cas, elles ont des succursales au Canada). La *Lloyd's* représente un autre genre d'organisations. C'est un marché d'assurance, installé à Londres (Angleterre), qui mise sur des partenariats avec des assureurs (syndicats financiers) qui assument les risques.

Assurance directe et réassurance : On appelle contrat d'assurance directe toute entente passée entre un assureur, d'une part, et un particulier ou une entreprise, d'autre part. Le contrat lie la compagnie d'assurance à l'utilisateur final de ses services. Cependant, il existe aussi, dans l'industrie des assurances, un domaine spécial appelé "réassurance" où le contrat lie des compagnies d'assurance entre elles. En échange d'une prime, le réassureur (la première partie) convient d'indemniser le réassuré (la deuxième partie) contre un risque assuré par ce dernier aux termes d'une police établie en faveur de l'assuré (la tierce partie). Certaines compagnies (*Lloyd's* en particulier) se spécialisent dans la réassurance d'autres sociétés d'assurance. Le processus de réassurance débouche sur des échanges internationaux, étant donné que les risques canadiens sont répartis entre des assureurs installés non seulement au Canada mais aussi ailleurs dans le monde. En revanche, les réassureurs canadiens couvrent des risques étrangers. Les assurés, particuliers ou

² The actual degree of control exercised by policyholders has been debated. Since ownership is widely diffused and ownership rights are not transferable, policyholders may find it difficult to discipline managers.

² La véritable mesure du contrôle exercé par les titulaires de police a déjà fait l'objet de débats. Comme le droit de propriété est largement réparti et qu'il n'est pas cessible, les titulaires de police risquent d'avoir du mal à imposer leur volonté aux gestionnaires.

Data and Methodology

The data used in this study were collected by the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI), the authority responsible for regulating the insurance industry in Canada. They are census data for federally registered insurance carriers, but collected for administrative purposes rather than for statistical analysis. Like many other administrative data, OSFI data have a number of shortcomings, such as a lack of timeliness; they are also subject to the various changes in regulations, which poses problems of consistency in statistical time-series. For example, the data for 1987-1992 are consistent, but, beginning in 1993, the questionnaire was modified, making data for earlier and most recent years less comparable. There is also the difficulty of incorporating these data into the System of National Accounts, because the domestic and foreign contexts of the operations of insurance companies are not clearly delineated. For instance, the premiums collected by a Canadian firm abroad -- through its agents' offices, for example -- are deemed a foreign activity even though most primary expenditures associated with these operations are incurred in Canada. Another shortcoming is that operating costs are the net costs of those associated with reinsurance. Finally, it is not possible to construct deflators to generate series in constant prices. However, notwithstanding the above, the quantity of information contained in the data was sufficient to support an analysis of the kind undertaken in this study.

With regard to the measurements of output, data on premiums and claims by product line were available and were used to obtain gross underwriting income by product line. To obtain nominal output, it is necessary to have an estimation of the investment income corresponding to each product line. However, investment income is available only at the aggregate level. Therefore, the premiums available by product line were used to allocate investment income. This made possible the construction of output by product line and also for direct insurance and reinsurance. Ultimately, gross output includes direct insurance and assumed reinsurance.

Données et méthodologie

Les données employées dans la présente étude ont été rassemblées par le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF), autorité chargée de réglementer l'industrie des assurances au Canada. Ce sont des données du recensement sur les compagnies d'assurance constituées en vertu d'une loi fédérale, mais elles ont été recueillies à des fins administratives plutôt que statistiques. Comme bien d'autres données administratives, celles du BSIF présentent des inconvénients, y compris le fait qu'elles ne soient pas récentes; elles sont aussi assujetties aux divers changements apportés aux règlements, ce qui influe sur l'uniformité dans les séries chronologiques. Par exemple, les données sur les années 1987 à 1992 sont uniformes, mais en 1993, on a modifié le questionnaire, ce qui complique la comparaison entre les données portant sur les années antérieures et celles concernant les toutes dernières. Il est par ailleurs difficile d'intégrer ces données au Système de comptabilité nationale, car on n'a pas clairement défini les contextes canadien et étranger dans lesquels les compagnies d'assurance fonctionnent. Par exemple, la perception de primes par une société canadienne à l'étranger (par l'entremise de ses agents, etc.) est considérée comme étant une activité étrangère, même si la plupart des entrées primaires associées à cette opération sont dépensées au Canada. Autre lacune, les frais d'exploitation sont exprimés après soustraction de ceux du secteur de la réassurance. Enfin, il n'est pas possible de construire des déflateurs pour créer des séries en prix constants. Cependant, malgré tout ce qui précède, la quantité d'informations contenues dans les données a été suffisante pour mener une analyse du genre de celle que nous avons présentée ici.

En ce qui concerne la mesure des résultats, il existait des données sur les primes et sur les réclamations, par catégorie de produits, et nous les avons utilisées pour calculer le revenu d'assurance brut par catégorie. Afin d'obtenir le rendement nominal, il faut avoir une idée du revenu de placement propre à chaque catégorie de produits. Cependant, on ne connaît ce revenu que sur le plan agrégé. Par conséquent, nous nous sommes servi des chiffres existant sur les primes pour répartir le revenu de placement. Nous avons ainsi pu mesurer le rendement par catégorie de produits, de même que celui des secteurs de l'assurance directe et de la réassurance. En fin de compte, le rendement brut comprend les résultats de ces activités.

not necessarily have knowledge of these transactions and thus cannot identify reinsurers who may hold their policies.

Direct insurance and reinsurance are two markets with distinct supply and demand conditions. The first targets the final consumer, while the second is limited to producers of insurance services. The two markets also cater to specific diversification needs. For direct insurance, diversification is achieved through the presence of a large pool of clients; for reinsurance, the risk is shared between the direct insurer and the firm or firms that agree to provide reinsurance.

Size: The P&C insurance industry had assets of \$31.5 billion in 1992. Stock companies accounted for \$25.4 billion or 81.9% of these assets, while mutual companies accounted for \$4.7 billion or 15.3%.

In the same year, the industry generated premium income from both direct insurance and reinsurance in excess of \$17 billion, three-quarters of which (almost \$13 billion) went to pay for claims. Canadian firms accounted for three-quarters of premium income (up from 69% in 1987) and 76% of total claims (up from 66% in 1987). The loss of market share (and absolute premium income) by foreign-controlled firms was due to loss of direct insurance sales. Their portfolio shifted in favour of reinsurance. However, their gross underwriting income (premiums less claims) almost doubled, and their investment income also increased.

Reinsurance accounted for just under a quarter of premium income and claims, a proportion that remained remarkably stable in the period 1987-1992. Premium income, claims and investment income for direct insurance and reinsurance for both Canadian and foreign-controlled firms for 1987 and 1992, together with their rates of growth and their 1992 shares, are shown in Table 1. The table also shows nominal output which, in this study, is estimated as the sum of gross underwriting income and investment income.³

³ Conventionally, national income accounting did not tend to include investment income in measurements of insurance output. This was problematic since output for some product lines could sometimes be negative, if claims exceeded premiums. It also ignored the importance of mandatory reserves as an input in the production process. Considerable progress has been made through the inclusion of investment income (Schiltz 1987; United Nations 1993). Elsewhere, the presence of the reinsurance market has been ignored in output measurements; see Suret (1991) and Bernstein (1992) for Canada and Grace and Timme (1992) for the United States.

entreprises, ne sont pas nécessairement au courant de ces transactions, et il se peut donc qu'ils ne sachent pas quel réassureur a émis leur police.

L'assurance directe et la réassurance constituent deux marchés où les conditions de l'offre et de la demande ne sont pas identiques. La première s'adresse aux utilisateurs finaux, tandis que le second de ces marchés se limite aux entreprises offrant des services d'assurance. Les sociétés présentes sur ces deux marchés n'arrivent pas à la diversification de la même manière : les compagnies d'assurance directe se constituent un vaste réservoir de clients, tandis que, pour les réassureurs, le risque est partagé entre l'assureur direct et la (les) société(s) qui accepte(nt) d'émettre des polices de réassurance.

Taille financière : Le secteur de l'assurance des BRD avait des actifs de 31,5 milliards de dollars en 1992; 81,9 % de ce montant, soit 25,4 milliards, appartenait aux compagnies par actions, tandis que 15,3 %, ou 4,7 milliards, revenait aux sociétés mutuelles.

La même année, le secteur de l'assurance directe et de la réassurance a recueilli des primes qui ont dépassé 17 milliards de dollars, dont les trois quarts (presque 13 milliards) ont servi à payer les réclamations. Les compagnies canadiennes ont généré les trois quarts du revenu-primes (cette proportion s'établissait à 69 % en 1987) et versé 76 % de toutes les réclamations (66 % en 1987). Les sociétés sous contrôle étranger ont perdu une part du marché (et du revenu-primes absolu), car leurs ventes ont baissé dans le secteur de l'assurance directe. La réassurance a acquis plus d'importance dans leur portefeuille. Cependant, leur revenu d'assurance brut (primes moins réclamations) a presque doublé, et leur revenu de placement a aussi augmenté.

Un peu moins d'un quart du revenu-primes et des réclamations a été le fait du secteur de la réassurance, et c'est là une proportion qui est demeurée remarquablement stable entre 1987 et 1992. Le tableau 1 montre le revenu-primes, les réclamations et le revenu de placement des compagnies canadiennes et sous contrôle étranger des secteurs de l'assurance directe et de la réassurance, pour 1987 et 1992, ainsi que leurs taux de croissance respectifs et leurs parts propres du marché total. Le tableau révèle aussi le rendement nominal qui, dans la présente étude, correspond au total du revenu d'assurance brut et du revenu de placement³.

³ Suivant les conventions, la comptabilité nationale n'incluait pas le revenu de placement dans le calcul des résultats du secteur de l'assurance. Cela faisait problème, car, pour certains produits, les résultats risquaient parfois d'être négatifs, si le montant des réclamations dépassait celui des primes. On négligeait aussi de cette façon l'importance des réserves obligatoires, en tant qu'élément du processus de production. On a fait d'énormes progrès en incluant le revenu de placement dans le calcul (Schiltz, 1987; Nations Unies, 1993). Ailleurs, on n'a pas pris en compte le marché de la réassurance dans le calcul des résultats; voir Suret (1991) et Bernstein (1992), pour le Canada, et Grace et Timme (1992), pour les États-Unis.

TABLE 1. P&C direct insurance and reinsurance, by country of control, 1987-1992

TABLEAU 1. Assurance directe et réassurance des BRD, selon le pays de contrôle, 1987-1992

	Direct insurance Assurance directe		Reinsurance Réassurance		Total
	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign	
	Sociétés canadiennes	Sociétés étrangères	Sociétés canadiennes	Sociétés étrangères	
<i>1987, million \$ — millions de dollars</i>					
Premiums — Primes	7870	3206	2270	1315	14660
Claims — Réclamations	5483	2262	1631	1034	10410
Gross underwriting income — Revenu d'assurance brut	2387	945	639	281	4251
Investment income — Revenu de placement	1235	594	357	244	2429
Nominal output — Production en prix courants	3622	1539	995	524	6680
<i>1992, million \$ — millions de dollars</i>					
Premiums — Primes	10480	2676	2413	1672	17240
Claims — Réclamations	8097	1968	1772	1156	12994
Gross underwriting income — Revenu d'assurance brut	2382	708	641	516	4246
Investment income — Revenu de placement	1393	639	321	399	2752
Nominal output — Production en prix courants	3775	1346	962	915	6998
<i>rates of growth, 1987-1992 (%) — taux de croissance</i>					
Premiums — Primes	33.2	-16.5	6.3	27.1	17.6
Claims — Réclamations	47.7	-13	8.6	11.8	24.8
Gross underwriting income — Revenu d'assurance brut	-0.2	-25.1	0.3	83.6	-0.1
Investment income — Revenu de placement	12.8	7.6	-10.1	63.5	13.3
Nominal output — Production en prix courants	4.2	-12.5	-3.3	74.6	4.8
<i>1992, shares (%) — part du marché total en 1992</i>					
Premiums — Primes	60.8	15.5	14	9.7	100
Claims — Réclamations	62.3	15.1	13.6	8.9	100
Gross underwriting income — Revenu d'assurance brut	56.1	16.7	15.1	12.2	100
Investment income — Revenu de placement	50.6	23.2	11.7	14.5	100
Nominal output — Production en prix courants	53.9	19.2	13.7	13.1	100.0

It was \$7 billion in 1992, more than 1% of total gross output.

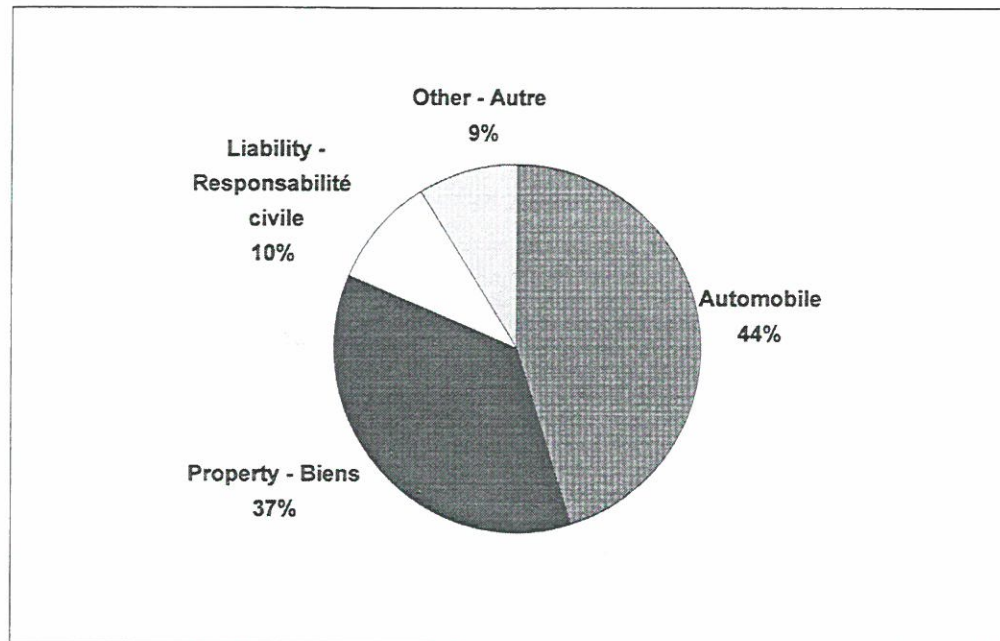
Ninety percent of P&C insurance output in 1992 was produced domestically and 10% was due to imports. On the demand side, 44% of output was consumed by the business sector and about 56% was absorbed by the final demand sector (consumers, governments and exports). In 1992, automobile insurance accounted for 44% of the industry's nominal output, whereas property and liability insurance accounted for 37% and 10%, respectively (Chart 1).

Ce rendement atteignait sept milliards de dollars en 1992, soit plus de 1 % du rendement brut total.

En 1992, les compagnies d'assurance de BRD ont obtenu 90 % de leurs revenus au Canada, et le reste a été attribuable aux importations. Du côté de la demande, le secteur commercial a été à l'origine de 44 % des revenus, et le reste est provenu des utilisateurs finaux (consommateurs, administrations et exportations). Dans cette même année, 44 % de la production en prix courants de l'industrie a été le fait de l'assurance automobile, tandis que l'assurance des biens et l'assurance-responsabilité ont procuré au secteur 37 % et 10 % de ce rendement, respectivement (Graphique 1).

CHART 1. P&C insurance nominal output (direct insurance and reinsurance), by product line, 1992

GRAPHIQUE 1. Production en prix courants des BRD (assurance directe et réassurance) par catégorie de produits, 1992



Demographics: In 1987, 267 firms (155 foreign and 112 Canadian) were operating in the industry. Their number declined to 243 (142 foreign and 101 Canadian) in 1992. Clearly, since foreign-controlled firms outnumber their Canadian counterparts but account for only one-quarter of the market, their average size is smaller. Table 2 illustrates the dynamics of the industry in terms of entry and exit for the period 1987-1992. Exiting Canadian and foreign-controlled firms accounted for \$1.3 billion and \$0.5 billion in premiums, respectively (about 10% of their respective market shares). New Canadian entrants captured more than \$400 million (about 3% of their market share), whereas foreign-controlled firms captured just over \$70 million (about 1.5% of their market share). This net exit from the industry could also reflect mergers and take-overs, and would not necessarily trigger losses in aggregate premium income or output, since the remaining firms would pick up the business.

Paramètres démographiques : En 1987, 267 compagnies (155 sociétés étrangères et 112 entreprises canadiennes) composaient l'industrie des assurances. Ce nombre est tombé à 243 en 1992 (142 maisons étrangères et 101 canadiennes). De toute évidence, comme les sociétés sous contrôle étranger sont plus nombreuses que les compagnies canadiennes, mais qu'elles possèdent seulement un quart du marché, leur taille moyenne est plus petite que celle de ces dernières. Le tableau 2 nous renseigne sur l'évolution de l'industrie (entrée et sortie des sociétés) entre 1987 et 1992. Les compagnies canadiennes et sous contrôle étranger qui ont quitté le marché affichaient respectivement des revenus-primés de 1,3 milliard de dollars et de 0,5 milliard (soit environ 10 % de leurs parts respectives du marché). Les nouvelles sociétés arrivées sur le marché ont recueilli plus de 400 millions (environ 3 % de leur part du marché), tandis que les sociétés sous contrôle étranger ont obtenu un peu plus de 70 millions (à peu près 1,5 % de leur part du marché). Il en résulte une sortie nette qui peut aussi s'expliquer par les fusions et les prises de contrôle et qui ne se traduit pas nécessairement par des pertes au chapitre des revenus-primés ou des résultats globaux, étant donné que les sociétés demeurées sur le marché auront occupé l'espace laissé vacant.

TABLE 2. P&C insurance demographic, 1987-1992

TABLEAU 2. Paramètre démographiques - Assurance des BRD, 1987-1992

	Canadian		Foreign		Total
	Sociétés canadiennes		Sociétés étrangères		
	Entry Entrée	Exit Sortie	Entry Entrée	Exit Sortie	
<i>(million \$ - millions de dollars)</i>					
Premiums — Primes	426	1,285	71	477	-1,265
Claims — Réclamations	335	1,019	48	369	-1,005
Gross underwriting income — Revenu d'assurance brut	91	266	23	108	-260
Investment income — Revenu de placement	60	176	11	83	-187
Nominal output — Production en prix courants	151	442	34	191	-447

Trade issues: A good part of international trade in insurance occurs through the reinsurance market, as Canadians do not directly buy insurance abroad and non-residents do not come to Canada to buy insurance. "Reinsurance assumed" refers to reinsurance supplied by firms operating in Canada, while "reinsurance ceded" refers to reinsurance bought by insurers not necessarily registered in Canada. Some insurers wish to sell reinsurance (supply) to diversify their risks while, at the same time, others wish to buy reinsurance (demand) for the same reason. The difference between supply and demand produces either a surplus (excess supply) or a deficit (excess demand) in the Canadian market for reinsurance. The surplus is sold off in, and the deficit bought up by, the international reinsurance market. With existing data, only the foreign reinsurance operations of Canadian firms can be traced. This means that the deficit or surplus not absorbed by the foreign operations of Canadian firms is covered either by the international operations of foreign-controlled firms operating in Canada or by other parties. On the basis of nominal output estimates, Table 3 retraces part of the transactions conducted in the reinsurance market in 1987 and 1992, by product line.

Le commerce : Dans le domaine de l'assurance, une bonne partie des échanges internationaux se font par l'entremise du secteur de la réassurance, car les Canadiens n'achètent pas d'assurance directement à l'étranger, et les non-résidents ne viennent pas au Canada pour y obtenir de l'assurance. L'expression "réassurance acceptée" désigne la réassurance fournie par des sociétés fonctionnant au Canada, tandis que les mots "réassurance cédée" décrivent la réassurance achetée par des assureurs qui ne sont pas nécessairement enregistrés au Canada. Certains assureurs vendent des services de réassurance (offre) pour diversifier leurs risques, tandis que, parallèlement, d'autres en achètent (demande) pour la même raison. La différence entre l'offre et la demande engendre soit un surplus (offre excédentaire) ou un déficit (demande excédentaire) sur le marché canadien de la réassurance. Le surplus est vendu sur le marché international de la réassurance, et le déficit, acheté par ce dernier. Avec les données existantes, on ne peut suivre que les opérations de réassurance menées à l'étranger par les sociétés canadiennes. Cela signifie que le déficit ou le surplus non absorbés par les filiales étrangères de celles-ci le sont soit par les opérations internationales des compagnies sous contrôle étranger installées au Canada, soit par d'autres parties. En nous fondant sur les estimations du Production en prix courants, nous retraçons dans le tableau 3 une partie des transactions faites sur le marché de la réassurance en 1987 et en 1992, par catégorie de produits.

TABLE 3. P&C reinsurance market, nominal output, by product line, 1987-1992**TABLEAU 3. Production en prix courants du marché de la réassurance des BRD, par catégorie de produits, 1987-1992**

	Reinsurance assumed (supply) Réassurance acceptée (Offre)			Reinsurance ceded (demand) Réassurance cédée (demande)			Excess Demand
	Canadian	Foreign	Total	Canadian	Foreign	Total	Demande excédentaire
	Sociétés canadiennes	Sociétés étrangères		Sociétés canadiennes	Sociétés étrangères		
<i>Percentage - Pourcentage</i>							
<i>1987, million\$ — millions de dollars</i>							
Automobile — Automobile	271	126	397	360	76	437	-40
Property — Biens	535	296	831	695	249	944	-113
Liability — Responsabilité civile	65	23	88	138	100	238	-150
Other — Autre	125	79	204	177	157	334	-130
Total	995	524	1,520	1,370	582	1,952	-432
<i>1992, million\$ — millions de dollars</i>							
Automobile — Automobile	400	324	724	509	201	710	14
Property — Biens	391	402	793	527	291	818	-25
Liability — Responsabilité civile	91	74	166	122	56	178	-13
Other — Autre	80	115	194	121	80	201	-7
Total	962	915	1,876	1,279	628	1,907	-31

Throughout the period 1987-1992, the reinsurance operations of firms in Canada were characterized by excess demand (deficit) -- substantial in 1987 and more moderate in 1992 -- for most product lines. Foreign-controlled firms recorded surpluses in automobile and property insurance, although they too experienced an overall deficit in 1987. However, they posted a sizeable overall surplus in 1992. Especially for automobile insurance, its surplus was of such a magnitude that it translated into an overall surplus for all firms.

4. Industry Concentration

At the aggregate level, concentration ratios reveal an absence of monopoly power in P&C insurance in 1992. The three largest companies captured only 8.5% of the direct insurance market, the five largest 12.5% and the eight largest 18%. The reinsurance market displayed a slightly higher level of concentration than the direct insurance market. The three, five and eight largest companies accounted for 13%, 19% and 26%, respectively, of all reinsurance assumed. The concentration ratios were slightly higher for reinsurance ceded. These results, in conjunction with the large number of firms in the industry, suggest that both

De 1987 à 1992, le secteur de la réassurance au Canada a connu une demande excédentaire (déficit) (marquée en 1987, et plus modérée en 1992), dans la majorité des catégories de produits. Les sociétés sous contrôle étranger ont enregistré un excédent quant à l'assurance automobile et à l'assurance des biens, mais elles ont aussi connu un déficit global en 1987. Cependant, elles ont affiché un important excédent global en 1992. Surtout dans le cas de l'assurance automobile, l'excédent a été tel qu'il a procuré un surplus général pour toutes les sociétés.

4. Concentration de la branche

Au niveau agrégé, les ratios de concentration montrent qu'il n'y avait pas de pouvoir de monopole dans le secteur de l'assurance des BRD en 1992. Les trois plus grosses compagnies n'ont absorbé que 8,5 % du marché de l'assurance directe, les cinq plus importantes, 12,5 %, et les huit premières, 18 %. Un degré de concentration un peu plus élevé s'est manifesté dans le marché de la réassurance. Les trois, cinq et huit plus grandes compagnies ont respectivement absorbé 13 %, 19 % et 26 % de tous les contrats de réassurance acceptée. Les ratios de concentration ont été un peu plus hauts en ce qui concerne la réassurance cédée. Vu le grand nombre de sociétés composant la branche, ces résultats portent à

the direct insurance and reinsurance markets operate competitively.

This, however, is a rather cursory examination. Indicators such as the number of firms operating in the industry and aggregate concentration ratios may conceal complex micro-aspects of competitive behaviour, since P&C insurance is a multiproduct industry with a substantial degree of heterogeneity among firms. For example, do some firms specialize in niche markets or are they active in all product lines? How competitive are these niche markets? Do some firms specialize in direct insurance or reinsurance? Do domestic and foreign-controlled firms reflect different strategic behaviours in their specialization patterns? Do they capture different market shares in specific product lines? A more in-depth analysis of industry concentration is presented below to address these issues.

Product lines: Not all firms in the P&C industry provide all P&C services. For example, not all firms sell automobile insurance. Furthermore, those that do so to varying extents. Therefore, it is important to look at the degree of competition by product line. To do this, the total market for each product was calculated by adding the relevant outputs of all firms that sold this type of insurance, whether substantial or minimal. Then, for each product market, concentration ratios were constructed for direct insurance and reinsurance for the top three, five and eight firms. The results for 1992 are presented in Table 4.

This analysis reveals that the largest markets (automobile, property and liability) were less concentrated than the smaller markets. The eight largest firms controlled less than 50% of the market. In all three markets, reinsurance was more concentrated than direct insurance. Moreover, reinsurance assumed was more concentrated than reinsurance ceded. The opposite held true for the smaller markets, which appeared more oligopolistic.⁴ The top eight firms accounted for

croire que la concurrence caractérise les marchés de l'assurance directe et de la réassurance.

C'est là, cependant, un examen plutôt sommaire. Les indicateurs tels que le nombre de compagnies composant la branche et les taux globaux de concentration peuvent fort bien dissimuler des micro-aspects complexes de la compétitivité, vu que l'assurance des BRD constitue une branche d'activité aux multiples produits où il existe un degré important d'hétérogénéité parmi les sociétés. Par exemple, certaines entreprises se spécialisent-elles dans des créneaux commerciaux, ou sont-elles actives dans toutes les catégories de produits? Quelle est l'intensité de la concurrence dans ces créneaux? Certaines compagnies se spécialisent-elles dans l'assurance directe ou dans la réassurance? Les sociétés canadiennes et celles qui sont sous contrôle étranger affichent-elles des comportements stratégiques différents dans leurs programmes de spécialisation? Accaparent-elles des parts de marché différentes dans des catégories particulières de produits? Afin d'aborder ces aspects, nous présentons ci-après une analyse plus approfondie sur le degré de concentration de la branche.

Catégories de produits : Les sociétés du secteur de l'assurance des BRD n'offrent pas toutes la gamme complète des services du domaine. Ainsi, ce ne sont pas toutes les compagnies qui vendent de l'assurance automobile. En outre, celles qui le font ne s'y adonnent pas toutes dans la même mesure. Par conséquent, il importe d'examiner l'intensité de la concurrence, selon la catégorie de produits. Pour cela, nous avons calculé la valeur totale du marché de chaque produit, en additionnant les résultats appropriés de toutes les compagnies qui le vendaient, peu importe qu'ils fussent importants ou minimes. Ensuite, nous avons, pour chaque produit, calculé les ratios de concentration pour l'assurance directe et la réassurance, dans les cas des trois, cinq et huit plus grandes sociétés. Les résultats, pour 1992, figurent au tableau 4.

L'analyse révèle que le degré de concentration est moindre dans les grands marchés (automobile, biens et responsabilité civile) que dans les petits. Les huit plus grosses compagnies contrôlaient moins de la moitié du marché. Dans les trois marchés susmentionnés, le taux de concentration était plus élevé pour la réassurance que pour l'assurance directe, et il en était de même pour la réassurance acceptée par rapport à la réassurance cédée. C'était l'inverse dans le cas des petits marchés, qui semblaient plus oligopolistiques⁴. Les huit plus grandes

⁴ *Accident and sickness insurance also appeared to be oligopolistic (i.e., a small number of insurance firms on the supply side of the market). However, it should be borne in mind that this analysis was based only on P&C insurance firms that provided this type of coverage. In reality, if life insurance companies were factored into the analysis, the market would appear quite competitive. Many life insurance companies are active in this market and have larger market shares than their P&C insurance counterparts.*

⁴ *Les domaines de l'assurance-maladie et accidents semblaient oligopolistiques eux aussi (petit nombre de compagnies d'assurance du côté "offre" du marché). Cependant, il faut se rappeler que l'analyse n'était fondée que sur les compagnies d'assurance de BRD qui offraient ce genre de protection. En réalité, si l'analyse prenait en compte les compagnies d'assurance-vie, le marché paraîtrait très compétitif. De nombreuses sociétés d'assurance-vie sont actives dans ce marché et accaparent une plus grande part du marché que les compagnies assurant les BRD.*

about four-fifths of the aircraft and fidelity insurance markets and two-thirds of the surety insurance market. Five firms controlled 98% of the hail direct insurance market, and eight firms the entire market. In general, in smaller markets direct insurance was more concentrated than reinsurance.

sociétés accaparaient environ les quatre cinquièmes des marchés de l'assurance-aviation et de l'assurance contre les abus de confiance et les deux tiers de celui de l'assurance-caution. Cinq compagnies contrôlaient 98 % du marché de l'assurance directe contre la grêle, marché qui appartenait en entier à huit sociétés. En général, dans les petits marchés, le degré de concentration était plus élevé dans le cas de l'assurance directe que dans celui de la réassurance.

TABLE 4. Concentration ratios by product line, 1992

TABLEAU 4. Ratios de concentration, par catégorie de produits, 1992

Top 3 group Trois plus grosses compagnies			Top 5 group Cinq plus grosses compagnies			Top 8 group Huit plus grosses compagnies		
Direct insurance	Reinsurance assumed	ceded	Direct insurance	Reinsurance assumed	ceded	Direct insurance	Reinsurance assumed	ceded
Assurance directe	Réassurance acceptée	cédée	Assurance directe	Réassurance acceptée	cédée	Assurance directe	Réassurance acceptée	cédée
<i>Percentage - Pourcentage</i>								
Automobile - Automobile								
19	38	35	30	49	46	44	62	59
Property - Biens								
17	23	18	25	33	28	36	45	39
Liability - Assurance-responsabilité								
23	30	33	35	42	41	49	56	52
Fidelity - Assurance contre les détournements								
62	41	68	73	51	74	81	64	81
Aircraft - Assurance-aviation								
46	36	33	64	51	50	80	69	73
Hail - Assurance contre la grêle								
79	42	69	98	57	83	100	74	94
Surety - Assurance-caution								
48	48	50	61	57	64	72	69	76
Boiler and Machinery - Assurance contre le bris de machines								
44	64	39	56	75	52	69	84	64
Marine - Assurance maritime								
40	44	36	52	62	54	67	73	73
Accident and Sickness* - Assurance-accidents et assurance-maladie*								
52	80	53	64	92	70	78	97	84

* Refers only to P&C insurance. Life insurance firms are not included.
Dans le cas de l'assurance des BRD seulement. Les compagnies d'assurance-vie ne sont pas comprises dans les calculs.

Monoproduct firms: An alternative approach was to examine market concentration by firm specialization. Methodologically, the analysis proceeded as follows: for each of the 243 firms in 1992, diversification indicators were constructed. A diversification indicator is defined simply as the share of each product line in a firm's total nominal output. The lower the values of these indicators, the more diversified (multiproduct) a firm is said to be.³ Empirically, for the purposes of this study, a firm was considered to be monoproduct (specializing in a single product) if the value of one of its diversification indicators exceeded 70%. For instance, if automobile insurance made up more than 70% of a firm's output, that firm would be categorized as a monoproduct firm specializing in automobile insurance.⁴ The analysis was done separately for direct insurance and reinsurance in order to assess specialization in each market. The distribution of Canadian and foreign-controlled monoproduct firms by product line in 1992, for direct insurance and reinsurance, is shown in Table 5.

Les sociétés à produit unique : Une autre méthode a consisté à examiner la concentration du marché selon la spécialisation des entreprises. D'un point de vue méthodologique, l'analyse s'est déroulée comme suit : pour chacune des 243 entreprises répertoriées en 1992, on a établi des indicateurs de diversification. Un indicateur de diversification se définit simplement comme étant la part que chaque catégorie de produits représente dans la production totale de l'entreprise. Plus les valeurs de ces indicateurs sont petites, plus l'entreprise est considérée comme étant diversifiée (produits multiples)⁵. D'un point de vue empirique et aux fins de la présente étude, on juge qu'une entreprise est à produit unique (qu'elle se spécialise dans un seul produit) si la valeur d'un de ses indicateurs de diversification dépasse 70 % : par exemple, si l'assurance automobile représente plus que 70 % de son volume d'affaires, l'entreprise est considérée comme étant spécialisée dans ce genre d'assurance⁶. Nous avons fait des analyses distinctes pour l'assurance directe et la réassurance, afin d'évaluer la spécialisation de chaque marché. La répartition des entreprises à produit unique canadiennes et sous contrôle étranger, par catégorie de produits en 1992, pour l'assurance directe et la réassurance, est présentée au tableau 5.

TABLE 5. Monoproduct firms in P&C insurance, by product line, 1992*

TABEAU 5. Compagnies d'assurance de BRD ne vendant qu'un seul produit, par catégorie de produits, 1992*

	Direct insurance Assurance directe			Reinsurance assumed Réassurance acceptée		
	Canadian	Foreign	Total	Canadian	Foreign	Total
	Sociétés canadiennes	Sociétés étrangères		Sociétés canadiennes	Sociétés étrangères	
<i>Numbers of firms - Nombre d'entreprises</i>						
Automobile - Automobile	13	7	20	7	2	9
Property - Biens	16	11	27	4	13	17
Liability - Responsabilité civile	1	2	3	2	9	11
Other - Autre	7	18	25	4	12	16
Total	37	38	75	17	36	53

* The number of monoproduct firms in direct insurance and reinsurance should not be added, as there may be duplication. A cause du double comptage possible, il ne faut pas additionner le nombre des compagnies d'assurance directe vendant un seul produit à celui des compagnies de réassurance.

⁵ For a theoretical analysis of multiproduct technology, see Bailey and Friedlaender (1980).

⁶ Obviously, if a firm sold exclusively automobile insurance, its diversification indicator would have a value of 100%.

⁵ Pour une analyse théorique de la technologie multiproduit, voir Bailey et Friedlaender (1980).

⁶ De toute évidence, si une entreprise vend exclusivement de l'assurance automobile, son indicateur de diversification s'établit à 100 %.

Although less than that of multiproduct firms, the number of monoproduit firms was substantial.⁷ In direct insurance, they accounted for almost 40% among both Canadian and foreign-controlled firms. It is evident that most monoproduit firms were found in the largest markets -- automobile, property and liability insurance. In fact, two-thirds of all monoproduit firms in direct insurance specialized in these three product lines. Interestingly, Canadian monoproduit firms in automobile and property direct insurance outnumbered foreign-controlled firms. The same was true for automobiles in the reinsurance market, although, on the whole, foreign firms appeared to specialize more in reinsurance.

The specialization of monoproduit firms in the large markets is explained by the size of these markets, which allows firms to spread the risk among a large pool of customers. They also spread the risk through reinsurance, although they do not directly spread it through diversification of products. This assessment can be confirmed by an examination of the ratios of reinsurance ceded to direct insurance. It was generally higher in monoproduit firms (50%) than in multiproduct firms (39%).⁸ Thus, because of the way the P&C insurance market operates, reinsurance can be used as a substitute for product diversification. Of course, this also depends on the size of the firms. Small firms rely more on reinsurance for risk spreading. For instance, 65% of Canadian firms that transferred 50% or more of their direct insurance had assets of less than \$65 million (see Section 5).

Three dimensions: In this analysis, number of firms, product specialization and market shares (concentration) were examined jointly. Once again, direct insurance and reinsurance were analyzed separately. Firms that sold insurance for a product line were grouped by that product's proportion of their output and linked with these firms' market share in that particular product market. In 1992, in the direct insurance market for automobiles, the largest market share was accounted for by firms whose automobile insurance activities represented

Bien qu'inférieur à celui des sociétés à produits multiples, le nombre des compagnies à produit unique était élevé.⁷ Dans le secteur de l'assurance directe, celles-ci représentaient presque 40 % des entreprises canadiennes ou sous contrôle étranger. Il est évident que la plupart des entreprises à produit unique se trouvaient sur les marchés les plus importants - assurance automobile, assurance des biens et assurance-responsabilité civile. En fait, les deux tiers de toutes les entreprises à produit unique présentes dans le domaine de l'assurance directe se spécialisaient dans ces trois catégories de produits. Notons que, sur les marchés de l'assurance automobile directe et de l'assurance directe des biens, les entreprises à produit unique canadiennes étaient plus nombreuses que les sociétés sous contrôle étranger. Il en allait de même, pour le secteur de l'automobile, sur le marché de la réassurance, bien que, dans l'ensemble, les sociétés étrangères aient semblé se spécialiser davantage dans la réassurance.

La spécialisation des entreprises à produit unique sur des marchés importants s'explique par la taille de ceux-ci, qui leur permet de répartir le risque entre un grand nombre de clients. Elles le font également par le biais de la réassurance, bien qu'elles n'y procèdent pas directement en diversifiant les produits. L'examen des ratios "réassurance cédée/assurance directe" confirme cette évaluation. Ils sont généralement plus élevés dans les entreprises à produit unique (50 %) que dans les sociétés à produits multiples⁸. Donc, à cause de la façon dont fonctionne le marché de l'assurance des BRD, on peut remplacer la diversification des produits par la réassurance. Bien entendu, cela dépend aussi de la taille des entreprises. Les petites compagnies misent plus sur la réassurance pour répartir le risque. Ainsi, 65 % des entreprises canadiennes qui ont transféré 50 % ou plus de leur assurance directe affichaient des actifs inférieurs à 65 millions de dollars (voir la Section 5).

Trois dimensions : Dans la présente analyse, le nombre d'entreprises, la spécialisation sur le plan des produits, et les parts de marché (concentration) ont été examinés conjointement, mais à cet égard aussi, nous avons étudié séparément l'assurance directe et la réassurance. Les compagnies qui vendaient une catégorie de produits donnée ont été groupées selon la proportion que celle-ci représentait dans leur volume d'affaires, et nous avons établi un lien avec leur part du marché correspondante. En 1992, sur le marché de l'assurance automobile directe, ce sont les entreprises dont les activités d'assurance

⁷ The total number is not the sum of monoproduit firms in direct insurance and reinsurance, as the same firm could have had a diversification indicator greater than 70% in both markets. This could lead to double-counting.

⁸ On the other hand, the ratio of reinsurance assumed to direct insurance was higher in multiproduct firms (88%) than in monoproduit firms (40%).

⁷ Le nombre total n'est pas égal à la somme des entreprises à produit unique travaillant dans l'assurance directe et la réassurance, car une même entreprise peut avoir un indicateur de diversification supérieur à 70 % sur les deux marchés. Cela pourrait entraîner un double comptage.

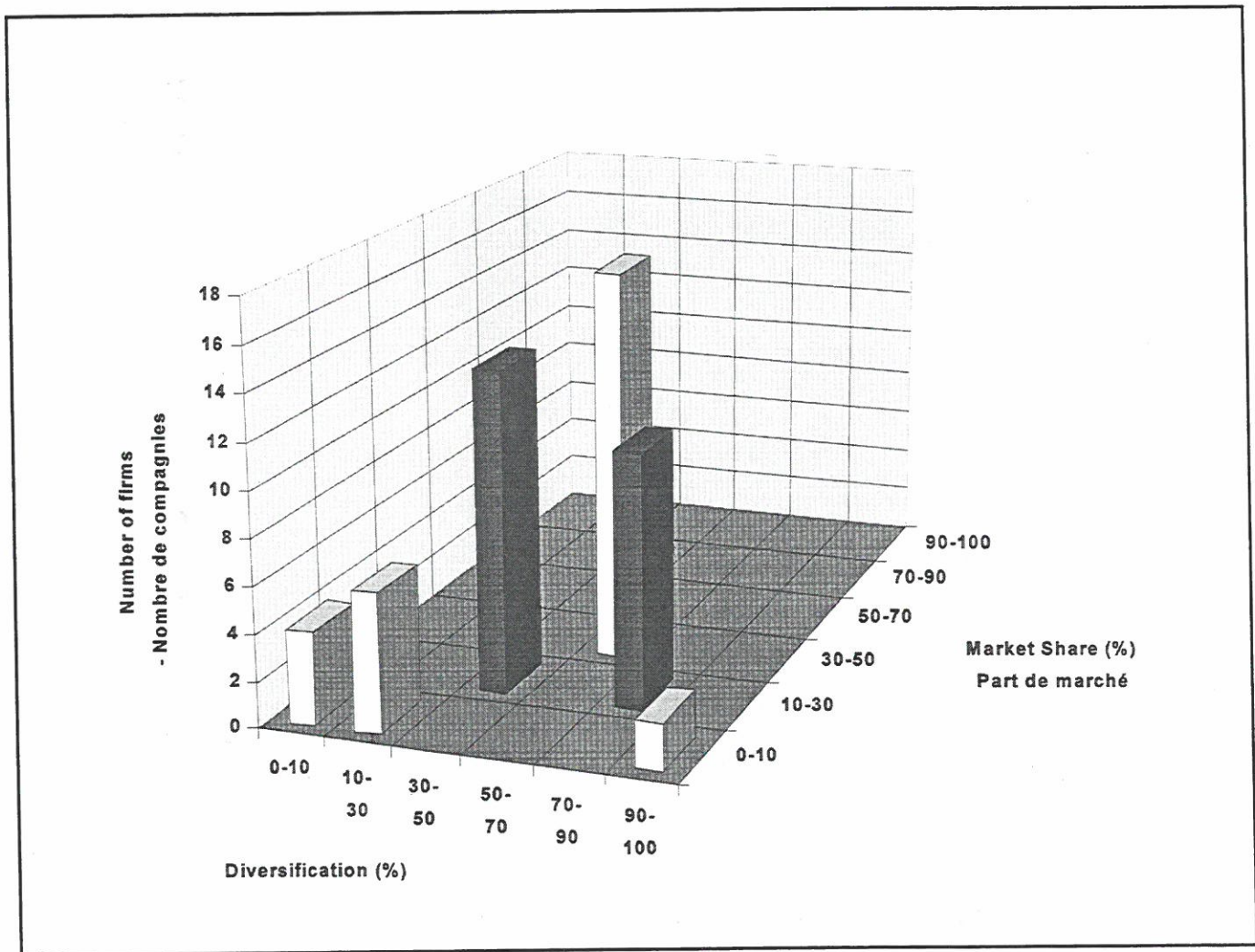
⁸ En revanche, le ratio réassurance acceptée/assurance directe était plus élevé dans les sociétés à produits multiples (88 %) que dans les entreprises à produit unique (40 %).

50%-70% of their output. The market share of monoproduit firms did not exceed 30% for Canadian firms and 10% for foreign firms. In fact, regardless of the degree of specialization by foreign companies operating in these markets, their market share never exceeded 10%. Similar findings held true for reinsurance. However, foreign-controlled firms performed better in terms of market share than they did in direct insurance. Charts 2 and 3 display the findings for automobile direct insurance.⁹

automobile représentaient de 50 % à 70 % du volume d'affaires qui ont accaparé la plus large part du marché. La part de marché des entreprises à produit unique ne dépassait pas 30 %, pour les entreprises canadiennes, et 10 %, pour les entreprises étrangères. En fait, indépendamment du degré de spécialisation des sociétés étrangères présentes sur les marchés, leur part n'y dépassait jamais 10 %. Les mêmes conclusions valaient dans le secteur de la réassurance. Cependant, les sociétés sous contrôle étranger ont obtenu une meilleure part de marché que dans le secteur de l'assurance directe. Les Graphiques 2 et 3 montrent les conclusions pour l'assurance automobile directe.⁹

CHART 2. Canadian firms in automobile direct insurance, 1992

GRAPHIQUE 2. Compagnies canadiennes dans l'assurance directe automobile, 1992

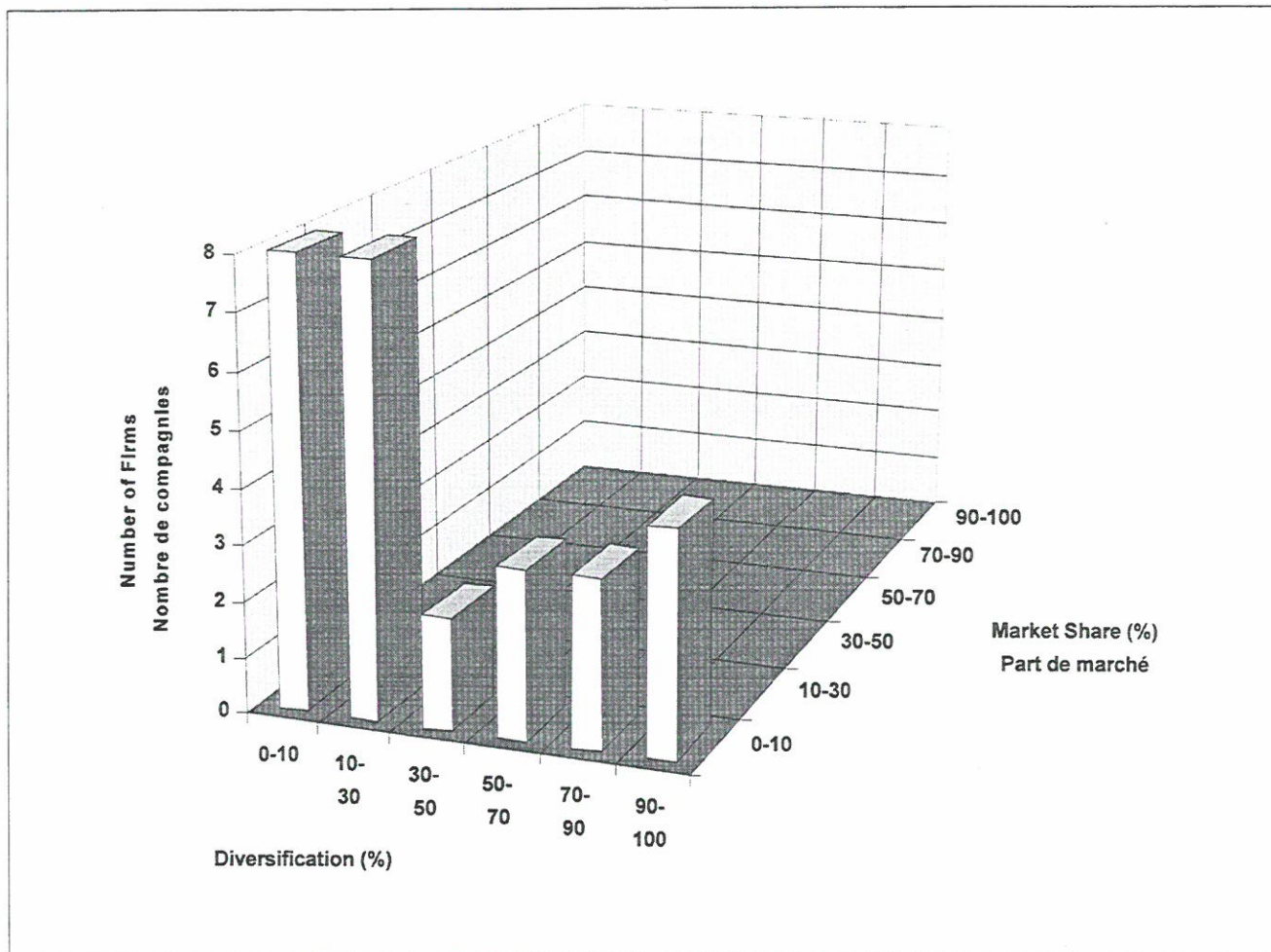


⁹ Similar charts for many product lines, for both direct insurance and reinsurance, are available from the author.

⁹ Prière de s'adresser à l'auteur pour consulter des graphiques similaires sur de nombreuses catégories de produits, dans l'assurance directe et la réassurance.

CHART 3. Foreign-controlled firms in automobile direct insurance, 1992

GRAPHIQUE 3. Compagnies sous contrôle étranger dans l'assurance directe automobile, 1992



The findings were generally similar for property and liability insurance. In other product lines with smaller markets, most monoproduct firms were foreign, with a substantial market share in title insurance (90%-100%) and credit (30%-50%) and a smaller share in markets such as hail (10%-30%) and fidelity (0%-10%). There were as many Canadian as foreign companies operating in the marine insurance market, but more foreign than Canadian companies in the aircraft insurance market. All the monoproduct firms in marine and aircraft insurance were foreign, and fewer in number than their multiproduct counterparts. Monoproduct and multiproduct firms held different market shares in the aircraft and marine product lines. With respect to aircraft insurance, both types of firms held 10%-30% of the market share. By contrast, in marine insurance, monoproduct

Les conclusions étaient généralement similaires en ce qui concerne l'assurance des biens et l'assurance-responsabilité civile. Dans d'autres catégories de produits dont les marchés sont plus restreints, la plupart des entreprises à produit unique étaient étrangères, l'assurance-titres et l'assurance-crédit y représentant une part de marché considérable (de 90 % à 100 %, et de 30 % à 50 %, respectivement), et l'assurance contre la grêle et l'assurance pour abus de confiance, une part moindre (de 10 % à 30 %, et de 0 % à 10 %, respectivement). On dénombrait autant d'entreprises canadiennes qu'étrangères sur le marché de l'assurance maritime, mais plus d'entreprises étrangères que canadiennes sur celui de l'assurance-aviation. Dans ces deux secteurs, toutes les entreprises à produit unique étaient étrangères et moins nombreuses que les sociétés à produits multiples. Les deux types d'entreprises détenaient des parts de marché différentes dans les

firms held 0%-10% of the market, while multiproduct firms held 30%-50% of the market share. Canadian firms operating in these markets were numerous and exclusively multiproduct and captured 30%-50% and 10%-30%, respectively, of the marine and aircraft insurance markets.

In accident and sickness insurance, the few monoproduit firms that did exist were Canadian and held less than a 10% market share. Unlike other markets, there was no evidence of foreign-controlled firms gaining precedence. In this product line, Canadian firms appeared to make up most of the direct insurance and reinsurance markets (in terms of the number of firms and market share). The near-absence of foreign companies in this market is explained by its non-lucrative nature, the result of the public, universal health care system in Canada, which leaves little room for private insurance plans, such as those found in the United States, except in very limited fields such as dental or travel insurance.

The analyses presented in this section should be considered in conjunction with regulatory and institutional realities, as some types of insurance are mandatory (such as automobile) or required for other purposes (i.e., house insurance for obtaining a mortgage).

5. Firm Size and Performance

In the P&C insurance industry, companies of very different sizes co-exist. In 1992, Canadian firms were generally significantly larger than foreign-controlled firms (measured in assets) and their range of size was narrower. The distribution of foreign-controlled firms by size of assets was more polarized. A few very large firms, comparable in size with the large Canadian firms, co-existed with numerous small ones. Three-quarters of the latter had assets of less than \$60 million (Charts 4 and 5).

secteurs de l'assurance maritime et de l'assurance-aviation. Pour ce qui est de l'assurance-aviation, les deux types d'entreprises accaparaient de 10 % à 30 % du marché. En revanche, dans l'assurance maritime, la part de marché des entreprises à produit unique se situait entre 0 % et 10 %, alors que celle des sociétés à produits multiples s'établissait entre 30 % et 50 %. Les entreprises canadiennes présentes sur ces deux marchés étaient nombreuses et exclusivement à produits multiples; leur part y était respectivement de 30 % à 50 %, dans le secteur de l'assurance maritime, et de 10 % à 30 %, dans celui de l'assurance-aviation.

Dans le domaine de l'assurance-accidents et maladie, les quelques entreprises à produit unique présentes étaient canadiennes, et elles détenaient moins de 10 % du marché. Contrairement à ce qui se passait sur d'autres marchés, rien ne montrait que des sociétés sous contrôle étranger prenaient le pas sur les autres. Dans cette catégorie de produits, les entreprises canadiennes semblaient dominer les marchés de l'assurance directe et de la réassurance (nombre de compagnies et part du marché). La quasi-absence d'entreprises étrangères sur ce marché s'explique par sa nature non lucrative, résultat du régime canadien universel et public de soins de santé qui laisse peu de place pour les régimes d'assurance privés comme ceux que l'on trouve aux États-Unis, excepté dans des domaines très limités comme l'assurance dentaire et l'assurance-voyage.

Il faut, en lisant les analyses présentées ici, prendre en compte la réglementation existante et les réalités institutionnelles, car certains genres d'assurances sont obligatoires (par ex., l'assurance automobile) ou nécessaires pour d'autres raisons (par ex., l'assurance-habitation, pour obtenir un prêt hypothécaire).

5. Taille et résultats des entreprises

Dans le secteur de l'assurance des BRD coexistent des sociétés de tailles très diverses. En 1992, les entreprises canadiennes étaient en général nettement plus grandes que les sociétés sous contrôle étranger (d'après les actifs), et elles différaient moins entre elles quant à la taille. La répartition des entreprises sous contrôle étranger, selon l'importance des actifs, était plus polarisée. Quelques très grandes sociétés comparables, quant à la taille, aux principales entreprises canadiennes, coexistaient avec de nombreuses compagnies de petite taille. Les trois quarts de celles-ci avaient des actifs inférieurs à 60 millions de dollars (voir les Graphiques 4 et 5).

CHART 4. Canadian P&C insurance firms by assets size, 1992

GRAPHIQUE 4. Compagnies d'assurance BRD canadiennes selon la taille de l'actif, 1992

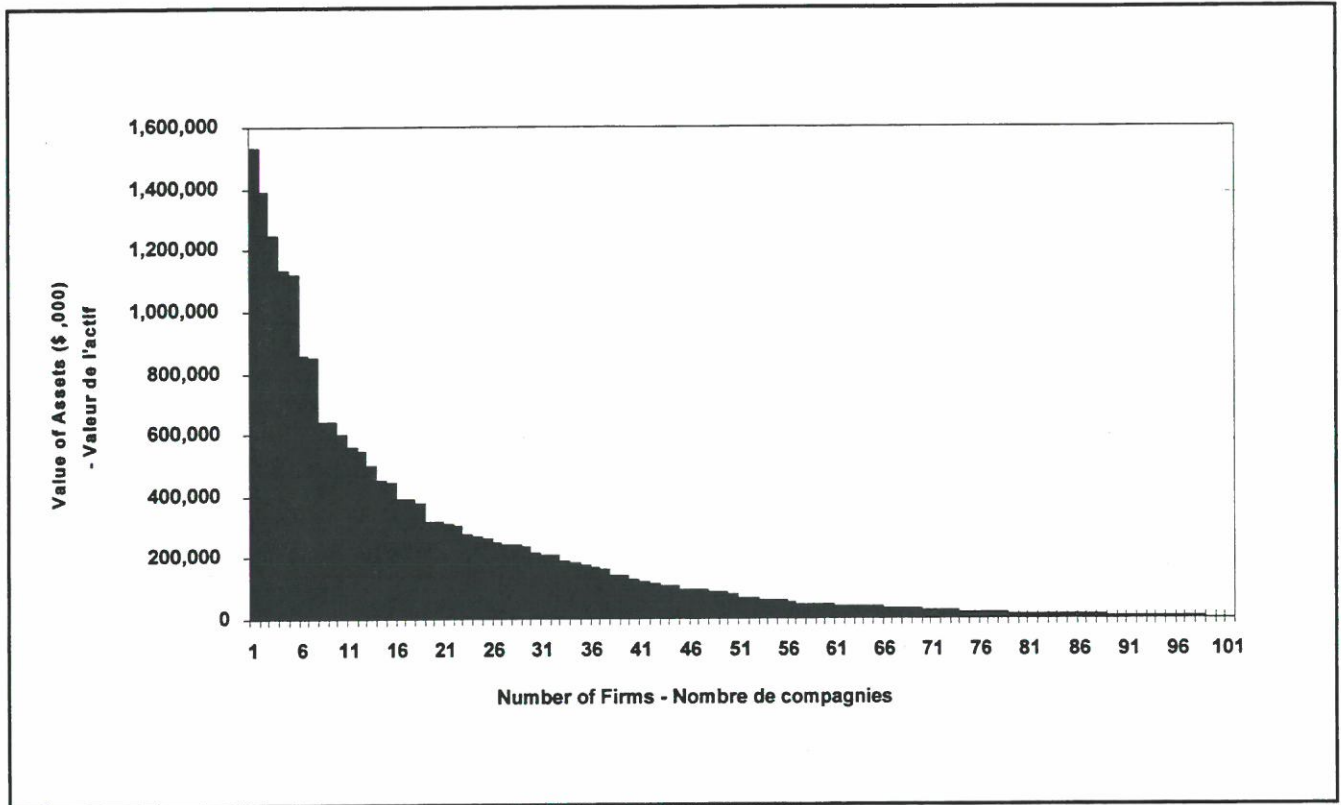
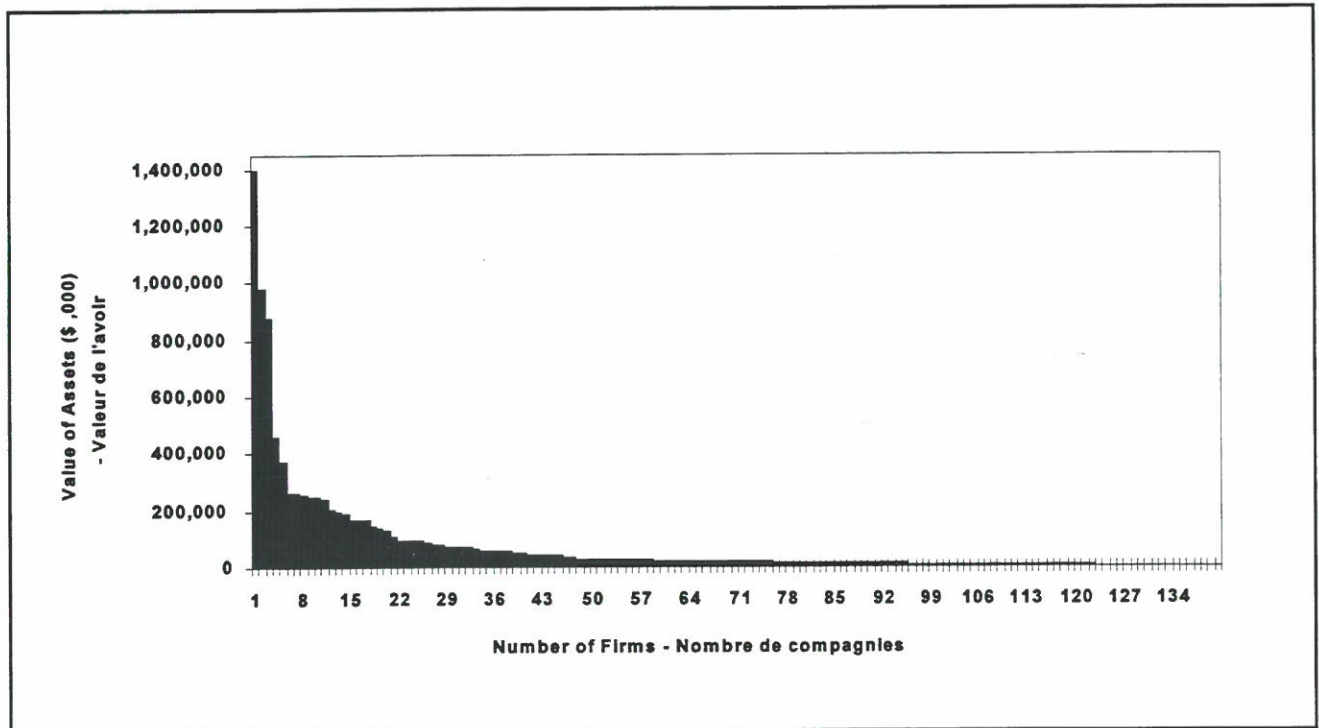


CHART 5. Foreign-controlled P&C insurance firms by assets size, 1992

GRAPHIQUE 5. Compagnies d'assurance BRD sous contrôle étranger selon la taille de l'actif, 1992



As a result of the work of Modigliani (1958) and Sylos-Labini (1962) early on and others later, different firm sizes across industries are explained by economies of scale, capital requirements and government policy, among other determinants. Industries with a large minimum-efficient scale of output, for example, are less favourable for the entry and survival of small firms. But what explains the co-existence of firms of such different sizes within one industry?

The conventional rationalization is offered by Mills and Schumann (1985). The choice of a production technology involves a trade-off between static efficiency (minimum average cost) and production flexibility (cost stability over a wide range of outputs). Such a trade-off provides a basis for the existence of technologically heterogeneous firms in industries prone to demand fluctuations. Large firms are likely to have lower minimum average costs because of scale economies associated with capital-intensive production methods. But firms with high minimum average costs survive by being more flexible and thereby more able to deal with changing demand conditions than firms that compete through cost efficiencies. However, this explanation is rather limited in scope for service industries in general, which are basically labour-intensive and do not have great physical capital requirements. Furthermore, the P&C insurance industry is not prone to large demand fluctuations.

In order to shed some light on the issues of efficiency and economies of scale, correlation coefficients were calculated between average costs (the cost incurred for the provision of one dollar of output) and the size of Canadian and foreign-controlled firms in 1992. They showed a lack of correlation between firm size and average cost for both Canadian (-0.039) and foreign-controlled firms (0.088), as the coefficients were small and therefore not statistically significant. Controlling for "contamination" from economies of scope, the correlation coefficient for monoproduit firms only was also found to be small and statistically insignificant (-0.029). Even Suret (1991), who found that large firms are more cost-efficient than small firms, attributed this to economies of scope rather than of scale. If this is the case, then it must be economies of scope that explain the presence of small multiproduct firms, and it may well be the diversification of risk afforded by the reinsurance markets that explains the presence of small monoproduit firms. In any event, more detailed analysis of time-series over a long period is needed to illuminate these issues further.

Depuis les travaux de Modigliani (1958) et de Sylos-Labini (1962) d'abord, et d'autres auteurs, ensuite, on explique la différence de taille entre les entreprises par les économies d'échelle, les besoins en capitaux et les politiques publiques, entre autres facteurs déterminants. Ainsi, les petites entreprises ont plus de mal à s'installer et à survivre dans les branches où le rendement minimal nécessaire pour garantir la rentabilité est grand. Mais comment expliquer la coexistence d'entreprises de tailles aussi variées dans une même industrie?

Mills et Schumann (1985) proposent la rationalisation classique. Le choix d'une technologie de production suppose un compromis entre l'efficacité statique (coût moyen minimum) et la souplesse de la production (stabilité des coûts pour une gamme étendue de produits). Ce compromis sert de base à l'existence d'entreprises aux technologies hétérogènes dans les industries sujettes à des fluctuations de la demande. Les grandes sociétés auront probablement des coûts moyens minimaux inférieurs à cause des économies d'échelle associées aux méthodes de production à forte intensité de capitaux. Toutefois, les entreprises dont les coûts moyens minimaux sont élevés survivent en étant plus flexibles et, ainsi, plus à même de s'adapter à une demande changeante que les entreprises qui tablent sur le rapport coût-efficacité. Cependant, cette explication est assez limitée en ce qui concerne les industries du secteur tertiaire en général, car celles-ci se caractérisent par une forte intensité de travail et n'ont pas de grands besoins en capital physique. En outre, la branche de l'assurance des BRD ne connaît pas d'importantes fluctuations de la demande.

Afin d'éclaircir quelques aspects relatifs à l'efficacité et aux économies d'échelle, on a calculé des coefficients de corrélation entre les coûts moyens (le coût subi pour fournir un dollar de production) et la taille des entreprises canadiennes sous contrôle étranger, en 1992). Ces coefficients ont révélé une absence de corrélation entre la taille des entreprises et le coût moyen tant pour les entreprises canadiennes (-0,039) que pour les sociétés sous contrôle étranger (0,088), car les coefficients étaient petits et donc sans signification statistique. Quand on a vérifié s'il y avait une "contamination" causée par les économies de diversité, le coefficient de corrélation pour les entreprises à produit unique s'est révélé être lui aussi minime et sans signification statistique (-0,029). Même Suret (1991), qui a conclu que les grandes entreprises sont plus efficaces que les petites, a attribué ce phénomène à des économies de diversité plutôt qu'à des économies d'échelle. Si tel est bien le cas, ce sont sûrement les économies de diversité qui expliquent la présence de petites sociétés à produits multiples, et il se peut que ce soit la diversification du risque rendue possible par les marchés de la réassurance qui explique celle des petites compagnies à produit unique. En tout cas, une analyse plus détaillée de séries chronologiques sur une longue période est nécessaire pour faire encore plus de lumière sur ces questions.

6. Conclusions and Suggestions for Future Work

This study examined several characteristics of the P&C industry over the period 1987-1992. A distinction was made between the direct insurance and the reinsurance markets, and emphasis was placed on the degree of competition (or concentration) by product line and country of control. The analysis revealed a generally competitive market. The degree of concentration was increasing somewhat by product line, and some small niche markets were oligopolistic. Direct insurance in large product line markets was found to be generally more competitive than reinsurance. The opposite was true in small product line markets. Foreign-controlled firms were relatively more active in reinsurance. The reinsurance operations of firms in Canada were characterized by excess demand, resulting in international trade deficits. No correlation between firm size and efficiency (economies of scale) was found. Thus, it is left to product specialization, market size, economies of scope and the existence of the reinsurance market to explain the co-existence of many small firms with some very large ones.

Traditionally, the financial sector was characterized by "four pillars," whose operations were clearly delineated: banks, insurance companies, investment dealers and brokers, and trust companies. In 1987, banks were permitted to offer investment and brokerage services. Another amendment of the Bank Act in 1992 allowed banks to penetrate the trust company industry. These changes were motivated by the ultimate interest of individuals and businesses. Have these changes led to better resource allocation, productivity increases, lower prices and higher quality of services? One fact that is known, for instance, is that there are fewer trust companies today. However, much more needs to be known, especially in light of many other changes that took place at the same time, such as the provision of services through alternative means, made possible by the introduction of new technologies. New means of service delivery have wide-ranging implications not only insofar as prices and quality for end users are concerned, but also with regard to overall effects, such as employment.

Further amendments to the Bank Act are expected in 1997. Will the entrance of banks into the insurance industry, if allowed, generate further competition that will benefit individuals and

6. Conclusions et propositions pour des travaux futurs

La présente étude portait sur plusieurs caractéristiques de l'industrie de l'assurance des BRD, pour la période allant de 1987 à 1992. Nous avons établi une distinction entre les marchés de l'assurance directe et de la réassurance, et nous avons mis l'accent sur le degré de concurrence (ou de concentration), selon la catégorie de produits et le pays de contrôle. L'analyse a révélé l'existence d'un marché généralement concurrentiel. Le degré de concentration augmentait quelque peu selon la catégorie de produits, et quelques petits marchés spécialisés étaient oligopolistiques. Il est apparu que, dans les grands marchés, la concurrence est généralement plus vive pour le secteur de l'assurance directe que pour celui de la réassurance. C'était l'inverse dans les petits marchés. Les sociétés sous contrôle étranger étaient relativement plus actives dans le secteur de la réassurance. Une demande excédentaire caractérisait les opérations de réassurance des entreprises au Canada, ce qui a entraîné des échanges internationaux déficitaires. Nous n'avons constaté aucune corrélation entre la taille et l'efficacité (économies d'échelle) des entreprises. Donc, la spécialisation, la taille des marchés, les économies de diversité et l'existence du marché de la réassurance demeurent les seuls facteurs expliquant la coexistence de nombreuses petites entreprises avec quelques autres de très grande taille.

Depuis toujours, le secteur financier repose sur quatre grands groupes d'intervenants, dont les opérations sont clairement délimitées : les banques, les compagnies d'assurance, les courtiers en valeurs mobilières, et les sociétés de fiducie. En 1987, les banques ont été autorisées à offrir des services de placement et de courtage. En 1992, une autre modification de la Loi sur les banques autorisait ces dernières à entrer dans la branche des sociétés de fiducie. Ces changements étaient motivés par la volonté de protéger, en bout de ligne, les intérêts des particuliers et des entreprises. Les modifications se sont-elles soldées par une meilleure efficacité des ressources, par des gains de productivité, par une baisse des prix et par une amélioration de la qualité des services ? Un fait est certain, par exemple : il y a moins de sociétés de fiducie aujourd'hui. Cependant, il reste encore beaucoup à connaître, notamment à la lumière de nombreux autres changements qui sont survenus en même temps, comme la prestation de services par d'autres moyens, rendue possible grâce à de nouvelles techniques. Les nouveaux modes de prestation des services s'accompagnent de conséquences diverses, non seulement en ce qui regarde les prix et la qualité pour les utilisateurs finaux, mais aussi pour ce qui touche les effets généraux, sur l'emploi, par exemple.

La Loi sur les banques doit être de nouveau modifiée en 1997. L'entrée des banques dans le secteur de l'assurance, si elle est autorisée, accentuera-t-elle la concurrence, au profit des particuliers et des entreprises?

businesses? Insurers have already introduced new technologies, such as electronic data processing, for the underwriting, reinsurance, investment and adjustment processes (Globermann 1986). It may be in the area of the retail of insurance where the banks may benefit from network economies (Katz and Shapiro 1992) to reduce the costs associated with commissions, which accounted for 39% of the total costs of providing P&C insurance services in 1992. On the other hand, this may lead to non-competitive behaviour, especially in some product lines where there is complementarity between non-insurance financial services (such as loans and mortgages) and insurance services on them. Much more analysis is needed to examine the many aspects and possible implications of such a development. Among other things, detailed statistics on prices, as well as quality indicators by individual service, would be needed. More particularly, series over long time periods would be necessary in order to assign the effects to specific changes that have occurred.

References

- Bailey, E.E., and Friedlaender, A.F. (1980) "Market Structure and Multiproduct Industries", *Journal of Economic Literature* 20: 1024-48.
- Bernstein, J.I. (1992) "Information Spillovers, Margins, Scale and Scope: With an Application to Canadian Life Insurance", *Scandinavian Journal of Economics* 94 (Supplement): 95-105.
- Globermann, S. (1986) "Firm Size and Dynamic Efficiency in the Life Insurance Industry", *Journal of Risk and Insurance* LIII: 278-93.
- Grace, M.F., and Timme, S.G. (1992) "An Examination of Cost Economies in the United States Life Insurance Industry." *Journal of Risk and Insurance* XX: 72-103.
- Katz, L.M., and Shapiro, C. (1992) "Product Introduction with Network Externalities", *Journal of Industrial Economics* XL: 55-83.
- Mills, D.E., and Schumann, L.(1985) "Industry Structure with Fluctuating Demand", *American Economic Review* 75: 758-67.
- Modigliani, F. (1958) "New Developments in the Oligopoly Front", *Journal of Political Economy* 66: 215-32.
- Schiltz, M.T. (1987) "A New Method of Assessment of Insurance Service Production", *Review of Income and Wealth* 33: 431-37.

Les assureurs ont déjà adopté de nouvelles techniques (comme le traitement informatique des données) pour exécuter les processus de tarification, de réassurance, de placement et d'ajustement (Globermann, 1986). Ce sera peut-être dans le domaine de la vente au détail de l'assurance que les banques bénéficieront d'économies de réseau (Katz et Shapiro, 1992), lesquelles permettront de réduire le montant des commissions - en 1992, celles-ci représentaient 39 % du coût total subi pour assurer les services d'assurance de BRD. En revanche, cela risque d'encourager un comportement non concurrentiel, surtout dans certaines catégories de produits où il y a complémentarité entre les services financiers hors-assurance (comme les prêts et les prêts hypothécaires) et les services d'assurance connexes. Il faudra pousser bien davantage l'analyse afin d'examiner les nombreux aspects et les incidences possibles d'une telle évolution des choses. Il faudra notamment des statistiques détaillées sur les prix et des indicateurs de qualité par service. Plus particulièrement, on aura besoin de séries établies sur de longues périodes pour bien cerner les effets des changements qui se seront produits.

Références

- Bailey, E.E. et Friedlaender, A.F. (1980) "Market Structure and Multiproduct Industries", *Journal of Economic Literature*, 20, p. 1024-1048.
- Bernstein, J.I. (1992) "Information Spillovers, Margins, Scale and Scope: With an Application to Canadian Life Insurance", *Scandinavian Journal of Economics*, 94 (Supplément), p. 95-105.
- Globermann, S. (1986) "Firm Size and Dynamic Efficiency in the Life Insurance Industry", *Journal of Risk and Insurance*, LIII, p. 278-293.
- Grace, M.F. et Timme, S.G. (1992) "An Examination of Cost Economies in the United States Life Insurance Industry", *Journal of Risk and Insurance*, XX, p. 72-103.
- Katz, L.M. et Shapiro, C. (1992) "Product Introduction with Network Externalities", *Journal of Industrial Economics*, XL, p. 55-83.
- Mills, D.E. et Schumann, L. (1985) "Industry Structure with Fluctuating Demand", *American Economic Review*, 75, p. 758-767.
- Modigliani, F. (1958) "New Developments in the Oligopoly Front", *Journal of Political Economy*, 66, p. 215-232.
- Schiltz, M.T. (1987) "A New Method of Assessment of Insurance Service Production", *Review of Income and Wealth*, 33, p. 431-437.

Suret, J.M. (1991) "Scale and Scope Economies in the Canadian Property and Casualty Insurance Industry", *Geneva Papers of Risk and Insurance* 59: 236-56.

Sylos-Labini, P. (1962) "Oligopoly and Technical Progress", Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

United Nations (1993) "System of National Accounts", New York: United Nations.

Suret, J.M. (1991) "Scale and Scope Economies in the Canadian Property and Casualty Insurance Industry", *Geneva Papers of Risk and Insurance*, 59, p. 236-256.

Sylos-Labini, P. (1962) "Oligopoly and Technical Progress", Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Nations Unies (1993) "System of National Accounts", New York: Nations Unies.

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:

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

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:

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

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.

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.

Tables 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.

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.

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.

Tableaux A5, B10, C6

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 correspondant 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.

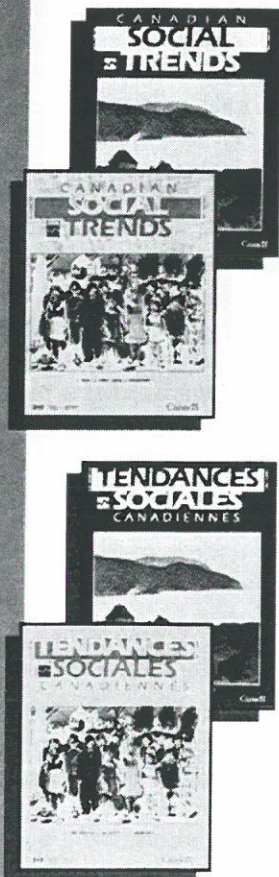
Les taux de variation corrigés en fonction de l'IPC sont calculés selon la technique suivante: tout d'abord, les séries annualisées sont déflatées au moyen de l'IPC du trimestre (obtenu à partir des séries mensuelles); puis le taux de variation de la valeur de la série établie pour le trimestre précédent 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".

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

*Ne soyez pas dépassé
par les événements!*



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

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

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

A lasting record of changing times!

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

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

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

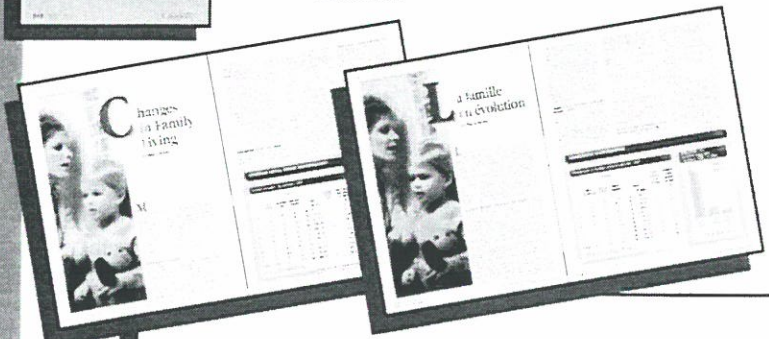
Suivez l'évolution spectaculaire de la société canadienne grâce à *Tendances sociales canadiennes*, une publication trimestrielle de Statistique Canada. Avec des articles vastes et variés sur les principaux changements caractérisant les questions et les tendances sociales principales, cette publication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

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

Un dossier permanent d'une époque en évolution!

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

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



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

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

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

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



BON
Statistique Canada

STATISTICS CANADA LIBRARY
BIBLIOTHEQUE STATISTIQUE CANADA



1010203248

COMMANDE

ENVOYEZ À : <p>Statistique Canada Opérations et intégration Direction de la circulation 120, avenue Parkdale Ottawa (Ontario) Canada K1A 0T6</p> <p><i>(Veuillez écrire en caractères d'imprimerie.)</i></p>	COMPOSEZ : 1-800-267-6677 Faites débiter votre compte VISA ou MasterCard. De l'extérieur du Canada et des États-Unis, composez le (613) 951-7277. Veuillez ne pas envoyer de confirmation.	TÉLÉCOPIEZ AU : (613) 951-1584 VISA, MasterCard et bon de commande seulement. Veuillez ne pas envoyer de confirmation. Le bon télécopié tient lieu de commande originale.	MODALITÉS DE PAIEMENT : <i>(Cochez une seule case)</i> <input type="checkbox"/> Veillez débiter mon compte <input type="checkbox"/> VISA <input type="checkbox"/> MasterCard N° de carte <input type="text"/> Signature _____ Date d'expiration <input type="text"/> <input type="checkbox"/> Paiement inclus _____ \$ Veuillez faire parvenir votre chèque ou mandat-poste à l'ordre du <i>Receveur général du Canada - Publications.</i> <input type="checkbox"/> N° du bon de commande <input type="text"/> <i>(Veuillez joindre le bon)</i> Signature de la personne autorisée _____
Compagnie _____ Service _____ À l'attention de _____ Fonction _____ Adresse _____ Ville _____ Province () _____ Code postal _____ Téléphone _____ Télécopieur _____ Veuillez vous assurer de remplir le bon au complet.			

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

<p>▶ Veillez noter que les prix au catalogue pour les É.-U. et les autres pays sont donnés en dollars américains.</p> <p>▶ TPS N° R121491807</p> <p>▶ Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications.</p> <p>▶ Les clients canadiens paient en dollars canadiens et ajoutent la TPS de 7 % et la TVP en vigueur. Les clients à l'étranger paient le montant total en dollars US tirés sur une banque américaine.</p>	<table border="1"> <tr><td>TOTAL</td><td> </td></tr> <tr><td>RÉDUCTION (s'il y a lieu)</td><td> </td></tr> <tr><td>TPS (7 %) et la TVP en vigueur. (Clients canadiens seulement)</td><td> </td></tr> <tr><td>TOTAL GÉNÉRAL</td><td> </td></tr> </table> <p style="font-size: 24pt; font-weight: bold;">PF 093238</p>	TOTAL		RÉDUCTION (s'il y a lieu)		TPS (7 %) et la TVP en vigueur. (Clients canadiens seulement)		TOTAL GÉNÉRAL	
TOTAL									
RÉDUCTION (s'il y a lieu)									
TPS (7 %) et la TVP en vigueur. (Clients canadiens seulement)									
TOTAL GÉNÉRAL									

MERCI DE VOTRE COMMANDE!

✓ **Identify
Emerging Trends**

✓ **Define New
Markets**

✓ **Pinpoint Profit
Opportunities**

✓ **Dégagez les
nouvelles tendances**

✓ **Définissez les
nouveaux marchés**

✓ **Déterminez les
possibilités de profit**

To 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 in-depth 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.



Pour maintenir votre place sur le marché de demain, vous devez être en mesure de prévoir les tendances aujourd'hui. Pour ce faire, vous devez 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.

Pick a topic... any topic

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

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

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

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

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

- descriptions of over 25 new titles, plus succinct abstracts of the over 650 titles and 7 map series already produced;
- a complete guide to finding and using statistics;
- electronic products in a variety of media, and



advice on getting expert assistance on electronic products and on-line searches;

- tabs to each section -- so you can immediately flip to the information you need.

... time and time again

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

Order today - you'll be lost without it.

1994 Statistics Canada Catalogue

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

Write to:

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

Fax:
(613) 951-1584

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

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

Choisissez un sujet... n'importe lequel

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

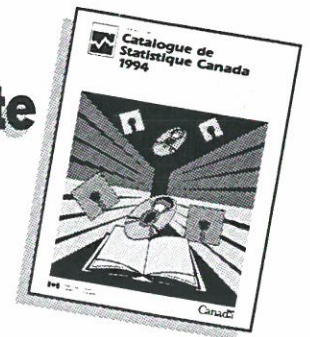
Des sujets actuels les plus populaires - comme l'emploi, le revenu, le commerce et l'éducation - à des études de recherche spécialisées - comme les produits minéraux expédiés des ports canadiens et la victimisation dans les régions urbaines - vous trouverez tout dans ce document.

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

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

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

- descriptions de plus de 25 nouveaux titres et courts résumés des 650 titres et plus et des 7 séries de cartes déjà disponibles;
- guide complet pour obtenir et utiliser les données statistiques;
- produits électroniques sur supports divers et



conseils sur l'obtention d'aide d'experts pour les produits électroniques et les recherches en direct;

- système d'onglets pour chaque section - pour que vous puissiez immédiatement repérer les renseignements qui vous intéressent.

... maintes et maintes fois

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

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

Catalogue de Statistique Canada 1994

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

Écrivez à :

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

Télécopieur : (613) 951-1584

**Appels sans frais :
1-800-267-6677**

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

