

3



Catalogue no. 63-016-XPB

N° 63-016-XPB au catalogue

# Services Indicators

# Indicateurs des services

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

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

1<sup>st</sup> Quarter 1996

1<sup>er</sup> trimestre 1996

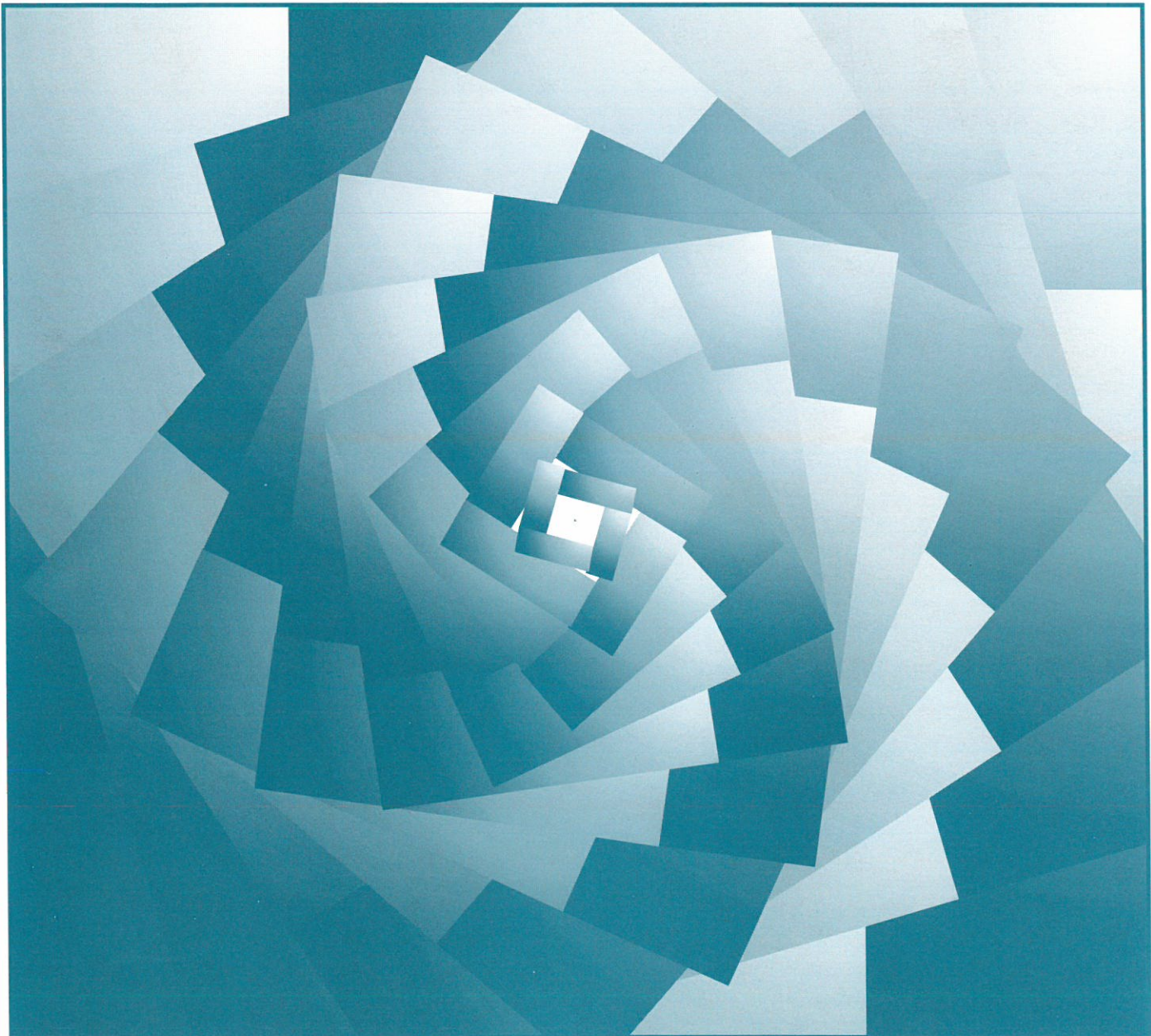


## *Feature article*

## *Étude spéciale*

- Access to the Information Highway

- Accès à l'autoroute de l'information



## 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)	

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

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

National Enquiries Line	1-800-263-1136
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, the Statistics Canada Regional Reference centres or from:

Statistics Canada  
Operations and Integration Division  
Circulation Management  
120 Parkdale Avenue  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6

Telephone: (613) 951-7277  
Fax: (613) 951-1584  
Toronto (credit card only): (416) 973-8018  
Internet: [order@statcan.ca](mailto:order@statcan.ca)

## 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 ordiolinguistique 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)	

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

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

Service national de renseignements	1-800-263-1136
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 les publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des centres de consultation régionaux de Statistique Canada, ou en écrivant à:

Statistique Canada  
Division des opérations et de l'intégration  
Gestion de la circulation  
120, avenue Parkdale  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0T6

Téléphone: (613) 951-7277  
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584  
Toronto (carte de crédit seulement): (416) 973-8018  
Internet: [order@statcan.ca](mailto:order@statcan.ca)

## Normes de service au public

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



Catalogue no. 63-016-XPB

# Services Indicators

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

1<sup>st</sup> Quarter 1996

N° 63-016-XPB au catalogue

# Indicateurs des services

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

1<sup>e</sup> trimestre 1996

## *Feature article*

- Access to the Information Highway

## *Étude spéciale*

- Accès à l'autoroute de l'information

Published by the authority of the Minister  
responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1996

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.

June 1996

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 no. 63-016-XPB, Vol. 2, No. 4  
Frequency: Quaterly

ISSN 1195-5961

Ottawa

Publication autorisée par le ministre  
responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1996

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.

Juin 1996

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-XPB au catalogue, Vol. 2, n° 4  
Périodicité: trimestriel

ISSN 1195-5961

Ottawa

## Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

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

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

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

Analysis

D. Sussman

Production

L. Sabourin

## Signes conventionnels

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

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

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

- F.D. Gault, Directeur
- G. Sciadas, Chef, Projets spéciaux

Analyse

D. Sussman

Production

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.




---

### Note de reconnaissance

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

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



# Preface

## Data on Key Service Industries

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

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

## This publication: Data and Analysis

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

# Préface

## Données sur les principales branches de services

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

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

## Dans cette publication : Description des données et analyse

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

## Data Sources

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

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

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

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

## Data Revisions

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

## Sources des données

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

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

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

### 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.

### Quoi de neuf?

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

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.

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.

### 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).

### 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

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

**(613) 951-2582**

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

**(613) 951-9920**



Statistics  
Canada

Statistique  
Canada

Canada



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

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
<b>Preface</b>	<b>3</b>	<b>Préface</b>	<b>3</b>
<b>Services Overview</b>	<b>11</b>	<b>Aperçu général des services</b>	<b>11</b>
<b>A. Communications</b>	<b>17</b>	<b>A. Communications</b>	<b>17</b>
Highlights	18	Faits saillants	18
Financial Statistics	20	Statistiques financières	20
Employment	26	Emploi	26
Salaries	28	Salaires	28
GDP	30	PIB	30
<b>B. Finance, Insurance and Real Estate</b>	<b>33</b>	<b>B. Finances, assurances et services immobiliers</b>	<b>33</b>
Highlights	34	Faits saillants	34
Financial Statistics	36	Statistiques financières	36
Employment	48	Emploi	48
Salaries	50	Salaires	50
GDP	52	PIB	52
<b>C. Business Services</b>	<b>55</b>	<b>C. Services aux entreprises</b>	<b>55</b>
Highlights	56	Faits saillants	56
Financial Statistics	58	Statistiques financières	58
Employment	66	Emploi	66
Salaries	68	Salaires	68
GDP	70	PIB	70
<b>Feature article:</b>		<b>Étude spéciale :</b>	
<b>Access to the Information Highway</b>	<b>73</b>	<b>Accès à l'autoroute de l'information</b>	<b>73</b>
<b>Definitions and Concepts</b>	<b>96</b>	<b>Définitions et concepts</b>	<b>96</b>



---

---

# Analytical Studies

# Série d'études analytiques

---

---

Available  
upon request

Disponibles  
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

**(613) 951-2582**

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

**(613) 951-9920**



Statistics  
Canada

Statistique  
Canada

Canada

## Feature Articles

- **Business Services - Part 1: Evolution**  
(2<sup>nd</sup> Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**  
(3<sup>rd</sup> Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**  
(4<sup>th</sup> Quarter 1994)
- **The Demand for Telecommunications Services**  
(1<sup>st</sup> Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**  
(2<sup>nd</sup> Quarter 1995)
- **The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business**  
(3<sup>rd</sup> Quarter 1995)
- **Human Resources in Science and Technology in the Services Sector**  
(4<sup>th</sup> Quarter 1995)
- **Access to the Information Highway**  
(1<sup>st</sup> Quarter 1996)

## Études spéciales

- **Services aux entreprises - Partie 1 : Évolution**  
(2<sup>e</sup> trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2 : L'aspect humain**  
(3<sup>e</sup> trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**  
(4<sup>e</sup> trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**  
(1<sup>er</sup> trimestre 1995)
- **La télévision : Un passé glorieux, un avenir incertain**  
(2<sup>e</sup> trimestre 1995)
- **L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers**  
(3<sup>e</sup> trimestre 1995)
- **Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services**  
(4<sup>e</sup> trimestre 1995)
- **Accès à l'autoroute de l'information**  
(1<sup>er</sup> trimestre 1996)

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<sup>e</sup> étage, section D2  
Parc Tunney  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6

Tel : (613) 951-2582  
Télécopieur : (613) 951-9920

## Note to users

Please note that a number of changes were introduced in the balance of payments' services series this quarter. Specifically, the travel series were redefined to include education and medical services (largely limited to those financed by provincial authorities) and to exclude international passenger fares. Transportation (previously "freight and shipping") was redefined to include passenger fares and business services related to transport. Commercial services (previously "business services") were redefined to include services to persons and to exclude business services related to transport. Government services now exclude medical services. "Other services" disappears as its components can now be found within the services series listed above.<sup>1</sup>

In addition, as part of the annual revision policy described in the Data Revisions section of the preface to this publication, this quarter incorporates revised financial, salaries, GDP, consumer spending and international trade data for all previous quarters.

<sup>1</sup> For more information on these and other changes to the balance of payments, please refer to *Canada's International Trade in Services, 1994 and 1995* Cat. no. 67-203-XPB which will be available in July 1996.

## Avis aux utilisateurs

Veillez prendre note qu'un certain nombre de changements ont été apportés aux séries des services de la balance des paiements, ce trimestre. De façon plus particulière, la série sur les voyages a été redéfinie de manière à y inclure l'enseignement et les services médicaux (limités en grande partie à ceux financés par les autorités provinciales) et à en exclure les billets des passagers internationaux. Les transports (auparavant «le fret») ont été redéfinis pour y inclure les billets des passagers et les services commerciaux liés au transport. Les services commerciaux ont eux aussi été redéfinis, afin d'y inclure les services aux particuliers et d'en exclure les services commerciaux relatifs au transport. Désormais, les services gouvernementaux ne comprennent plus les services médicaux. La série intitulée «Autres services» disparaît, ses composants étant intégrés aux séries susmentionnées<sup>1</sup>.

Par ailleurs, dans le cadre de la politique de révision annuelle décrite dans la section sur les révisions de la préface de la présente publication, les données pour le présent trimestre comprennent des données révisées sur les finances, les salaires, le PIB, les dépenses des consommateurs et le commerce international pour tous les trimestres précédents.

<sup>1</sup> Pour plus de renseignements à ce sujet et concernant les autres changements apportés à la balance des paiements, veuillez vous reporter à la publication *Les transactions internationales de services du Canada, 1994 et 1995*, n° 67-203-XPB au catalogue, qui paraîtra en juillet 1996.

## 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, transportation, commercial services and government transactions and other services.**

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

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

Transport et entreposage (45, 46, 47)

Communications (48)

Commerce de gros (50-59)

Commerce de détail (60-69)

Finances, assurances et 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, transports, services commerciaux, opérations gouvernementales, autres services.**

## Services Overview

### Highlights - 1<sup>st</sup> Quarter 1996

- Services employment, output, consumer spending, imports and exports all increased, while prices remained virtually unchanged.
- Growth in self-employment as well as part-time employment was exceptionally high. Full-time employment growth was also significant, given its relative weakness in the rest of the economy.
- Softer credit conditions, low inflation and a rise in disposable income translated into a significant increase in consumer spending this quarter.
- Output growth in the services sector was twice that of the goods-producing sector this quarter, increasing at its highest rate since the end of 1994.
- The services trade balance worsened as significant growth in service payments outweighed the modest increase in service receipts.

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

Employment*	↑	2.1%
GDP	↑	0.6%
Consumer spending	↑	1.3%
Prices	↑	0.1%
Exports	↑	0.4%
Imports	↑	2.6%

\* From same quarter last year.

## Aperçu général des services

### Faits saillants - 1<sup>er</sup> trimestre 1996

- Dans le secteur des services, l'emploi, la production, les dépenses des consommateurs, les importations et les exportations augmentent tous, tandis que les prix demeurent à peu près inchangés.
- Le travail autonome et l'emploi à temps partiel enregistrent des augmentations particulièrement fortes. L'emploi à temps plein progresse aussi de façon marquée, surtout si l'on tient compte de sa faiblesse relative dans le reste de l'économie.
- Des modalités de crédit plus souples, la faiblesse de l'inflation et une augmentation du revenu disponible donnent lieu à un accroissement significatif des dépenses des consommateurs ce trimestre.
- La croissance de la production dans le secteur des services est deux fois plus élevée que dans celui des biens, ce trimestre. Son taux est le plus élevé depuis la fin de 1994.
- Le solde du commerce international des services se détériore, l'augmentation importante des paiements au titre des services compensant l'augmentation modeste des recettes.

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

Emploi*	↑	2.1 %
PIB	↑	0.6 %
Dépenses des consommateurs	↑	1.3 %
Prix	↑	0.1 %
Exportations	↑	0.4 %
Importations	↑	2.6 %

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

Services Overview

Aperçu général des services

Chart 1. Employment

Graphique 1. Emploi

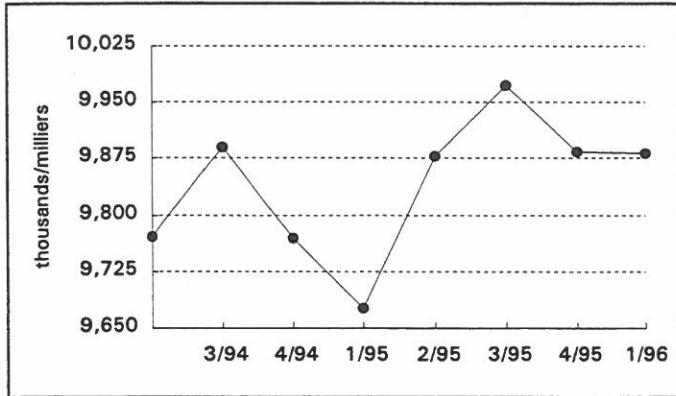


Chart 2. GDP

Graphique 2. PIB

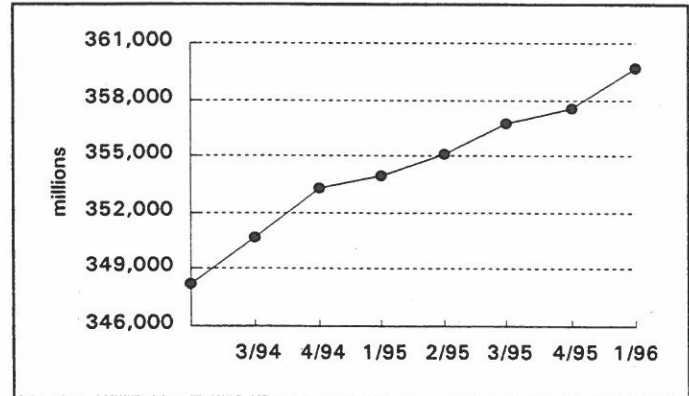


Chart 3. Consumer spending

Graphique 3. Dépenses de consommation

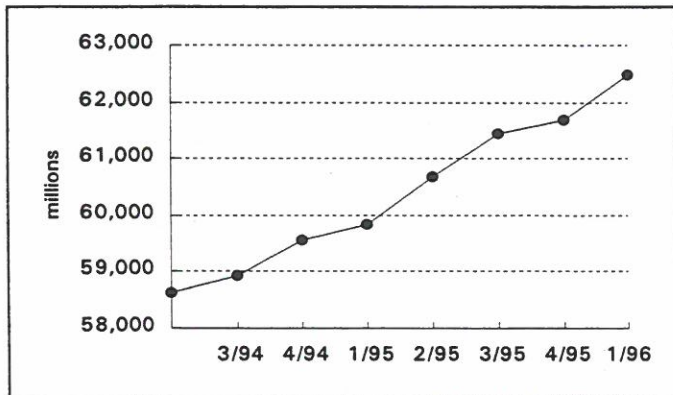


Chart 4. Prices

Graphique 4. Prix

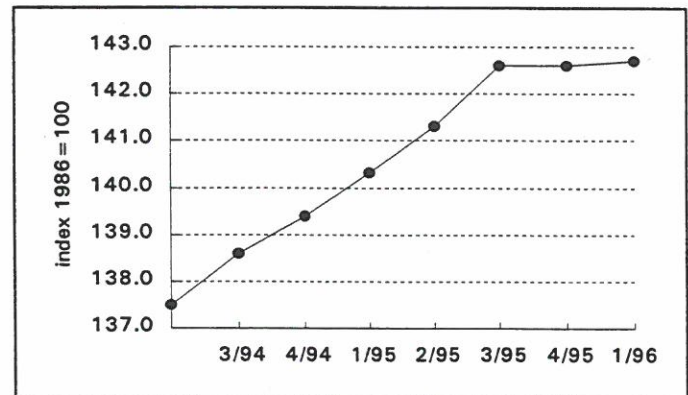


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations des services

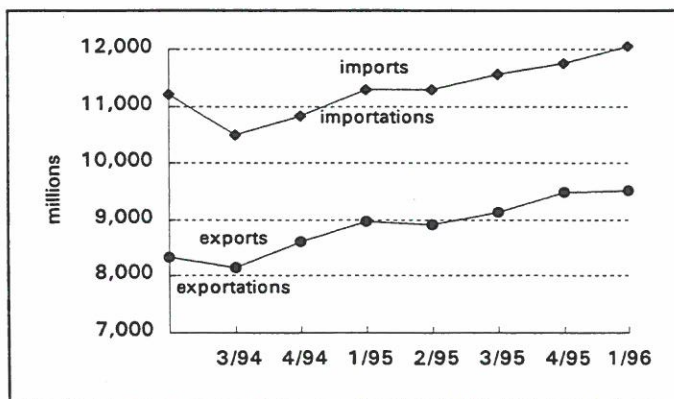
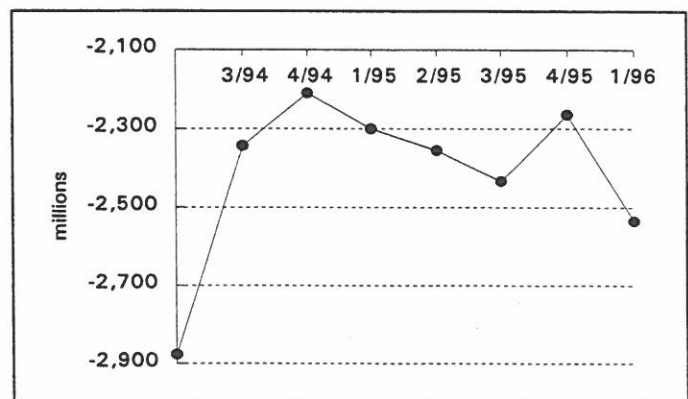


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international des services



## Services Overview

The services industries enjoyed another quarter of strong employment growth, as compared to the same quarter one year ago. Growth in self-employment as well as part-time employment was exceptionally high. This pattern of employment growth was similar to that of the economy as a whole, though more pronounced. Full-time employment growth was also significant, given its relative weakness in the rest of the economy. Employment growth in the service industries followed from job creation in computer and related services, real estate operators and insurance and real estate agents. Employment in health and social services and in accommodation and food services also increased this quarter. Employment in the goods producing sector declined chiefly due to significant employment losses in construction and manufacturing.

Softer credit conditions, low inflation and a rise in disposable income translated into a significant increase in domestic demand this quarter. This was reflected in increased expenditures on new trucks and vans, furniture and energy on the goods side. With respect to services, there were notable increases in financial services, transportation, restaurants and hotels. The debt ratio of households remained at an all-time high.

Output growth in the services sector was twice that of the goods-producing sector this quarter, increasing at its highest rate since the end of 1994. Output grew substantially in business services, communications, banks and other deposit-accepting intermediaries, transportation and storage and wholesale and retail trade. Output growth in the goods-producing sector was weak, as the strong growth in mining was dampened by more modest increases in manufacturing combined with declines in construction.

The CPI for services remained virtually unchanged this quarter, as higher rates for telephone services and automobile insurance premiums were balanced by lower mortgage interest costs. On the goods side, higher prices for automobiles and fresh vegetables created the greatest upward pressures.

The services trade balance worsened this quarter as significant growth in service payments outweighed the modest increase in service receipts. Reduced transportation and commercial service receipts dampened the increase in travel receipts, while increased travel and transportation payments more than offset the decline in commercial services payments. The merchandise trade surplus declined, but remained substantial by historical standards.

## Aperçu général des services

L'emploi dans le secteur des services continue d'afficher une forte croissance au cours du premier trimestre de 1996, comparativement au trimestre correspondant de l'année précédente. Le nombre de travailleurs autonomes et de travailleurs à temps partiel augmente de façon exceptionnelle. Cette croissance de l'emploi suit celle de l'économie dans son ensemble, tout en étant plus prononcée. Le taux de croissance de l'emploi à temps plein est aussi important, compte tenu de sa faiblesse relative dans le reste de l'économie. Cette croissance de l'emploi dans le secteur des services est principalement attribuable à la branche de l'informatique et des services connexes, aux exploitants immobiliers ainsi qu'aux agents d'assurance et aux agents immobiliers. L'emploi dans les services de santé et les services sociaux ainsi que dans les services d'hébergement et de restauration est aussi en augmentation ce trimestre. L'emploi dans les branches productrices de biens est en baisse, en raison principalement des pertes importantes enregistrées dans les branches de la construction et de la fabrication.

Des modalités de crédit plus souples, la faiblesse de l'inflation et une augmentation du revenu disponible se traduisent par une augmentation importante de la demande intérieure, ce trimestre. Du point de vue des biens, cela donne lieu à des dépenses accrues pour l'achat de fourgonnettes et de camions neufs, de meubles et de produits énergétiques. Les dépenses pour les services progressent de façon notable, notamment pour les services financiers, les transports, les restaurants et les hôtels. Le ratio de la dette des ménages reste à un niveau record.

La croissance de la production dans le secteur des services est deux fois plus élevée que dans celui des biens, ce trimestre, le taux de croissance enregistré étant le plus élevé depuis la fin de 1994. La production s'accroît substantiellement dans les branches des services aux entreprises, des communications, des banques et autres institutions de dépôt, du transport et de l'entreposage ainsi que du commerce de gros et de détail. La croissance de la production dans le secteur des biens est faible, une augmentation élevée dans le cas des mines étant atténuée par des hausses plus modestes dans la fabrication et par un recul dans la construction.

L'IPC des services demeure à peu près inchangé au cours du trimestre, la hausse des services téléphoniques et des primes d'assurance automobile étant compensée par une diminution des coûts des intérêts hypothécaires. Du point de vue des biens, ce sont les prix élevés des automobiles et des légumes frais qui ont entraîné les plus importantes pressions à la hausse.

Le solde du commerce international des services se détériore ce trimestre, une croissance importante des paiements neutralisant l'augmentation modeste des recettes. Les recettes réduites au titre du transport et des services commerciaux amoindrissent celles au titre des voyages, tandis que les paiements accrus au titre des voyages et du transport font plus que compenser la baisse des paiements au titre des services marchands. L'excédent du commerce international de marchandises se réduit, mais demeure appréciable d'un point de vue historique.



Table 1. Services Overview

Tableau 1. Aperçu général des services

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>Employment</b>	thousands - milliers								<b>Emploi</b>
Total economy	13311	13,701	13,404	13,101	13,557	13,852	13,512	13,272	Économie totale
Services	9,771	9,890	9,769	9,677	9,877	9,972	9,884	9,881	Services
Full-time	7,549	7,867	7,517	7,398	7,658	7,952	7,563	7,490	Plein temps
Part-time	2,224	2,026	2,254	2,280	2,220	2,022	2,323	2,391	Temps partiel
Self employment	1,402	1,446	1,392	1,383	1,407	1,430	1,476	1,502	Travail autonome
<b>GDP (s.a.)</b>	millions of 1986 dollars - millions de dollars de 1986								<b>PIB (dés.)</b>
All industries	529,388	535,876	541,224	542,858	541,509	542,858	543,124	545,815	Toutes les industries
Services	348,191	350,651	353,331	353,937	355,085	356,717	357,519	359,699	Services
<b>Consumer spending (s.a.)</b>	millions								<b>Dépenses de consommation (dés.)</b>
Total	112,485	113,254	114,763	114,934	116,189	117,412	117,435	118,908	Total
Services	58,627	58,928	59,554	59,826	60,690	61,447	61,676	62,487	Services
<b>Prices</b>	CPI, 1986=100 - IPC, 1986=100								<b>Prix</b>
All items	130.1	130.8	131.2	132.6	133.6	133.9	133.9	134.5	Ensemble
Services	137.5	138.6	139.4	140.3	141.3	142.6	142.6	142.7	Services
<b>International trade (s.a.)</b>	millions								<b>Commerce international (dés.)</b>
<b>Merchandise</b>									<b>Marchandises</b>
Exports	52,811	56,663	60,602	64,017	62,215	62,969	64,620	64,129	Exportations
Imports	49,799	52,042	55,346	57,406	56,299	55,567	56,160	57,131	Importations
Balance	3,012	4,621	5,256	6,611	5,916	7,402	8,460	6,998	Solde
<b>Services</b>									<b>Services</b>
Exports	8,334	8,159	8,608	8,975	8,923	9,118	9,489	9,523	Exportations
Imports	11,212	10,504	10,819	11,276	11,279	11,552	11,753	12,060	Importations
Balance	-2,878	-2,345	-2,211	-2,301	-2,356	-2,434	-2,264	-2,537	Solde
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Services</b>	from same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier								<b>Services</b>
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Employment	1.9	1.7	1.8	1.3	1.1	0.8	1.2	2.1	Emploi
Full-time	2.5	2.3	3.1	2.3	1.4	1.1	0.6	1.2	Plein temps
Part-time	-0.2	-0.8	-2.8	-1.9	-0.2	-0.2	3.1	4.9	Temps partiel
Self employment	4.0	4.8	3.2	2.1	0.4	-1.1	6.0	8.6	Travail autonome
<b>GDP</b>	from last quarter - par rapport au dernier trimestre								<b>PIB</b>
Consumer spending	1.2	0.5	1.1	0.5	1.4	1.2	0.4	1.3	Dépenses de consommation
Prices	0.3	0.8	0.6	0.6	0.7	0.9	0.0	0.1	Prix
Exports	3.2	-2.1	5.5	4.3	-0.6	2.2	4.1	0.4	Exportations
Imports	2.7	-6.3	3.0	4.2	0.0	2.4	1.7	2.6	Importations

Chart 7. Employment, rates of change

Graphique 7. Emploi, taux de variation

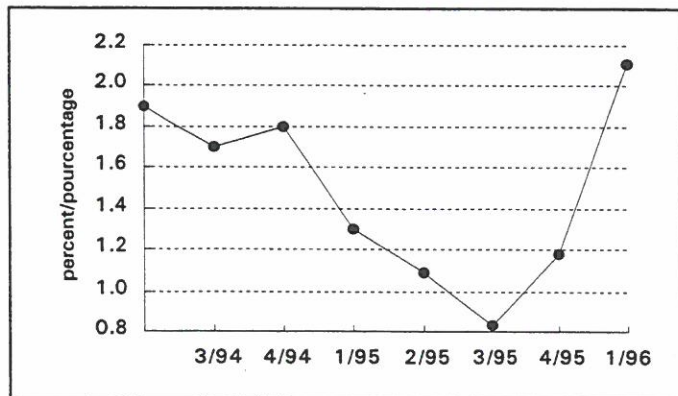
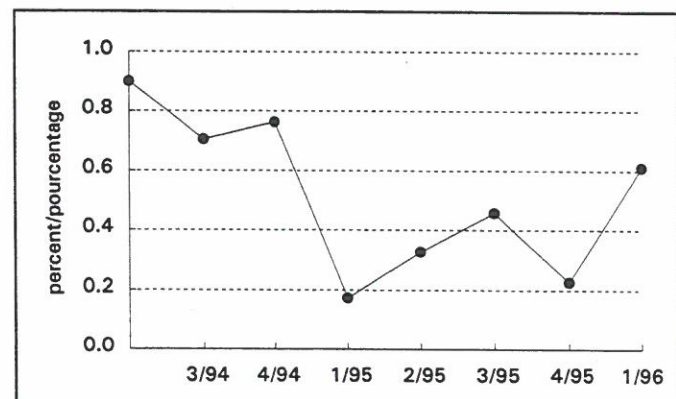


Chart 8. GDP, rates of change

Graphique 8. PIB, taux de variation





---

---

# Analytical Studies

# Série d'études analytiques

---

---

Available  
upon request

Disponibles  
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

**(613) 951-2582**

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

**(613) 951-9920**



Statistics  
Canada

Statistique  
Canada

Canada

---

## A. Communications

---

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

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

Telecommunication Broadcasting (57)

Telecommunication Carriers (58)

Postal and Courier Services (56)

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

Telecommunication Broadcasting (481)

Telecommunication Carriers and Other  
Telecommunication Industries (482, 483)

Postal and Courier Service Industries (484)

## A. Communications

---

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

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

Diffusion des télécommunications (57)

Transmission des télécommunications (58)

Services postaux et 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 - 1<sup>th</sup> Quarter 1996

- Operating revenues for the communications group increased as the reduction in revenues suffered by the broadcasting industry dampened the increase in revenues enjoyed by the other two industries in the group. Operating expenses decreased for the first time in more than a year, contributing to the group's increased profitability.
- Both assets and liabilities decreased this quarter, with liabilities falling faster than assets.
- The increase in employment was due entirely to significant employment gains in postal and courier services, as employment in telecommunication carriers dipped slightly, while employment in broadcasting remained unchanged.
- Average salaries declined for the second quarter in a row as salary reductions in the telecommunication carriers industry once again more than offset the increases in broadcasting, while postal and courier services saw virtually no change in salaries this quarter.
- Output increased in the telecommunication carriers and postal and courier services industries, while broadcasting faced a marginal reduction in output.

#### Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑	0.9%
Operating expenses	↓	2.3%
Profit margin*		16.7%
Assets	↓	0.4%
Liabilities	↓	0.6%
Employment**	↑	3.5%
Salaries	↓	0.6%
GDP	↑	1.5%

\* This quarter's rate.

\*\* From same quarter last year.

## Communications

### Faits saillants - 1<sup>er</sup> trimestre 1996

- Les recettes d'exploitation du secteur des communications augmentent, la baisse subie par la branche de la radiodiffusion atténuant l'augmentation enregistrée dans les deux autres branches du secteur. Les dépenses d'exploitation diminuent pour la première fois en plus d'un an, ce qui contribue à améliorer la rentabilité du secteur.
- L'actif et le passif baissent ce trimestre, le taux de diminution du passif étant supérieur à celui de l'actif.
- L'essor de l'emploi est dû uniquement aux hausses observées dans les services postaux et les services de messagers, l'emploi chez les sociétés d'exploitation des télécommunications chutant légèrement et celui chez les radiodiffuseurs demeurant inchangé.
- Les salaires moyens diminuent pour le deuxième trimestre consécutif, les baisses enregistrées chez les sociétés d'exploitation des télécommunications neutralisant encore une fois les augmentations chez les radiodiffuseurs, tandis que peu de changements sont enregistrés dans les services postaux et les services de messagers.
- La production augmente chez les sociétés d'exploitation des télécommunications et dans les services postaux et les services de messagers, tandis que les radiodiffuseurs subissent une baisse minime à ce titre.

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

Recettes d'exploitation	↑	0.9 %
Dépenses d'exploitation	↓	2.3 %
Marge bénéficiaire*		16.7 %
Actif	↓	0.4 %
Passif	↓	0.6 %
Emploi**	↑	3.5 %
Rémunération	↓	0.6 %
PIB	↑	1.5 %

\* Pourcentage du trimestre

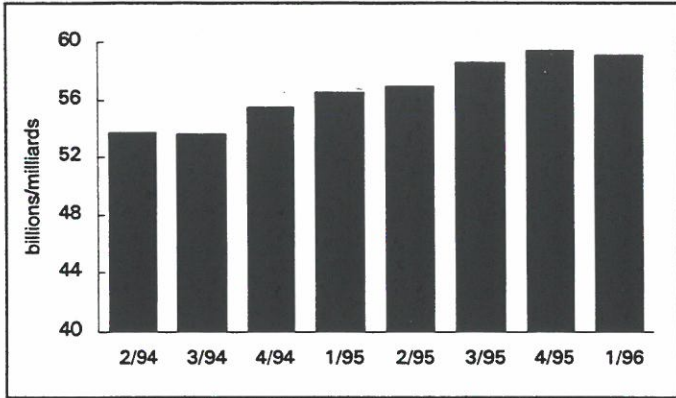
\*\* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

**Communications**

**Communications**

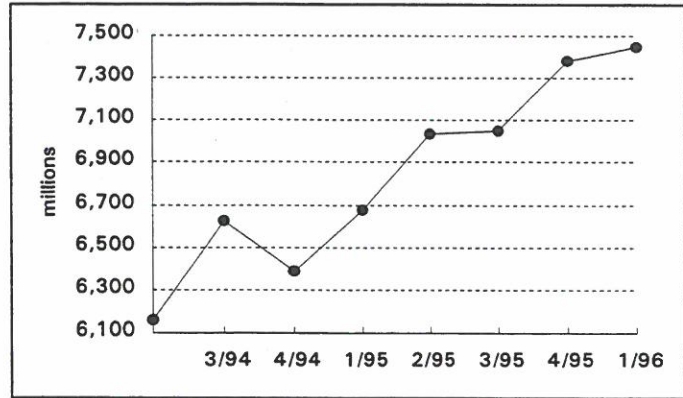
**Chart A1. Assets**

**Graphique A1. Actif**



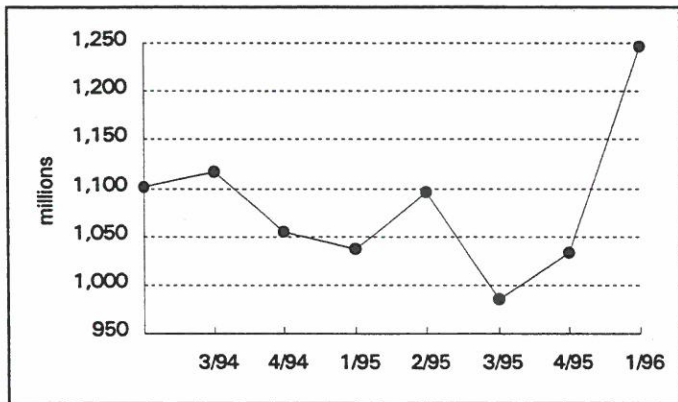
**Chart A2. Operating revenues**

**Graphique A2. Recettes d'exploitation**



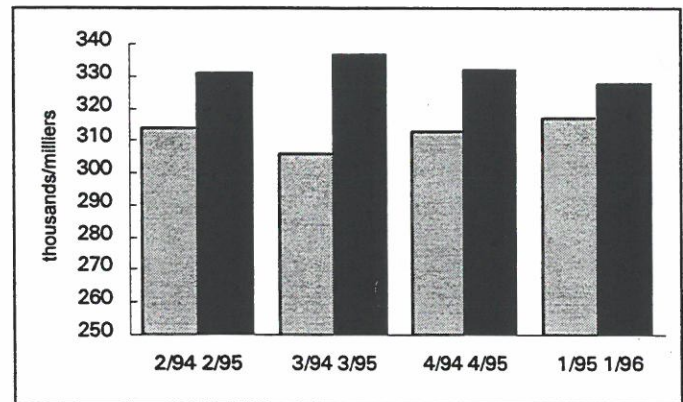
**Chart A3. Operating profits**

**Graphique A3. Bénéfice d'exploitation**



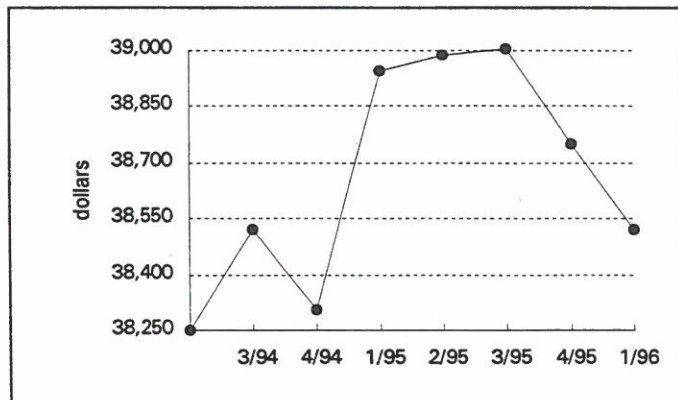
**Chart A4. Employment**

**Graphique A4. Emploi**



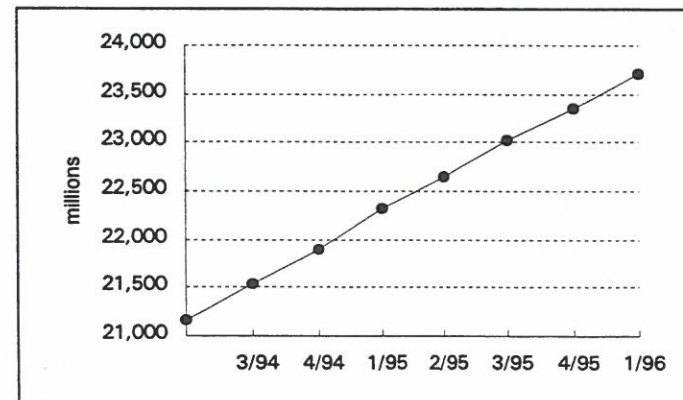
**Chart A5. Salaries**

**Graphique A5. Rémunération**



**Chart A6. GDP**

**Graphique A6. PIB**



**Communications, financial statistics**

Operating revenues for the communications group increased this quarter, though at a lower rate than last quarter. The reduction in revenues suffered by the broadcasting industry dampened the increase in revenues enjoyed by the other two industries in the group, leading to below average revenue growth for the group as a whole. On the other hand, operating expenses decreased for the first time in more than a year, contributing to the group's increased profitability. The profit margin improved as well, remaining well above the economy average.



Both assets and liabilities decreased this quarter, with liabilities falling faster than assets. Shrinking capital assets and accounts receivable lowered assets, while decreased holdings of loans and accounts with affiliates and accounts payable and accrued liabilities led to a proportionately larger fall in liabilities. Equity fell marginally, although retained earnings increased somewhat.



The return on capital, the return on equity and the debt to equity ratios all improved.

**Communications - statistiques financières**

Les recettes d'exploitation du secteur des communications augmentent au premier trimestre, à un rythme toutefois moins élevé qu'au trimestre précédent. La baisse des recettes subie par les radiodiffuseurs atténue la croissance des deux autres branches du secteur, ce qui mène à une hausse des recettes inférieure à la moyenne pour l'ensemble de ce dernier. Par ailleurs, les dépenses d'exploitation diminuent pour la première fois en plus d'un an, ce qui contribue à accroître la rentabilité du secteur. La marge bénéficiaire s'améliore elle aussi, demeurant bien supérieure à la moyenne de l'ensemble de l'économie.



L'actif et le passif sont en baisse ce trimestre, le taux de diminution du dernier étant supérieur à celui du premier. La diminution des immobilisations et des comptes clients contribue au recul de l'actif, tandis que celle des emprunts et des comptes auprès des filiales, des comptes fournisseurs et du passif accumulé donne lieu à une baisse proportionnellement plus importante du passif. Le rendement de l'actif diminue quelque peu, même si les bénéfices non impartis augmentent légèrement.



Les ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir et d'endettement sont tous en progression.

Table A1. Communications, financial statistics

Tableau A1. Communications, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
millions									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	6,157	6,620	6,390	6,677	7,036	7,052	7,381	7,449	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,056	5,504	5,335	5,640	5,940	6,067	6,347	6,203	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,101	1,116	1,055	1,037	1,096	985	1,034	1,246	Bénéfice d'exploitation
Net profit	337	384	284	199	194	224	302	412	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	53,637	53,548	55,449	56,491	56,874	58,533	59,334	59,082	Actif
Liabilities	35,231	35,104	37,199	38,671	39,468	41,340	39,678	39,434	Passif
Equity	18,406	18,443	18,250	17,820	17,405	17,192	19,656	19,648	Avoir
Share capital	14,434	14,558	14,597	14,642	14,502	14,689	14,727	14,694	Capital-actions
Retained earnings	1,897	1,696	1,438	1,035	705	292	2,716	2,789	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-0.3	7.5	-3.5	4.5	5.4	0.2	4.7	0.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-0.1	8.9	-3.1	5.7	5.3	2.1	4.6	-2.3	Dépenses d'exploitation
Assets	2.5	-0.2	3.6	1.9	0.7	2.9	1.4	-0.4	Actif
Liabilities	3.0	-0.4	6.0	4.0	2.1	4.7	-4.0	-0.6	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	5.9	6.29	5.65	5.02	5.23	5.19	5.9	6.32	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	7.33	8.33	6.17	4.46	4.47	5.22	6.15	8.38	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	17.88	16.86	16.51	15.52	15.57	13.97	14.01	16.73	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.333	1.311	1.386	1.499	1.564	1.651	1.456	1.453	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.557	0.58	0.579	0.645	0.623	0.663	0.636	0.601	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.498	0.516	0.521	0.582	0.561	0.592	0.57	0.539	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-4.3	5.0	-5.3	2.9	5.8	0.0	4.3	-1.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	12.4	10.7	9.8	8.8	8.7	7.1	7.3	10.7	Marge bénéficiaire

Chart A7. Profit margin  
Graphique A7. Marge bénéficiaire

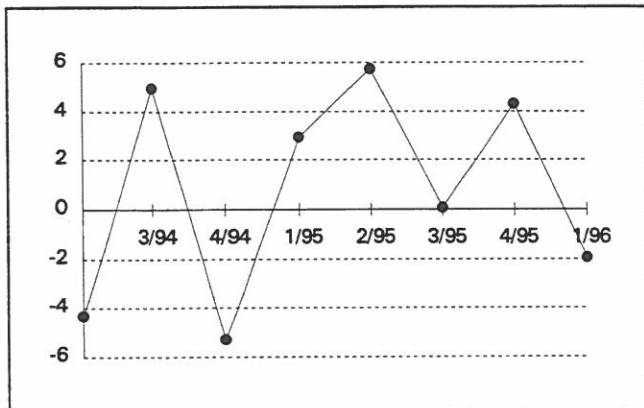
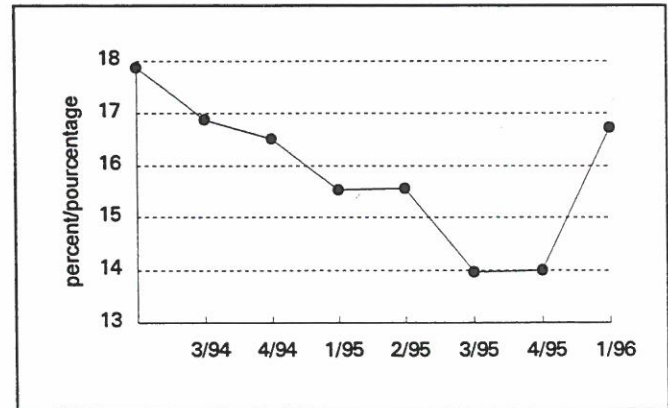


Chart A8. Comparative indicator, operating revenues  
Graphique A8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation



## Communications, industrial detail

Telecommunication carriers is the largest industry in the group. It accounts for more than two-thirds of total assets and almost two-thirds of operating revenues. The broadcasting industry accounts for about one-quarter 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 in the group exhibited increased profitability this quarter, as demonstrated by higher operating profits and stronger profit margins. For carriers, operating revenues and operating expenses both increased, but the increase in revenues exceeded the increase in expenses. By contrast, for broadcasting, the gain in profitability followed from operating expenses falling substantially more than operating revenues. Operating revenues for postal and courier services increased, while operating expenses remained unchanged from last quarter.



The fall in assets and liabilities displayed by the group as a whole mirrored the declines exhibited by the broadcasting and postal and courier services industries. In telecommunications, assets and liabilities both increased. Broadcasting fared particularly poorly in terms of the selected indicators, as all ratios but the profit margin worsened. The other two industries performed comparatively better. Profit margins for all three industries surpassed the economy average. Although this is typically the case for telecommunications and broadcasting, it was the first time for postal and courier services.

## Communications, résultats détaillés

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



Les trois branches de ce secteur affichent une rentabilité accrue ce trimestre, comme en font foi les bénéfices d'exploitation et les marges bénéficiaires plus élevées. Dans le cas des sociétés d'exploitation des télécommunications, les recettes et les dépenses d'exploitation dégagent des hausses, les premières affichant une croissance légèrement supérieure à celle des dernières. Par contre, dans le cas de la radiodiffusion, l'amélioration de la rentabilité découle d'une chute plus accentuée des dépenses d'exploitation que des recettes d'exploitation. Les recettes d'exploitation des services postaux et services de messagers augmentent, tandis que les dépenses d'exploitation de cette branche demeurent inchangées par rapport au dernier trimestre.



La diminution de l'actif et du passif affichée par le secteur dans son ensemble rend compte des baisses subies par la radiodiffusion et les services postaux et services de messagers. Dans le cas des télécommunications, on enregistre une augmentation de l'actif et du passif. La branche de la radiodiffusion a les résultats les moins encourageants du point de vue des indicateurs choisis, tous les ratios se détériorant, à l'exception de la marge bénéficiaire. Les deux autres branches obtiennent de meilleurs résultats en comparaison. Les marges bénéficiaires des trois branches sont supérieures aux moyennes enregistrées dans l'ensemble de l'économie. Même si c'est généralement le cas pour les télécommunications et la radiodiffusion, il s'agit d'une première pour les services postaux et les services de messagers.



Table A2. Broadcasting, financial statistics

Tableau A2. Diffusion, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	1,585	1,781	1,745	1,890	2,073	2,001	2,108	1,979	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,348	1,529	1,480	1,632	1,773	1,762	1,863	1,684	Dépenses d'exploitation
Operating profit	237	252	265	258	300	239	245	295	Bénéfice d'exploitation
Net profit	35	65	25	-28	-5	9	108	30	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	13,932	13,834	15,330	15,846	15,988	17,302	17,895	16,855	Actif
Liabilities	11,909	11,870	13,455	14,274	14,629	16,086	14,099	13,323	Passif
Equity	2,023	1,964	1,875	1,571	1,359	1,216	3,796	3,532	Avoir
Share capital	2,845	2,866	2,887	2,883	2,798	2,939	2,929	2,654	Capital-actions
Retained earnings	-1,598	-1,788	-1,928	-2,154	-2,337	-2,632	-42	24	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-2.7	12.4	-2.0	8.3	9.7	-3.5	5.3	-6.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-4.3	13.4	-3.2	10.3	8.6	-0.6	5.7	-9.6	Dépenses d'exploitation
Assets	7.3	-0.7	10.8	3.4	0.9	8.2	3.4	-5.8	Actif
Liabilities	6.7	-0.3	13.4	6.1	2.5	10.0	-12.4	-5.5	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	5.67	6.51	6.00	4.74	5.89	5.69	7.94	5.37	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	6.83	13.33	5.35	-7.25	-1.42	2.91	11.33	3.46	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	14.99	14.15	15.22	13.68	14.47	11.94	11.65	14.93	Marge bénéficiaire
Debt to equity	4.097	4.040	4.788	6.207	7.277	8.922	2.946	3.018	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.857	0.923	0.877	1.184	1.023	0.988	0.908	0.806	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.737	0.779	0.758	1.042	0.906	0.837	0.787	0.692	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-6.7	9.8	-3.8	6.8	10.1	-3.7	5.0	-9.0	Recettes d'exploitation
Profit margin	9.5	8.0	8.5	6.9	7.6	5.1	4.9	8.8	Marge bénéficiaire

Chart A9. Operating revenues

Graphique A9. Recettes d'exploitation

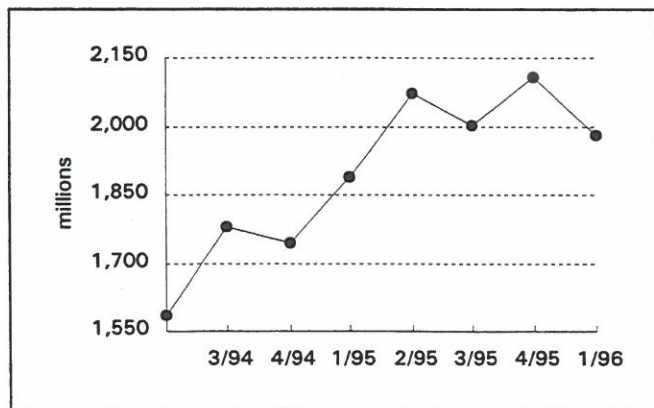


Chart A10. Operating profit

Graphique A10. Marge bénéficiaire

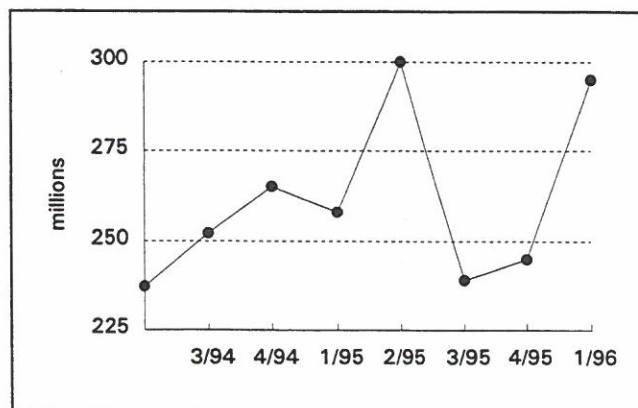


Table A3. Carriers, financial statistics

Tableau A3. Transmission, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	4,051	4,307	4,099	4,223	4,396	4,498	4,701	4,883	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,195	3,457	3,331	3,465	3,631	3,776	3,942	3,975	Dépenses d'exploitation
Operating profit	856	850	768	758	765	722	759	908	Bénéfice d'exploitation
Net profit	303	318	252	222	183	206	182	358	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	38,955	38,968	39,347	38,970	40,103	40,449	40,618	41,423	Actif
Liabilities	22,689	22,600	23,091	23,742	24,193	24,617	24,915	25,481	Passif
Equity	16,266	16,368	16,256	16,128	15,910	15,832	15,703	15,941	Avoir
Share capital	11,381	11,485	11,502	11,551	11,496	11,542	11,560	11,831	Capital-actions
Retained earnings	3,588	3,582	3,457	3,279	3,115	2,989	2,812	2,800	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	0.1	6.3	-4.8	3.0	4.1	2.3	4.5	3.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.1	8.2	-3.6	4.0	4.8	4.0	4.4	0.8	Dépenses d'exploitation
Assets	0.8	0.0	1.0	-1.0	2.9	0.9	0.4	2.0	Actif
Liabilities	1.0	-0.4	2.2	2.8	1.9	1.8	1.2	2.3	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	6.00	6.22	5.46	5.04	4.83	4.91	4.89	6.48	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	7.47	7.78	6.14	5.50	4.61	5.21	4.63	8.98	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	21.14	19.74	18.75	17.95	17.40	16.06	16.16	18.60	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.979	0.972	0.983	1.03	1.068	1.086	1.088	1.102	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.457	0.461	0.457	0.472	0.483	0.541	0.506	0.518	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.416	0.422	0.421	0.432	0.437	0.494	0.462	0.473	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-3.9	3.8	-6.6	1.5	4.5	2.1	4.1	1.0	Recettes d'exploitation
Profit margin	15.6	13.6	12.0	11.2	10.5	9.2	9.4	12.5	Marge bénéficiaire

Chart A11. Operating revenues

Graphique A11. Recettes d'exploitation

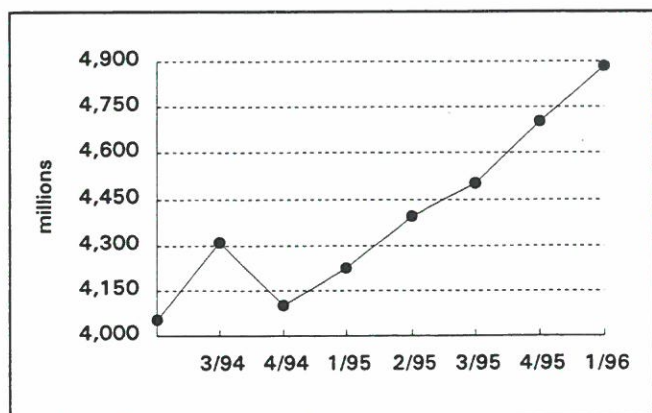
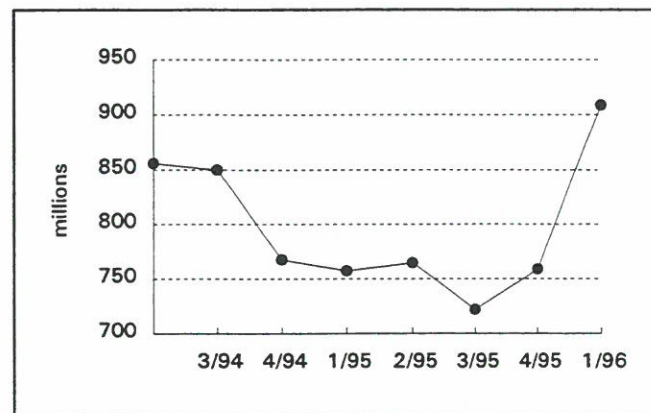


Chart A12. Operating profit

Graphique A12. Marge bénéficiaire



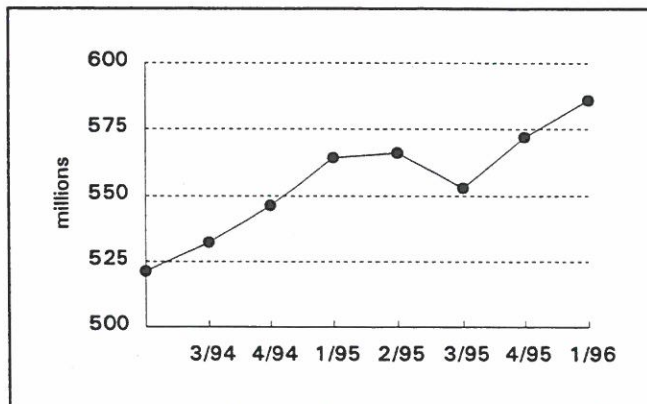
**Table A4. Postal and courier services, financial statistics**

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

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	521	532	546	564	566	553	572	586	Recettes d'exploitation
Operating expenses	514	518	525	543	535	529	543	543	Dépenses d'exploitation
Operating profit	7	14	21	21	31	24	29	43	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-1	1	7	6	16	9	13	24	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	749	746	772	775	783	782	821	804	Actif
Liabilities	633	635	653	654	646	638	665	630	Passif
Equity	116	111	119	121	137	144	156	174	Avoir
Share capital	208	208	208	208	208	208	209	208	Capital-actions
Retained earnings	-93	-98	-91	-89	-73	-66	-54	-36	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	3.7	2.1	2.6	3.3	0.4	-2.3	3.4	2.4	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.6	0.8	1.4	3.4	-1.5	-1.1	2.6	0.0	Dépenses d'exploitation
Assets	4.1	-0.4	3.5	0.4	1.0	-0.1	5.0	-2.1	Actif
Liabilities	5.5	0.3	2.8	0.2	-1.2	-1.2	4.2	-5.3	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	3.70	6.63	11.34	10.05	17.67	12.16	13.56	20.99	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-2.83	2.56	24.06	18.31	47.36	25.93	32.88	54.24	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	1.37	2.65	3.93	3.65	5.48	4.37	5.16	7.25	Marge bénéficiaire
Debt to equity	3.537	3.745	3.463	3.530	3.043	2.972	2.805	2.386	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.108	1.094	1.150	1.233	1.239	1.369	1.437	1.369	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.062	1.051	1.106	1.190	1.192	1.323	1.392	1.323	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-0.3	-0.4	0.8	1.7	0.7	-2.5	3.1	-0.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	-4.1	-3.5	-2.8	-3.1	-1.4	-2.5	-1.6	1.2	Marge bénéficiaire

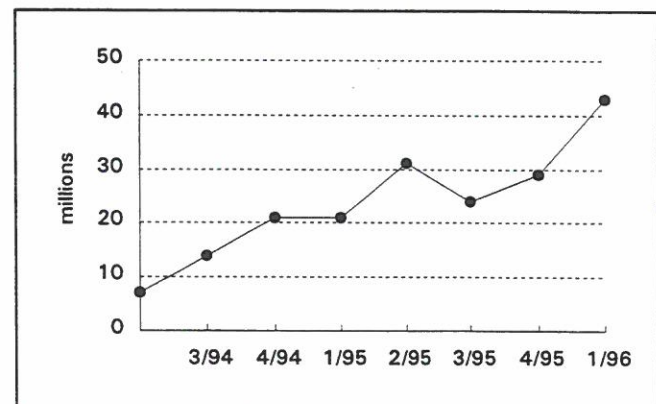
**Chart A13. Operating revenues**

**Graphique A13. Recettes 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 first quarter of 1996 they each accounted for about 42% 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 16% of the group's employment, in contrast to its sizeable financial significance. The overwhelming majority of jobs in the group are full-time - almost 90%. Self employment accounts for less than 5% of the total.



Employment in the communications group continued to increase in the first quarter of 1996 as compared to the same quarter a year ago, though at a lower rate than in previous quarters. This increase was due entirely to significant employment gains in postal and courier services, as employment in telecommunication carriers dipped slightly, while employment in broadcasting remained unchanged.

Postal and courier services enjoyed the highest rate of growth in employment in almost two years. The industry has expanded by 12 thousand jobs since the first quarter of 1995, bringing the level of employment to the record high achieved in the first quarter of 1994. By contrast, the small loss in employment in telecommunication carriers ended five quarters of exceptional growth for the industry. Employment in broadcasting remained at its first quarter 1995 level, following a substantial decrease last quarter.

Employment gains in the industrial group as a whole arose principally from full-time jobs. Part-time employment growth however was relatively strong, following two quarters of poor performance.

The strong employment performance of postal and courier services translated into above average employment growth for the group as a whole. Both full-time and part-time job creation outperformed the economy average.

## Communications - emploi

Les transmetteurs de télécommunications et les services postaux et de messagerie sont les principaux employeurs de ce secteur d'activité. Au premier trimestre de 1996, chacune de ces branches comptaient 42 % 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 16 % 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 % ou presque. Le travail autonome représente moins de 5 % du total.



L'emploi dans le secteur des télécommunications continue de prendre du mieux au cours du premier trimestre de 1996 comparativement à la situation, telle qu'elle se présentait à la même époque, un an plus tôt, mais il le fait plus lentement qu'au cours des trimestres antérieurs. Cette amélioration est entièrement attribuable aux gains importants réalisés par l'emploi dans les services postaux et les services de messagers, car pour les sociétés d'exploitation des télécommunications, la situation se détériore légèrement, alors que rien ne change pour les radiodiffuseurs.

Les services postaux et les services de messagers ont le taux de croissance de l'emploi le plus élevé en près de deux ans. Depuis le premier trimestre de 1995, ce secteur a vu son nombre d'emplois grossir de 12 000, ce qui le ramène au record atteint au premier trimestre de 1994. En revanche, la légère baisse de l'emploi notée chez les sociétés d'exploitation des télécommunications met un terme à cinq trimestres de croissance exceptionnelle. Enfin, chez les radiodiffuseurs, l'emploi se maintient au niveau atteint au premier trimestre de 1995, après le recul important observé le trimestre dernier.

Dans l'ensemble, cette branche d'activité doit principalement ses gains aux emplois à temps plein. L'emploi à temps partiel profite néanmoins d'une croissance assez vigoureuse après deux trimestres de piètre performance.

L'excellente performance de l'emploi dans les services postaux et les services de messagers explique la croissance de l'emploi supérieure à la moyenne pour l'ensemble du secteur. Par ailleurs, le nombre d'emplois à temps plein et à temps partiel créés était supérieur à la moyenne de l'ensemble de l'économie.

Table A5. Communications, employment

Tableau A5. Communications, emploi

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>thousands - milliers</b>									
<b>Employment</b>									<b>Emploi</b>
Broadcasting	52	47	49	51	50	52	46	51	Diffusion
Carriers/other telecom.	130	130	134	139	145	146	148	138	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	132	129	130	127	135	138	138	139	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>314</b>	<b>306</b>	<b>313</b>	<b>317</b>	<b>331</b>	<b>337</b>	<b>332</b>	<b>328</b>	<b>Total</b>
Full-time	281	270	275	280	296	305	295	287	Plein temps
Part-time	33	37	38	36	35	32	38	40	Temps partiel
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>from same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Broadcasting	0.0	-6.0	-5.8	-10.5	-3.8	10.6	-6.1	0.0	Diffusion
Carriers/other telecom.	3.2	0.0	12.3	19.8	11.5	12.3	10.4	-0.7	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	21.1	8.4	-3.0	-8.6	2.3	7.0	6.2	9.4	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>9.8</b>	<b>2.0</b>	<b>2.6</b>	<b>1.6</b>	<b>5.4</b>	<b>10.1</b>	<b>6.1</b>	<b>3.5</b>	<b>Total</b>
Full-time	10.6	0.4	1.9	1.1	5.3	13.0	7.3	2.5	Plein temps
Part-time	3.1	19.4	8.6	2.9	6.1	-13.5	0.0	11.1	Temps partiel
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
<b>Total</b>	<b>7.9</b>	<b>-0.5</b>	<b>-0.2</b>	<b>-1.1</b>	<b>3.6</b>	<b>9.0</b>	<b>5.3</b>	<b>2.2</b>	<b>Total</b>
Full-time	8.3	-2.7	-1.9	0.3	3.2	11.7	7.0	2.1	Plein temps
Part-time	3.3	19.7	9.7	4.3	5.6	-14.1	-3.0	6.3	Temps partiel

Chart A15. Full-time employment  
Graphique A15. Emploi à plein temps

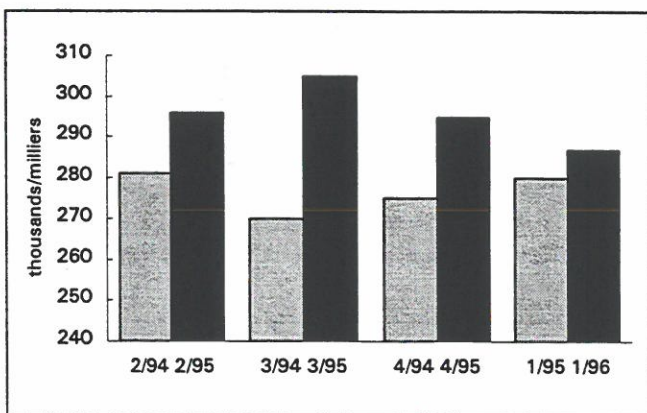
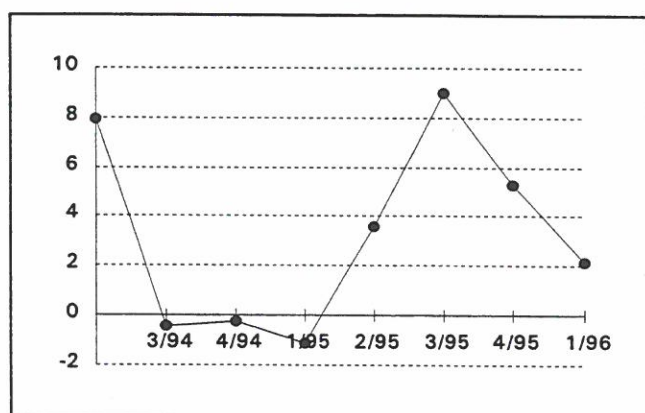


Chart A16. Comparative indicator, total  
Graphique A16. Indicateur comparatif, total



## 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.



Salaries in the communications group declined for the second quarter in a row, following two quarters of little or no movement. Salary reductions in the telecommunication carriers industry once again more than offset the increases in broadcasting, while postal and courier services saw virtually no change in salaries this quarter. The group's poor salary performance lagged behind the weak salary performance displayed by economy as a whole.

Salaries in broadcasting attained record levels this quarter. By contrast, salaried employees of telecommunication carriers faced a second quarter of decline. Salaried employees in postal and courier services have seen little change in earnings in recent years, with average salaries remaining below the economy average of \$38,341.

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

## Communications - rémunération

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



La rémunération dans la branche des télécommunications recule pour un deuxième trimestre d'affilée, que précédaient déjà deux trimestres de stagnation. Les réductions salariales dans les entreprises de télécommunications compensent encore une fois nettement les gains réalisés par les radiodiffuseurs, alors que dans les services postaux et les services de messagers, la rémunération ne varie presque pas au cours du trimestre. Le secteur connaît une si piètre performance au titre de la rémunération qu'il traîne derrière la moyenne de l'ensemble de l'économie pourtant faible.

Les radiodiffuseurs enregistrent une rémunération record durant le trimestre. Les salariés des sociétés d'exploitation des télécommunications doivent pour leur part composer avec une détérioration de leur situation pour un deuxième trimestre consécutif. Les choses ne changent guère du côté des employés des services postaux et des services de messagers ces dernières années, le salaire moyen demeurant sous la moyenne de l'ensemble de l'économie de 38 341 \$.

Lorsqu'on tient compte de la variation du coût de la vie selon l'indice des prix à la consommation, on constate que les salariés des sociétés d'exploitation des télécommunications et des services postaux et services de messagers sont aux prises avec une nouvelle érosion de leur pouvoir d'achat. Même faible, le relèvement du niveau global des prix effrite en partie les gains salariaux réalisés par les radiodiffuseurs. Les salariés de ce secteur réussissent malgré tout à conserver une partie de la hausse de leur pouvoir d'achat.

Table A6. Communications, salaries

Tableau A6. Communications, rémunération

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>dollars per year - dollars par année</b>									
<b>Salaried employees</b>									<b>Employés</b>
Broadcasting	44,373	44,294	44,536	46,214	46,812	46,812	47,050	47,977	Diffusion
Carriers/other telecom.	43,450	44,062	43,625	44,186	44,049	44,464	44,098	43,819	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,901	29,757	29,700	29,780	29,731	29,827	29,953	29,947	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>38,250</b>	<b>38,520</b>	<b>38,303</b>	<b>38,947</b>	<b>38,986</b>	<b>39,004</b>	<b>38,749</b>	<b>38,522</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Broadcasting	0.6	-0.2	0.5	3.8	1.3	0.0	0.5	2.0	Diffusion
Carriers and other	3.0	1.4	-1.0	1.3	-0.3	0.9	-0.8	-0.6	Transmission/autres télécom.
Postal and courier	0.5	-0.5	-0.2	0.3	-0.2	0.3	0.4	0.0	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>1.7</b>	<b>0.7</b>	<b>-0.6</b>	<b>1.7</b>	<b>0.1</b>	<b>0.0</b>	<b>-0.7</b>	<b>-0.6</b>	<b>Total</b>
<b>Rates of change, CPI-adjusted (%)</b>									<b>Taux de variation, ajusté selon l'IPC (%)</b>
Broadcasting	0.9	-0.7	0.2	2.7	0.5	-0.2	0.5	0.9	Diffusion
Carriers/other telecom.	3.4	0.9	-1.3	0.2	-1.1	0.7	-0.8	-1.7	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.9	-1.0	-0.5	-0.8	-0.9	0.1	0.4	-1.1	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>2.1</b>	<b>0.2</b>	<b>-0.9</b>	<b>0.6</b>	<b>-0.6</b>	<b>-0.2</b>	<b>-0.7</b>	<b>-1.6</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative indicator</b>									<b>Indicateur comparatif</b>
<b>Total</b>	<b>0.5</b>	<b>0.0</b>	<b>-1.1</b>	<b>1.3</b>	<b>0.1</b>	<b>-1.3</b>	<b>-0.2</b>	<b>-0.8</b>	<b>Total</b>

Chart A17. Rate of change, CPI-adjusted, total  
Graphique A17. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total

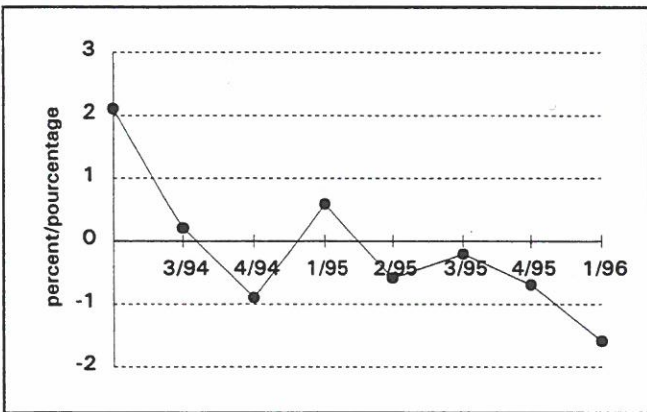
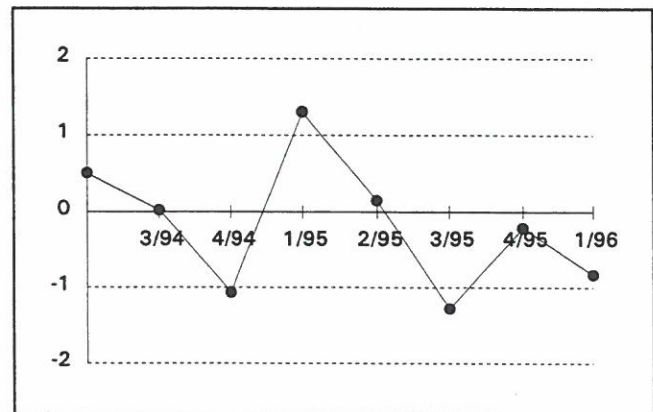


Chart A18. Comparative indicator  
Graphique A18. Indicateur comparatif



## Communications, GDP

Consistent with their financial size, the proportion of carriers and other telecommunication industries in the group's GDP is approximately 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 first quarter of 1996, broadcasting accounted for about 9%, while postal and courier services for 11% of the group's GDP.



The group's GDP continued to grow this quarter at a rate three times that of the economy as a whole. The largest contributor to the gain was the telecommunication carriers industry, which has consistently displayed robust GDP growth for the past few years, despite weak growth shown on average in the rest of the economy. The output of the postal and courier services industry increased as well, though to a lesser extent, following three quarters of poor performance. Broadcasting faced a marginal reduction in output this quarter, after exhibiting strong growth last quarter.

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. Postal and courier services performed better than the rest of the economy for the first time since the beginning of 1995, while broadcasting fared worse than the rest of the economy.

## Communications - PIB

Conséquence logique de leur taille financière, la part des transmetteurs de télécommunications représente 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 premier trimestre de 1996, la radiodiffusion représentait environ 9 % du PIB et les services postaux et de messagerie, 11 % du PIB de ce secteur d'activité.



Le PIB de cette branche d'activité continue de s'améliorer au triple du rythme de l'économie durant le trimestre. Les sociétés d'exploitation des télécommunications sont à l'origine de la plus grande partie du gain réalisé, car ce secteur n'a cessé d'illustrer une croissance vigoureuse de son PIB au cours des quelques dernières années, malgré la faible expansion qui caractérise le reste de l'économie, en moyenne. Les services postaux et les services de messagers améliorent aussi leur production mais dans une moindre mesure, après trois trimestres de performance déplorable. Les radiodiffuseurs sont aux prises avec une réduction marginale de la production ce trimestre, après la forte expansion observée au trimestre antérieur.

Dans l'ensemble, l'expansion du groupe des télécommunications surpasse la moyenne de l'ensemble de l'économie pour un autre trimestre, grâce à la solide performance des sociétés d'exploitation des télécommunications au niveau de la production. Les services postaux et les services de messagers se retrouvent sous la moyenne de l'ensemble de l'économie pour la première fois depuis le début de 1995, alors que les radiodiffuseurs sont moins bien lotis que le reste de l'économie.



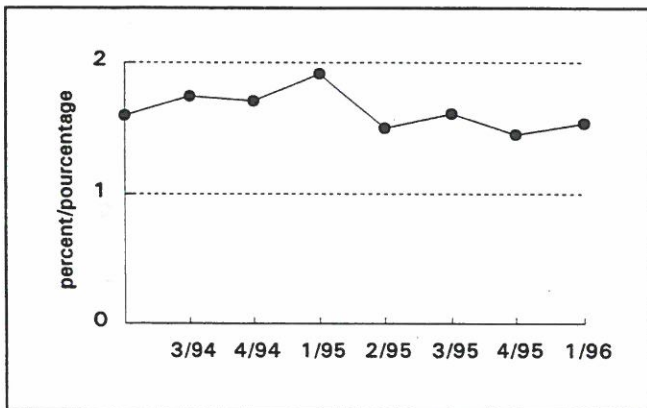
**Table A7. Communications, GDP at factor cost, 1986 dollars**

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

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Value added</b>									<b>Valeur ajoutée</b>
Broadcasting	2,058	2,032	2,065	2,139	2,143	2,127	2,148	2,146	Diffusion
Carriers/other telecom.	16,631	17,024	17,340	17,639	17,989	18,366	18,736	19,063	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,477	2,479	2,495	2,541	2,521	2,522	2,465	2,499	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>21,165</b>	<b>21,534</b>	<b>21,900</b>	<b>22,319</b>	<b>22,653</b>	<b>23,016</b>	<b>23,349</b>	<b>23,708</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Broadcasting	-0.3	-1.3	1.6	3.6	0.2	-0.7	1.0	-0.1	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.9	2.4	1.9	1.7	2.0	2.1	2.0	1.7	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	1.3	0.1	0.6	1.8	-0.8	0.0	-2.3	1.4	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>1.6</b>	<b>1.7</b>	<b>1.7</b>	<b>1.9</b>	<b>1.5</b>	<b>1.6</b>	<b>1.4</b>	<b>1.5</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Broadcasting	-1.9	-2.5	0.6	3.3	0.4	-1.0	0.9	-0.6	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.4	1.1	0.9	1.4	2.2	1.8	2.0	1.2	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.3	-1.1	-0.4	1.5	-0.5	-0.2	-2.3	0.9	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>0.1</b>	<b>0.5</b>	<b>0.7</b>	<b>1.6</b>	<b>1.7</b>	<b>1.4</b>	<b>1.4</b>	<b>1.0</b>	<b>Total</b>

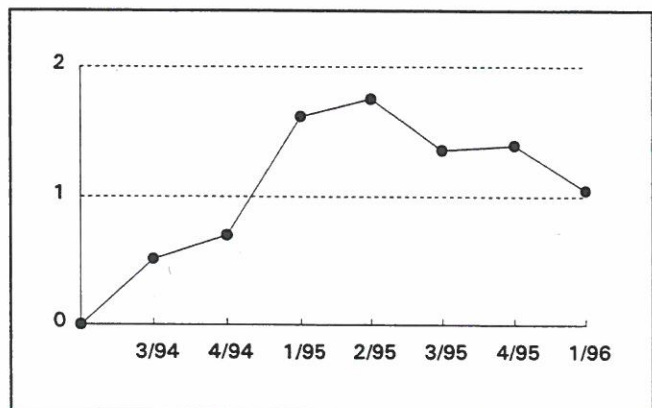
**Chart A19. Rate of change, total**

**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

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

**(613) 951-2582**

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

**(613) 951-9920**



Statistics  
Canada

Statistique  
Canada

Canada

## 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. (Des 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

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

Trust Companies (603)

Credit Unions (604)

Consumer and Business Financing Intermediaries (61)

Life Insurers (631)

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

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

#### Finances et assurances

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

Sociétés de fiducie (603)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

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

Assureurs-vie (631)

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

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

#### Real Estate

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

#### Services immobiliers

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

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

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

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

Credit Unions (705)

Insurance (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

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

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

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

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Assurances (73)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)

## Finance and Insurance

### Highlights - 1<sup>st</sup> Quarter 1996

- Operating revenues increased slightly as sizable increases recorded by chartered banks and credit unions were moderated by declining operating revenues in trust companies, life insurers, consumer and business financing intermediaries. The increase in revenues was accompanied by a small drop in operating expenses, enabling the group as a whole to enjoy increased profitability.
- Assets and liabilities increased, as did equity.
- The group enjoyed another quarter of employment growth, yet at a more modest rate than the previous two quarters.
- The group as a whole displayed a higher average salary, unlike the weak salary growth displayed by the economy as a whole.
- Output reached a new high, passing the \$9 billion mark. Substantial growth in the output of other financial intermediaries, and to a lesser extent, in banks and other deposit-accepting institutions outweighed the significant losses in output sustained by insurance and trust and mortgage companies.

#### Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑	0.5%
Operating expenses	↓	0.3%
Profit margin*		14.2%
Assets	↑	1.1%
Liabilities	↑	1.1%
Employment**	↑	1.5%
Salaries	↑	1.6%
GDP	↑	1.1%

\* This quarter's rate.

\*\* From same quarter last year.

## Finances et assurances

### Faits saillants - 1<sup>er</sup> trimestre 1996

- Les recettes d'exploitation augmentent légèrement, les hausses appréciables enregistrées par les banques et les caisses d'épargne et de crédit étant atténuées par les baisses subies par les sociétés de fiducie, les assureurs-vie ainsi que les intermédiaires financiers auprès des consommateurs et des entreprises. L'augmentation des recettes d'exploitation s'accompagne d'une légère baisse des dépenses, ce qui permet à l'ensemble du secteur d'améliorer sa rentabilité.
- L'actif et le passif augmentent, ainsi que l'avoir.
- Le secteur profite d'un nouveau trimestre de croissance de l'emploi, à un taux toutefois plus faible que les deux trimestres précédents.
- Le salaire moyen est globalement plus élevé dans ce secteur, ce qui contraste avec la faible croissance enregistrée dans le reste de l'économie.
- La production atteint un nouveau sommet et dépasse neuf milliards de dollars. Une croissance soutenue de la production des autres intermédiaires financiers et, dans une moindre mesure, des banques et autres institutions de dépôt, compensent les pertes importantes subies par les compagnies d'assurances, les sociétés de fiducie et les sociétés de prêts hypothécaires.

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

Recettes d'exploitation	↑	0.5 %
Dépenses d'exploitation	↓	0.3 %
Marge bénéficiaire*		14.2 %
Actif	↑	1.1 %
Passif	↑	1.1 %
Emploi**	↑	1.5 %
Rémunération	↑	1.6 %
PIB	↑	1.1 %

\* Pourcentage du trimestre

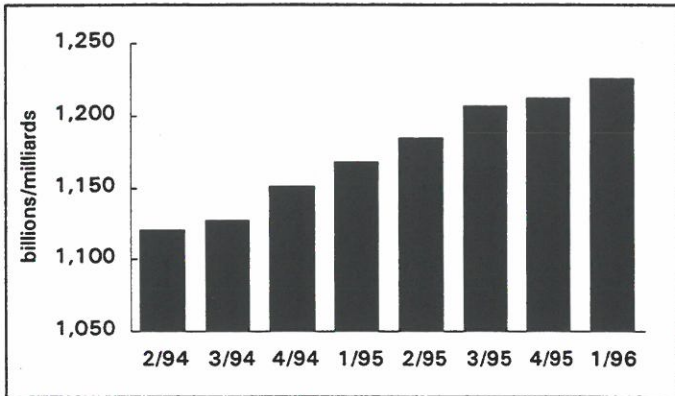
\*\* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

**Finance and Insurance**

**Finances et assurances**

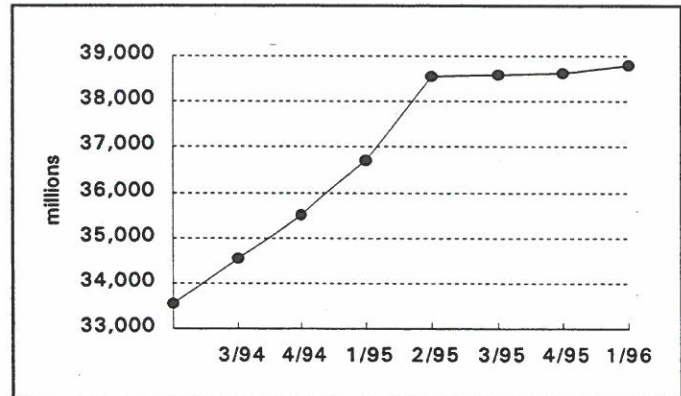
**Chart B1. Assets**

**Graphique B1. Actif**



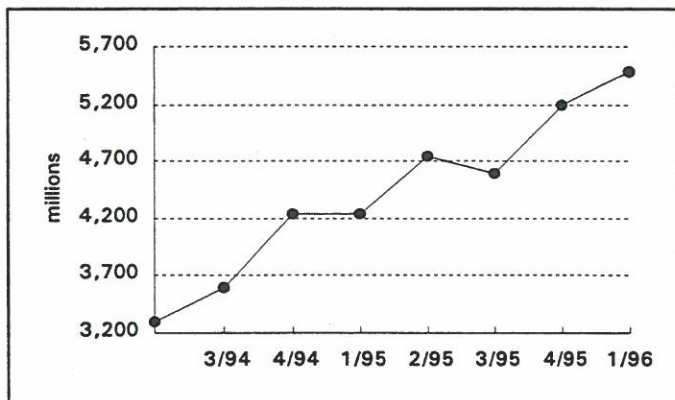
**Chart B2. Operating revenues**

**Graphique B2. Recettes d'exploitation**



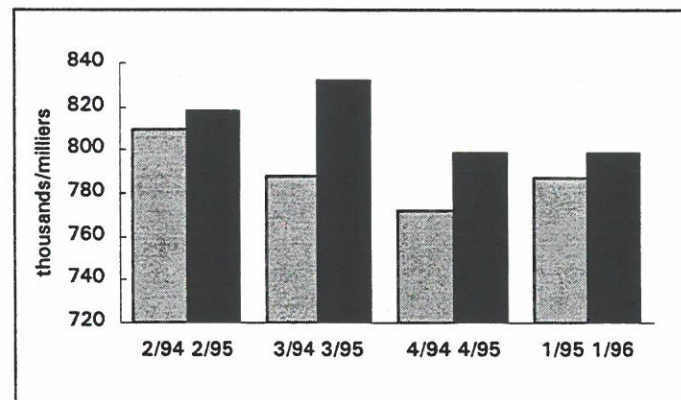
**Chart B3. Operating profits**

**Graphique B3. Bénéfice d'exploitation**



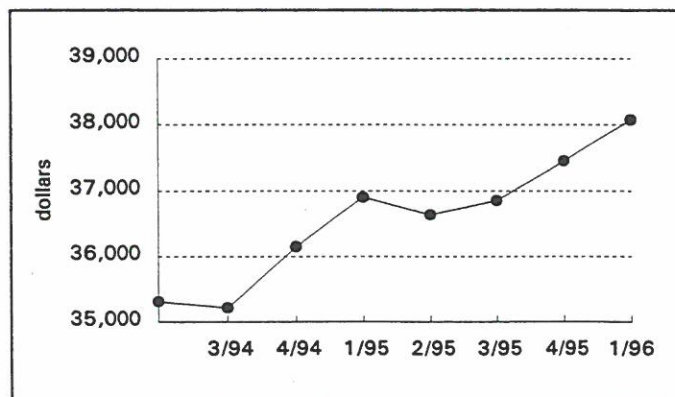
**Chart B4. Employment**

**Graphique B4. Emploi**



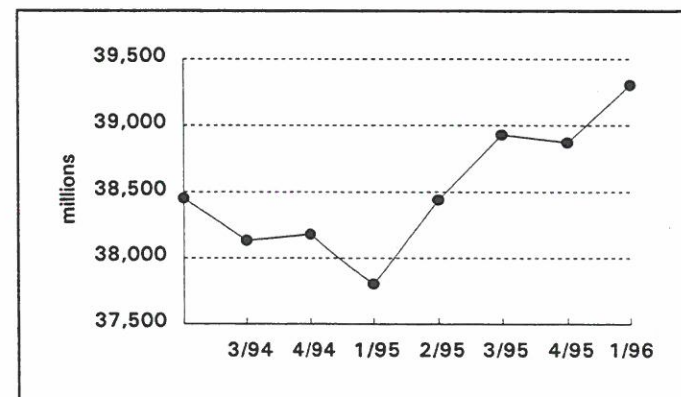
**Chart B5. Salaries**

**Graphique B5. Rémunération**



**Chart B6. GDP**

**Graphique B6. PIB**



## Finance and Insurance, financial statistics

Operating revenues increased slightly this quarter for the finance and insurance group. Sizable increases recorded by chartered banks and credit unions were moderated by declining operating revenues in trust companies, life insurers, consumer and business financing intermediaries. The increase in revenues was accompanied by a small drop in operating expenses, enabling the group as a whole to enjoy increased profitability, as evidenced by higher operating and net profits and an improvement in the profit margin.



Increased holdings of cash and demand deposits portfolio investments and mortgages and other loans all contributed to the rise in assets. Additions to term deposits led to a smaller rise in liabilities. Although share capital decreased somewhat, overall equity increased because of higher retained earnings.



## Real Estate, financial statistics

Falling operating revenues combined with mounting operating expenses reduced the operating profits of real estate operators, agents and brokers. The industry continued to incur net losses despite the improvement this quarter. However, the profit margin albeit weakened, remained well above the economy average. Liabilities increased proportionately more than assets. The return on capital and the return on equity ratios improved, while the debt to equity ratio worsened.

## Finances et assurances - statistiques financières

Les recettes d'exploitation augmentent légèrement ce trimestre pour le secteur des finances et des assurances. Les augmentations appréciables enregistrées par les banques et les institutions de dépôt sont atténuées par la baisse des recettes d'exploitation des sociétés de fiducie, des assureurs-vie et des intermédiaires financiers auprès des consommateurs et des entreprises. L'augmentation des recettes s'accompagne d'une légère baisse des dépenses d'exploitation, ce qui permet au secteur dans son ensemble d'améliorer sa rentabilité, comme en font foi des bénéfices d'exploitation et un bénéfice net plus élevés et l'amélioration de la marge bénéficiaire.



Une augmentation des dépôts en espèces et à vue, des placements et des prêts hypothécaires ou autres concourent à la hausse de l'actif. Le léger relèvement du passif s'explique quant à lui par une augmentation des dépôts à terme. Même si le capital-actions fléchit légèrement, l'avoir global augmente en raison des bénéfices non répartis plus élevés.



## Immobiliers - statistiques financières

Des recettes d'exploitation à la baisse combinées à des dépenses d'exploitation à la hausse entraînent une réduction des bénéfices d'exploitation des exploitants, des agents et des courtiers immobiliers. La branche continue de subir des pertes nettes, en dépit des améliorations enregistrées ce trimestre. Toutefois, la marge bénéficiaire, bien que légèrement plus faible, se maintient bien au-dessus des moyennes enregistrées dans le reste de l'économie. Le passif augmente proportionnellement plus que l'actif. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent, tandis que celui de la dette à l'avoir se détériore.

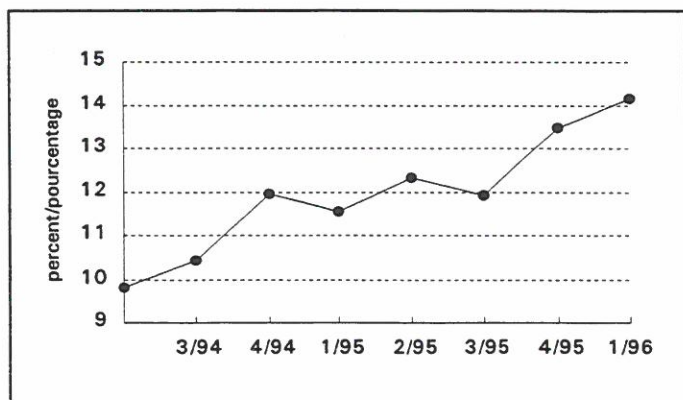
**Table B1. Finance and Insurance, financial statistics**

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

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	33,549	34,538	35,516	36,702	38,544	38,594	38,618	38,792	Recettes d'exploitation
Operating expenses	30,258	30,937	31,275	32,462	33,795	34,000	33,419	33,304	Dépenses d'exploitation
Operating profit	3,291	3,601	4,241	4,240	4,749	4,594	5,199	5,488	Bénéfice d'exploitation
Net profit	946	1,180	1,425	1,659	2,023	1,602	2,277	2,429	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	1,120,074	1,126,912	1,150,077	1,167,503	1,184,481	1,206,115	1,212,410	1,225,876	Actif
Liabilities	1,009,779	1,015,621	1,038,630	1,055,307	1,071,187	1,092,261	1,097,519	1,109,644	Passif
Equity	110,295	111,291	111,447	112,196	113,294	113,854	114,891	116,232	Avoir
Share capital	51,467	51,302	61,543	51,467	51,283	50,589	50,399	50,199	Capital-actions
Retained earnings	53,271	54,482	54,451	55,329	56,469	57,572	59,057	60,620	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	2.1	2.9	2.8	3.3	5.0	0.1	0.1	0.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.1	2.2	1.1	3.8	4.1	0.6	-1.7	-0.3	Dépenses d'exploitation
Assets	2.0	0.6	2.1	1.5	1.5	1.8	0.5	1.1	Actif
Liabilities	2.0	0.6	2.3	1.6	1.5	2.0	0.5	1.1	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	4.34	4.74	5.46	5.93	6.75	5.91	7.20	7.59	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.44	4.24	5.12	5.91	7.14	5.63	7.93	8.36	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	9.81	10.43	11.94	11.55	12.32	11.90	13.46	14.15	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.871	0.870	0.856	0.854	0.865	0.873	0.856	0.841	Ratio des dettes à l'avoir
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-1.9	0.4	1.0	1.8	5.4	-0.1	-0.3	-2.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	4.3	4.3	5.2	4.8	5.4	5.1	6.7	8.1	Marge bénéficiaire

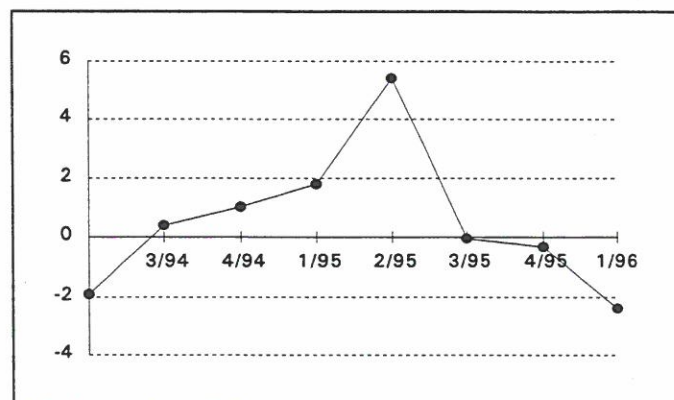
**Chart B7. Profit margin**

**Graphique B7. Marge bénéficiaire**



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

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



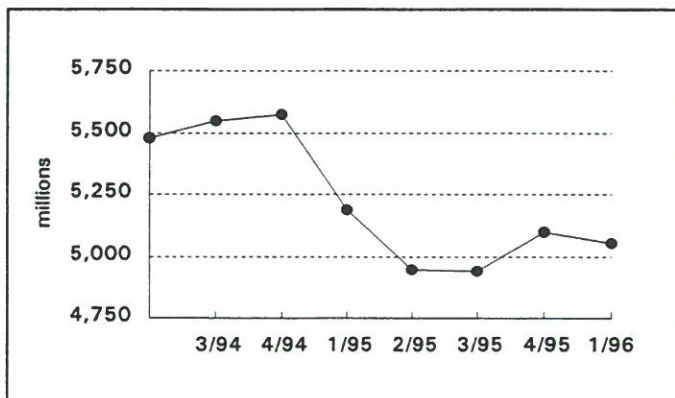
**Table B2. Real estate operators, agents and brokers, financial statistics**

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

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	5,478	5,545	5,570	5,185	4,947	4,943	5,098	5,055	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4,385	4,355	4,486	4,097	3,866	3,890	3,878	4,185	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,093	1,190	1,084	1,088	1,081	1,053	1,220	870	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-263	-242	-354	0	-229	-341	-403	-123	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	95,791	95,573	94,784	94,492	92,854	92,746	91,561	92,610	Actif
Liabilities	83,818	84,383	84,238	84,480	85,530	78,437	78,138	79,905	Passif
Equity	11,956	11,188	10,546	10,012	9,324	14,310	13,423	12,705	Avoir
Share capital	13,354	13,233	13,430	13,528	13,571	13,922	13,987	13,779	Capital-actions
Retained earnings	-4,382	-5,038	-5,930	-6,561	-7,250	-2,973	-3,957	-4,348	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-0.9	1.2	0.5	-6.9	-4.6	-0.1	3.1	-0.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.7	-0.7	3.0	-8.7	-5.6	0.6	-0.3	7.9	Dépenses d'exploitation
Assets	-1.9	-0.2	-0.8	-0.3	-1.7	-0.1	-1.3	1.1	Actif
Liabilities	-1.7	0.7	-0.2	0.3	1.2	-8.3	-0.4	2.3	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	3.14	3.40	3.12	4.84	3.42	2.97	2.87	4.32	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-8.66	-8.22	-13.28	-0.01	-9.81	-9.53	-12.02	-3.86	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	19.96	21.46	19.46	20.99	21.86	21.30	23.93	17.21	Marge bénéficiaire
Debt to equity	5.967	6.375	6.690	7.008	7.393	4.629	4.886	5.257	Ratio des dettes à l'avoir
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-4.9	-1.3	-1.4	-8.5	-4.2	-0.3	2.8	-3.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	14.4	15.3	12.8	14.2	14.9	14.5	17.2	11.1	Marge bénéficiaire

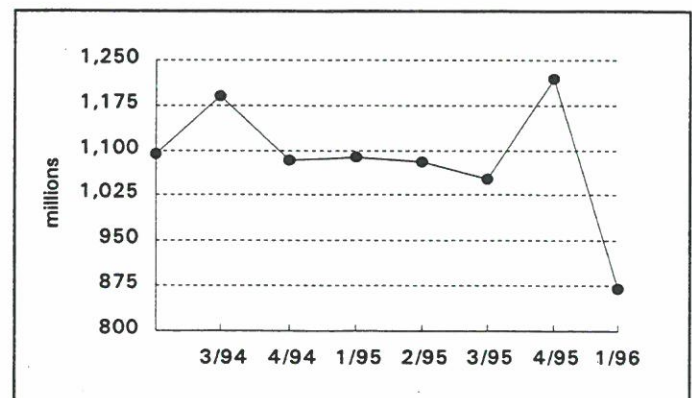
**Chart B9. Operating revenues**

**Graphique B9. Recettes 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.

## 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.

The operating revenues of chartered banks and other deposit-accepting institutions reached record levels this quarter, following last quarter's decline. Increased interest revenue from bonds and dividends accounted for most of the rise. Operating expenses increased somewhat as well, following moderately higher interest payments on term deposits. This resulted in a substantial increase in operating profits as well as in the profit margin.

Après un recul le trimestre précédent, les recettes d'exploitation des banques et des autres institutions de dépôt atteignent un niveau record ce trimestre. La plus grande partie de la hausse s'explique par une progression des recettes au titre des intérêts sur les obligations et par des dividendes plus élevés. Les dépenses d'exploitation augmentent cependant aussi quelque peu, consécutivement au paiement d'intérêts modérément plus élevés sur les dépôts à terme. Il s'ensuit donc une amélioration appréciable des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire.

Increased holdings of term deposits, treasury bills and mortgages raised the level of assets. This was balanced, on the liabilities side, by rising demand and term deposits. All of the selected ratios improved with the exception of the debt to equity ratio. The profit margin remained well above the economy average.

La hausse de l'actif s'explique par des portefeuilles de dépôts à terme, de bons du Trésor et de prêts hypothécaires plus fournis. Du côté du passif, l'augmentation des dépôts à vue et des dépôts à terme équilibre toutefois la situation. Tous les ratios choisis se relèvent à l'exception du ratio d'endettement. Enfin, la marge bénéficiaire reste nettement au-dessus de la moyenne de l'ensemble de l'économie.

It was the third quarter in a row of falling operating revenues for trust companies. As this coincided with escalating operating expenses, it led to reduced profitability for the industry. The return on capital and the return on equity ratios as well as the profit margin all declined substantially. Assets and liabilities remained virtually unchanged from last quarter.

Pour un troisième trimestre consécutif, les sociétés de fiducie doivent composer avec un faiblissement de leurs revenus d'exploitation. La rentabilité de ce secteur s'effrite, car à cette baisse s'ajoute l'escalade des dépenses d'exploitation. Le ratio du rendement des capitaux employés et celui du rendement de l'avoir fléchissent de façon notable, à l'instar de la marge bénéficiaire. Le passif et l'actif restent virtuellement inchangés par rapport au trimestre antérieur.

Higher interest revenues from bonds, mortgages and consumer loans boosted operating revenues for credit unions this quarter. Higher interest payments on demand and term deposits increased operating expenses as well, though to a lesser degree, resulting in a small increase

Les intérêts plus élevés perçus sur les obligations, les prêts hypothécaires et les prêts à la consommation gonflent les recettes d'exploitation des caisses d'épargne et de crédit au cours du trimestre. Les paiements d'intérêt plus importants sur les dépôts à vue et à terme accroissent

in operating profits and a slight improvement in the profit margin. Both assets and liabilities increased by the same rate. Only the return on equity ratio worsened.



Consumer and business financing intermediaries faced declining operating revenues for the first time in almost two years, following from reduced interest revenue from bonds, mortgages and business loans. This, in combination with higher operating expenses, produced a drop in operating and net profits and weakened the profit margin. Both assets and liabilities decreased this quarter.



A reduction in operating expenses combined with a more modest decline in operating revenues led to greater operating profits for life insurers this quarter. The profit margin remained above the economy average for the second quarter in a row. All of the remaining selected ratios worsened, with the exception of the debt to equity ratio which improved marginally.



Increased gains on sales of securities combined with interest revenue from bonds raised operating revenues for the property and casualty insurance industry this quarter. Operating expenses increased as well, but to a lesser extent, leading to an increase in operating profits, net profits and the profit margin. Although this was the fifth consecutive quarter of revenue growth for the industry, it was the first quarter in more than a year where revenue growth fell below that of the economy average.



Other financial intermediaries saw a slight drop in operating revenues this quarter. Operating expenses declined to a greater extent, increasing the profitability of the industry. The profit margin remained well above the economy average.

parallèlement les dépenses d'exploitation, mais dans une moindre mesure, ce qui se traduit par un léger redressement des bénéfices d'exploitation et une petite amélioration de la marge bénéficiaire. L'actif et le passif progressent au même rythme. Le seul ratio à se détériorer est celui du rendement de l'avoir.



Pour la première fois en près de deux ans, les intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises sont aux prises avec un fléchissement des revenus d'exploitation, attribuable aux intérêts moins élevés réalisés sur les obligations, les prêts hypothécaires et les prêts aux entreprises. Si on ajoute à cela des dépenses d'exploitation plus lourdes, il s'ensuit un recul des bénéfices d'exploitation et du bénéfice net, ce qui ébranle la marge bénéficiaire. L'actif et le passif faiblissent tous les deux au cours du trimestre.



La réduction des dépenses d'exploitation et un recul moins marqué des recettes d'exploitation expliquent pourquoi les assureurs-vie signalent des bénéfices d'exploitation plus importants ce trimestre. La marge bénéficiaire demeure au-dessus de la moyenne de l'ensemble de l'économie pour un deuxième trimestre d'affilée. En revanche, tous les ratios sélectionnés perdent du terrain, à l'exception du ratio de la dette à l'avoir, qui s'améliore de façon minime.



Au cours du trimestre, les assureurs-biens et risques divers profitent pour leur part d'une hausse des revenus d'exploitation grâce aux gains plus intéressants résultant de la vente de titres et aux intérêts plus élevés sur les obligations. Les dépenses d'exploitation s'accroissent elles aussi, mais un peu moins, ce qui débouche sur un relèvement des bénéfices d'exploitation, des bénéfices nets et de la marge bénéficiaire. Bien qu'il s'agisse du cinquième trimestre consécutif au cours duquel ce groupe voit croître ses revenus, pour le premier trimestre en plus d'un an, cette croissance est inférieure à la moyenne de l'ensemble de l'économie.



Les autres intermédiaires financiers se heurtent à une légère baisse de leurs recettes d'exploitation pendant le trimestre. Les dépenses d'exploitation reculent davantage, ce qui accroît la rentabilité du secteur. Enfin, la marge bénéficiaire reste nettement supérieure à la moyenne de l'ensemble de l'économie.

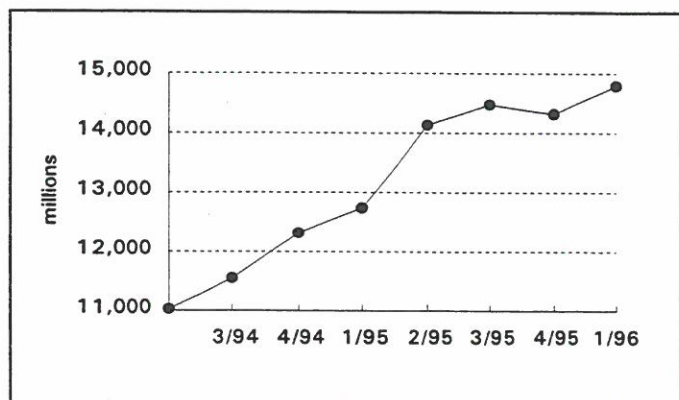
**Table B3. Chartered banks and other deposit accepting institutions, financial statistics**

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

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	11,032	11,544	12,318	12,734	14,134	14,467	14,327	14,789	Recettes d'exploitation
Operating expenses	10,062	10,358	10,496	10,963	12,229	12,397	12,242	12,276	Dépenses d'exploitation
Operating profit	970	1,186	1,822	1,771	1,905	2,070	2,085	2,513	Bénéfice d'exploitation
Net profit	255	583	816	853	920	837	888	1,101	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	620,841	631,088	652,195	659,044	667,276	680,134	694,065	701,383	Actif
Liabilities	580,885	590,293	610,621	616,764	624,015	636,540	649,992	657,245	Passif
Equity	39,956	40,796	41,574	42,281	43,261	43,594	44,072	44,138	Avoir
Share capital	24,015	24,075	24,395	24,184	24,563	24,221	24,028	23,932	Capital-actions
Retained earnings	15,387	16,048	16,561	17,526	18,106	18,770	19,461	19,622	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	2.6	4.6	6.7	3.4	11.0	2.4	-1.0	3.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.7	2.9	1.3	4.4	11.5	1.4	-1.3	0.3	Dépenses d'exploitation
Assets	4.4	1.7	3.3	1.1	1.2	1.9	2.0	1.1	Actif
Liabilities	4.7	1.6	3.4	1.0	1.2	2.0	2.1	1.1	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	3.81	5.74	7.89	8.10	8.84	8.68	9.19	10.3	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	2.55	5.72	7.85	8.07	8.50	7.68	8.06	9.98	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	8.79	10.28	14.79	13.91	13.48	14.31	14.55	16.99	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.561	0.597	0.524	0.505	0.498	0.501	0.476	0.478	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.538	15.469	15.688	15.587	15.424	15.602	15.748	15.891	Ratio du capital
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-1.4	2.1	4.9	1.8	11.4	2.2	-1.3	0.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	3.3	4.2	8.1	7.2	6.6	7.5	7.8	10.9	Marge bénéficiaire

**Chart B11. Operating revenues**

**Graphique B11. Recettes d'exploitation**



**Chart B12. Operating profit**

**Graphique B12. Marge bénéficiaire**

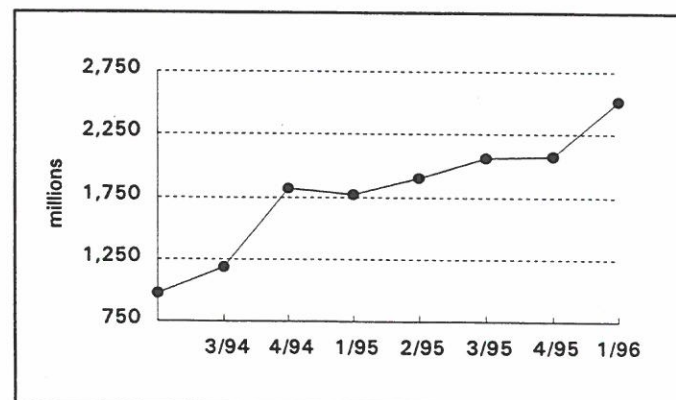


Table B4. Trust companies, financial statistics

Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	1,499	1,536	1,566	1,625	1,689	1,667	1,598	1,508	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,416	1,430	1,450	1,577	1,587	1,817	1,360	1,422	Dépenses d'exploitation
Operating profit	83	106	116	48	102	-150	238	86	Bénéfice d'exploitation
Net profit	1	-1	-37	-34	19	-277	152	30	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	71,147	71,384	71,093	71,625	72,082	71,136	67,851	67,855	Actif
Liabilities	67,544	67,914	67,879	68,338	68,769	68,014	64,912	64,932	Passif
Equity	3,603	3,470	3,213	3,287	3,313	3,121	2,939	2,923	Avoir
Share capital	2,873	2,872	2,825	2,880	2,865	2,749	2,328	2,175	Capital-actions
Retained earnings	593	555	346	358	401	175	569	707	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-15.2	2.5	2.0	3.8	3.9	-1.3	-4.1	-5.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-17.0	1.0	1.4	8.8	0.6	14.5	-25.2	4.6	Dépenses d'exploitation
Assets	-13.3	0.3	-0.4	0.7	0.6	-1.3	-4.6	0.0	Actif
Liabilities	-13.2	0.5	-0.1	0.7	0.6	-1.1	-4.6	0.0	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	2.98	2.47	0.03	0.51	4.86	-20.79	15.31	3.29	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	0.15	-0.16	-4.63	-4.10	2.31	-35.47	20.66	4.10	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	5.56	6.88	7.44	2.95	6.02	-8.98	14.90	5.69	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.326	0.371	0.497	0.540	0.523	0.573	0.631	0.873	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	19.744	20.573	22.124	21.793	21.757	22.789	23.084	23.211	Ratio du capital
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-19.2	-0.1	0.1	2.2	4.3	-1.5	-4.5	-8.5	Recettes d'exploitation
Profit margin	0.0	0.8	0.7	-3.8	-0.9	-15.8	8.1	-0.4	Marge bénéficiaire

Chart B13. Operating revenues

Graphique B13. Recettes d'exploitation

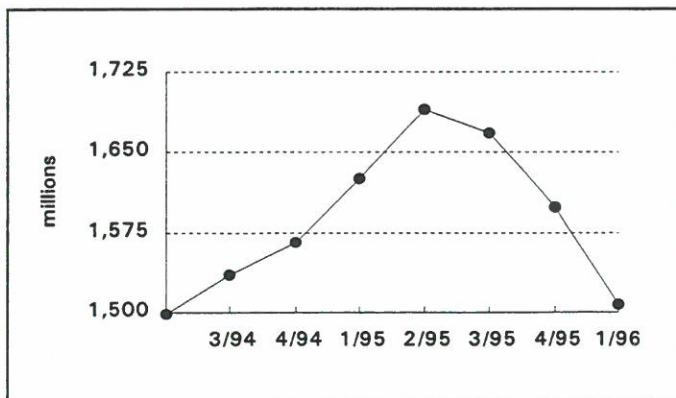


Chart B14. Operating profit

Graphique B14. Marge bénéficiaire

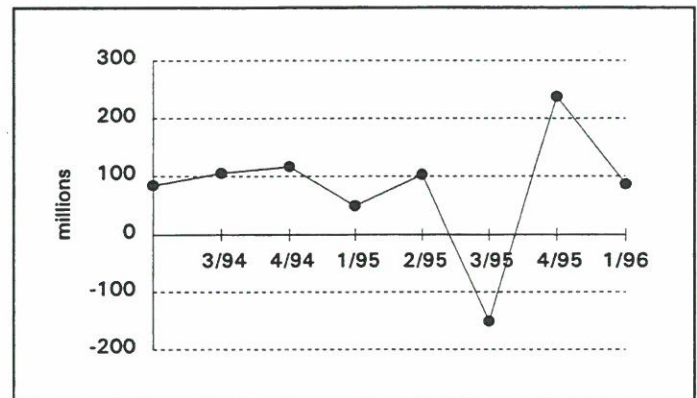


Table B5. Credit unions, financial statistics

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

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	2,288	2,397	2,441	2,679	2,848	2,755	2,816	2,852	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,955	2,067	2,108	2,328	2,475	2,446	2,490	2,506	Dépenses d'exploitation
Operating profit	333	330	333	351	373	309	326	346	Bénéfice d'exploitation
Net profit	156	154	161	180	199	160	175	168	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	116,878	116,636	117,485	120,174	122,284	123,432	124,409	125,886	Actif
Liabilities	109,269	108,938	109,994	112,682	114,690	115,781	116,682	118,097	Passif
Equity	7,609	7,698	7,498	7,479	7,593	7,651	7,727	7,789	Avoir
Share capital	3,556	3,479	3,211	3,116	3,088	3,027	3,048	2,988	Capital-actions
Retained earnings	4,050	4,215	4,276	4,360	4,503	4,621	4,676	4,799	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	3.3	4.8	1.8	9.8	6.3	-3.3	2.2	1.3	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.2	5.7	2.0	10.4	6.3	-1.2	1.8	0.6	Dépenses d'exploitation
Assets	2.0	-0.2	0.7	2.3	1.8	0.9	0.8	1.2	Actif
Liabilities	2.0	-0.3	1.0	2.4	1.8	1.0	0.8	1.2	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	7.99	7.75	7.71	9.00	9.89	7.74	7.94	8.22	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	8.18	8.00	8.60	9.55	10.49	8.46	9.05	8.60	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	14.57	13.77	13.66	13.10	13.09	11.23	11.57	12.14	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.813	0.815	0.875	0.785	0.679	0.744	0.782	0.778	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.360	15.152	15.685	16.069	16.104	16.133	16.100	16.161	Ratio du capital
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-0.7	2.2	0.0	8.2	6.7	-3.5	1.8	-1.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	9.1	7.7	7.0	6.4	6.2	4.4	4.8	6.1	Marge bénéficiaire

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Recettes d'exploitation

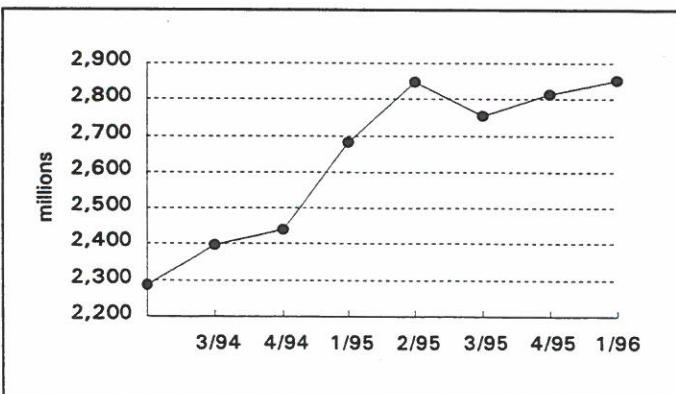
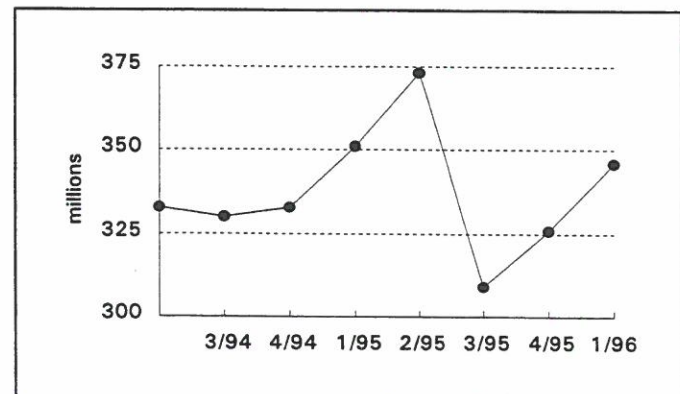


Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Marge bénéficiaire



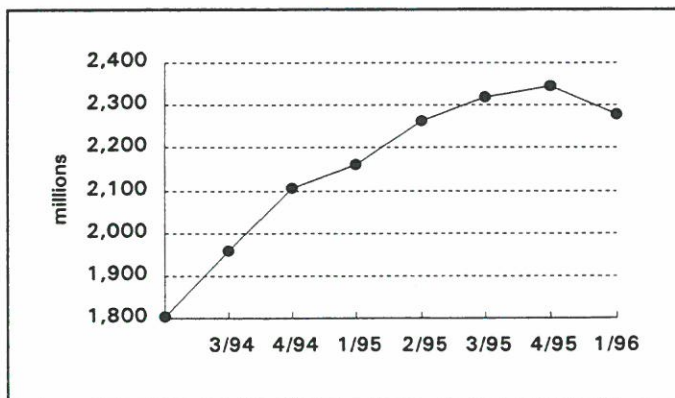
**Table B6. Consumer and business financing, intermediaires, financial statistics**

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

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	1,803	1,960	2,106	2,159	2,265	2,319	2,344	2,280	Recettes d'exploitation
Operating expenses	982	1,106	1,200	1,239	1,246	1,249	1,305	1,311	Dépenses d'exploitation
Operating profit	821	854	906	920	1,019	1,070	1,039	969	Bénéfice d'exploitation
Net profit	65	-2	162	124	179	216	180	171	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	60,157	60,904	64,650	62,591	64,494	64,695	66,444	66,228	Actif
Liabilities	50,892	51,618	54,786	52,994	55,497	55,540	57,022	56,598	Passif
Equity	9,265	9,286	9,864	9,597	8,997	9,155	9,422	9,631	Avoir
Share capital	8,571	8,658	9,080	8,863	8,211	8,242	8,570	8,761	Capital-actions
Retained earnings	-752	-810	-733	-802	-820	-761	-740	-770	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-1.5	8.7	7.4	2.5	4.9	2.4	1.1	-2.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	7.1	12.6	8.5	3.3	0.6	0.2	4.5	0.5	Dépenses d'exploitation
Assets	2.5	1.2	6.2	-3.2	3.0	0.3	2.7	-0.3	Actif
Liabilities	0.8	1.4	6.1	-3.3	4.7	0.1	2.7	-0.7	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	4.83	4.15	5.27	5.13	5.67	5.69	5.34	5.86	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	2.81	-0.10	6.56	5.15	7.95	9.46	7.64	7.09	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	45.56	43.55	43.02	42.62	45.02	46.15	44.33	42.50	Marge bénéficiaire
Debt to equity	4.713	4.761	4.762	4.712	5.283	5.156	5.139	4.988	Ratio des dettes à l'avoir
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-5.5	6.2	5.6	1.0	5.3	2.2	0.7	-5.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	40.0	37.4	36.3	35.9	38.1	39.3	37.6	36.4	Marge bénéficiaire

**Chart B17. Operating revenues**

**Graphique B17. Recettes d'exploitation**



**Chart B18. Operating profit**

**Graphique B18. Marge bénéficiaire**

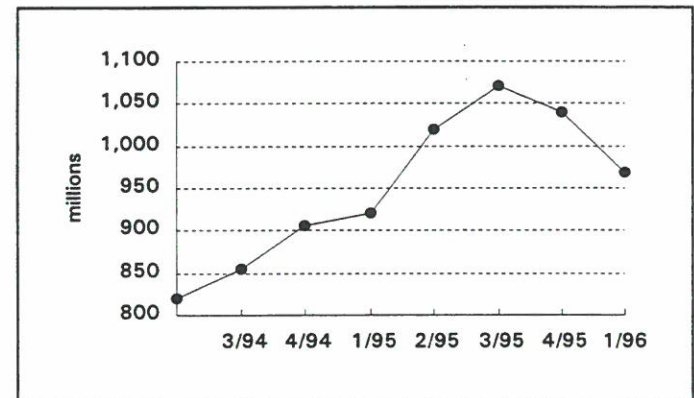


Table B7. Life insurers, financial statistics

Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
millions									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	9,023	9,266	9,395	9,732	9,585	9,141	9,121	8,883	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8,631	8,775	9,005	9,348	9,103	8,715	8,400	8,114	Dépenses d'exploitation
Operating profit	392	491	390	384	482	426	721	769	Bénéfice d'exploitation
Net profit	161	206	-1	156	273	244	574	540	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	158,220	159,833	160,271	163,162	164,176	166,162	168,021	171,075	Actif
Liabilities	133,224	134,403	135,181	137,561	138,583	140,157	141,194	143,526	Passif
Equity	2,501	2,492	2,317	2,293	2,156	2,167	2,163	2,227	Avoir
Share capital	2,501	2,492	2,317	2,293	2,156	2,167	2,163	2,227	Capital-actions
Retained earnings	21,792	22,264	22,093	22,624	22,783	23,202	24,044	24,613	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	9.9	2.7	1.4	3.6	-1.5	-4.6	-0.2	-2.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	11.4	1.7	2.6	3.8	-2.6	-4.3	-3.6	-3.4	Dépenses d'exploitation
Assets	1.0	1.0	0.3	1.8	0.6	1.2	1.1	1.8	Actif
Liabilities	0.4	0.9	0.6	1.8	0.7	1.1	0.7	1.7	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	2.65	3.20	0.46	2.73	4.19	3.70	7.92	7.42	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	2.57	3.24	-0.01	2.44	4.26	3.76	8.55	7.84	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	4.34	5.30	4.15	3.95	5.03	4.66	7.91	8.66	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.177	0.170	0.149	0.175	0.174	0.190	0.176	0.174	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.724	0.682	0.626	0.667	0.668	0.668	0.769	0.713	Ratio des sinistres aux primes
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	5.9	0.1	-0.4	2.0	-1.1	-4.8	-0.6	-5.5	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.2	-0.8	-2.6	-2.8	-1.9	-2.2	1.2	2.6	Marge bénéficiaire

Chart B19. Operating revenues

Graphique B19. Recettes d'exploitation

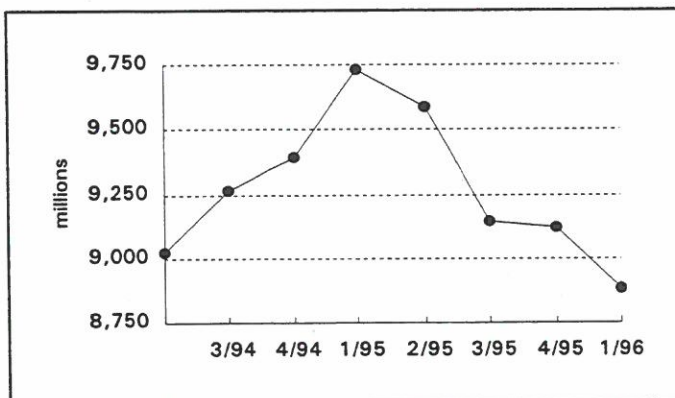
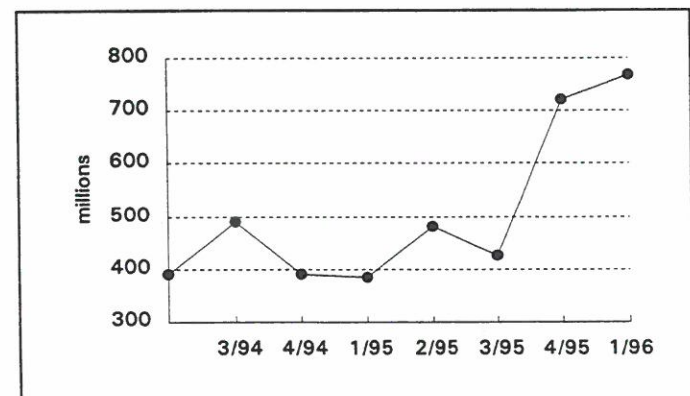


Chart B20. Operating profit

Graphique B20. Marge bénéficiaire



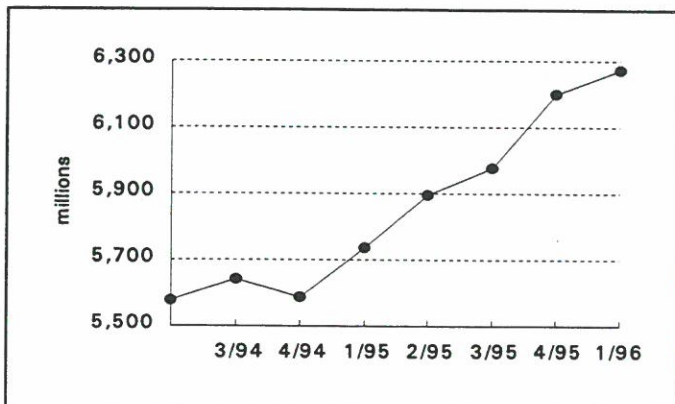
**Table B8. Property, casualty and other insurers, financial statistics**

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

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	5,579	5,640	5,586	5,736	5,895	5,978	6,198	6,275	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,286	5,349	5,229	5,227	5,343	5,470	5,745	5,815	Dépenses d'exploitation
Operating profit	293	291	357	509	552	508	453	460	Bénéfice d'exploitation
Net profit	199	167	287	371	384	362	275	325	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	41,769	42,711	42,722	42,696	44,605	45,138	45,539	46,217	Actif
Liabilities	29,074	29,810	29,919	29,801	31,301	31,652	32,230	32,451	Passif
Equity	12,696	12,902	12,803	12,894	13,304	13,486	13,308	13,765	Avoir
Share capital	2,642	2,670	2,702	2,996	3,014	2,996	3,110	3,107	Capital-actions
Retained earnings	9,088	9,260	9,178	9,051	9,451	9,652	9,339	8,864	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-1.9	1.1	-1.0	2.7	2.8	1.4	3.7	1.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-2.8	1.2	-2.2	0.0	2.2	2.4	5.0	1.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.9	2.3	0.0	-0.1	4.5	1.2	0.9	1.5	Actif
Liabilities	1.7	2.5	0.4	-0.4	5.0	1.1	1.8	0.7	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	5.85	4.88	8.11	10.45	10.40	9.81	7.51	8.65	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	6.28	5.17	8.97	11.51	11.54	10.73	8.27	9.44	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	5.25	5.17	6.40	8.88	9.37	8.51	7.31	7.34	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.159	0.160	0.159	0.153	0.157	0.149	0.150	0.147	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.708	0.755	0.754	0.719	0.691	0.742	0.779	0.774	Ratio des sinistres aux primes
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-5.9	-1.5	-2.8	1.1	3.2	1.2	3.3	-1.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	-0.3	-0.9	-0.3	2.1	2.5	1.7	0.6	1.3	Marge bénéficiaire

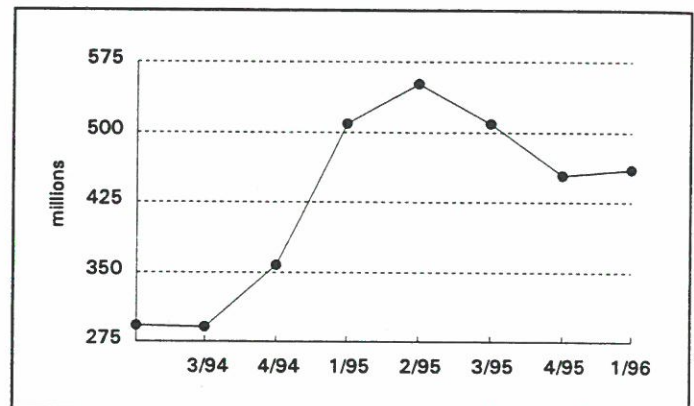
**Chart B21. Operating revenues**

**Graphique B21. Recettes d'exploitation**



**Chart B22. Operating profit**

**Graphique B22. Marge bénéficiaire**





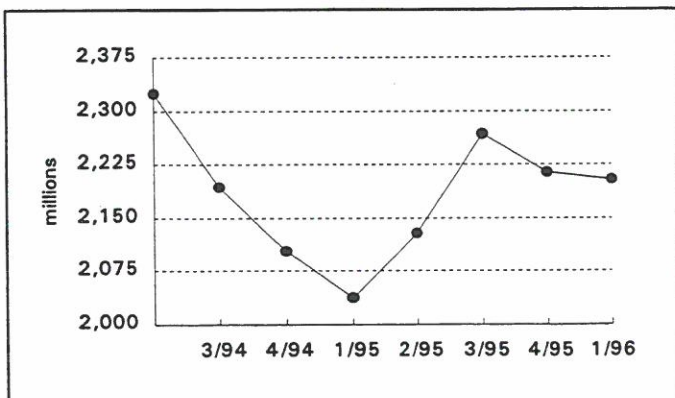
**Table B9. Other financial intermediaries, financial statistics**

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

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	2,325	2,194	2,104	2,038	2,128	2,267	2,215	2,205	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,927	1,851	1,788	1,781	1,813	1,908	1,878	1,860	Dépenses d'exploitation
Operating profit	398	343	316	257	315	359	337	345	Bénéfice d'exploitation
Net profit	110	74	37	9	49	59	33	95	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	51,061	44,355	41,661	48,211	49,564	55,418	46,082	47,232	Actif
Liabilities	38,892	32,645	30,249	37,154	38,332	44,576	35,486	36,795	Passif
Equity	12,169	11,710	11,412	11,057	11,232	10,842	10,595	10,437	Avoir
Share capital	7,309	7,056	7,014	7,134	7,385	7,187	7,151	7,011	Capital-actions
Retained earnings	3,114	2,950	2,730	2,212	2,045	1,913	17,107	1,810	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-3.3	-5.6	-4.1	-3.1	4.4	6.5	-2.3	-0.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-0.6	-3.9	-3.4	-0.4	1.8	5.2	-1.6	-1.0	Dépenses d'exploitation
Assets	1.1	-13.1	-6.1	15.7	2.8	11.8	-16.8	2.5	Actif
Liabilities	0.9	-16.1	-7.3	22.8	3.2	16.3	-20.4	3.7	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	4.04	3.90	3.62	2.99	3.59	3.81	3.34	4.47	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.67	2.54	1.30	0.33	1.76	2.19	1.25	3.65	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	17.12	15.64	15.04	12.61	14.79	15.84	15.20	15.64	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.330	1.226	1.116	1.371	1.379	1.474	1.353	1.269	Ratio des dettes à l'avoir
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-7.3	-8.2	-5.9	-4.7	4.8	6.3	-2.7	-3.3	Recettes d'exploitation
Profit margin	11.6	9.5	8.3	5.9	7.9	9.0	8.4	9.6	Marge bénéficiaire

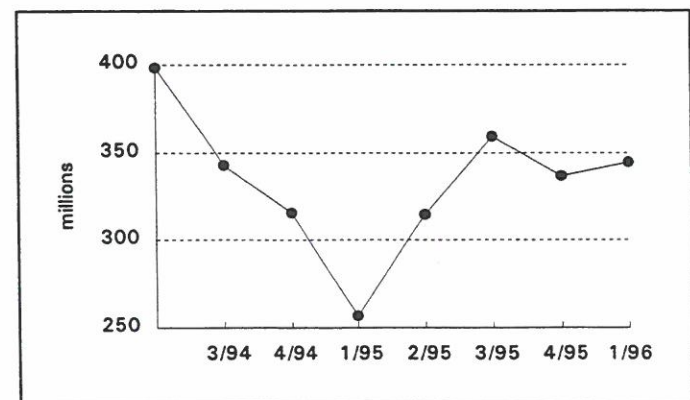
**Chart B23. Operating revenues**

**Graphique B23. Recettes d'exploitation**



**Chart B24. Operating profit**

**Graphique B24. Marge bénéficiaire**



## Finance, Insurance and Real Estate, employment

Almost 20% of the group's employment is concentrated in banks and other deposit-accepting institutions. Insurance and real estate agents employ about 16% of the workers in the group, while the insurance and the real estate operators industries are employers to 17% and 16% of the group's workers, respectively. About 84% of the jobs are full-time. Self employment exceeds 10% of the total.

## Finances, assurances et services immobiliers - emploi

Près de 20 % 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 16 % des travailleurs de ce groupe, tandis que les secteurs des exploitants de sociétés d'assurance et de sociétés immobilières emploient respectivement 17 % et 16 % de l'effectif de cette branche. Environ 84 % de ces emplois sont à temps plein. Le travail autonome représente plus de 10 % du total.

The finance, insurance and real estate group enjoyed another quarter of employment growth, yet at a more modest rate than the previous two quarters. This does not reveal, however, the various patterns of change displayed by the individual industries. Substantial gains in employment in credit unions, real estate operators and insurance and real estate agents more than offset employment losses sustained by trust and mortgage companies, insurance, banks and other deposit-accepting institutions and other financial intermediaries.

Credit unions experienced record growth this quarter, expanding by 16 thousand jobs as compared to the first quarter 1995. This growth is particularly impressive given the industry's poor employment performance throughout most of 1995. Real estate operators and insurance and real estate agents displayed large employment gains as well, adding 14 thousand and 12 thousand jobs respectively. Banks and other deposit-accepting institutions faced a second quarter of significant employment declines.

Employment growth in this industrial group stemmed from both full-time and part-time job creation. The number of self-employed grew as well, climbing by another 14 thousand in addition to last quarter's tremendous growth.

Employment growth in this group was marginally higher than that of the economy as a whole. Although full-time employment growth exceeded the economy average, part-time employment growth fell short. By contrast, self-employment growth surpassed the economy average by a wide margin for the third quarter in a row.

Ce trimestre encore, les branches des finances, des assurances et des affaires immobilières profitent d'une croissance de l'emploi, même si elle est plus modeste que celle des deux trimestres antérieurs. Cette croissance cache néanmoins les changements que traversent les différents secteurs. Ainsi, les gains appréciables enregistrés par les caisses d'épargne et de crédit, les services immobiliers et les agents d'assurance et immobiliers font plus que compenser les pertes accusées par les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires, les assureurs, les banques et les autres institutions de dépôt, ainsi que les autres intermédiaires financiers.

Les caisses d'épargne et de crédit enregistrent une croissance record au cours du trimestre, avec un gain de 16 000 emplois par rapport au premier trimestre de 1995. Pareille expansion impressionne étant donné la piètre performance démontrée par ce secteur au titre de l'emploi durant la majeure partie de 1995. Les exploitants de sociétés immobilières et les agents d'assurance et immobiliers rapportent eux aussi une amélioration importante de l'emploi, soit la création de 14 000 et de 12 000 emplois, respectivement. Par contre, les banques et les autres institutions de dépôt se heurtent à une baisse sensible de l'emploi pour un deuxième trimestre consécutif.

La croissance de l'emploi dans cette branche d'activité résulte de la création d'emplois à temps plein et à temps partiel. Cependant, le travail autonome prend lui aussi de l'expansion puisqu'on recense 14 000 emplois en plus du nombre exceptionnel d'emplois créés le trimestre antérieur.

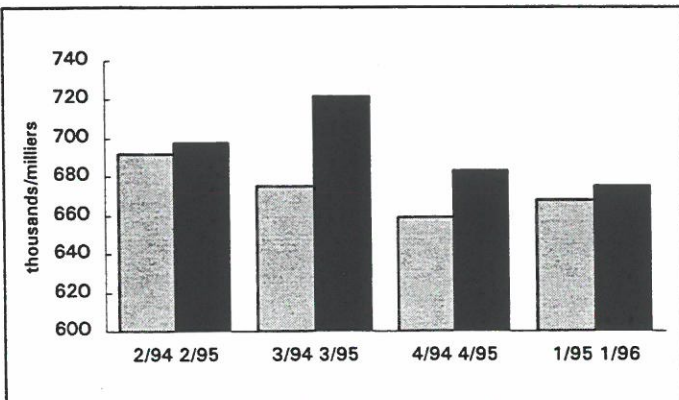
L'emploi dans cette branche s'est accru légèrement plus que dans l'ensemble de l'économie. Bien que la croissance de l'emploi à temps plein dépasse la moyenne de l'ensemble de l'économie, il n'en va pas autant pour l'emploi à temps partiel. Enfin, le travail autonome surpasse nettement la moyenne nationale pour un troisième trimestre d'affilée.

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

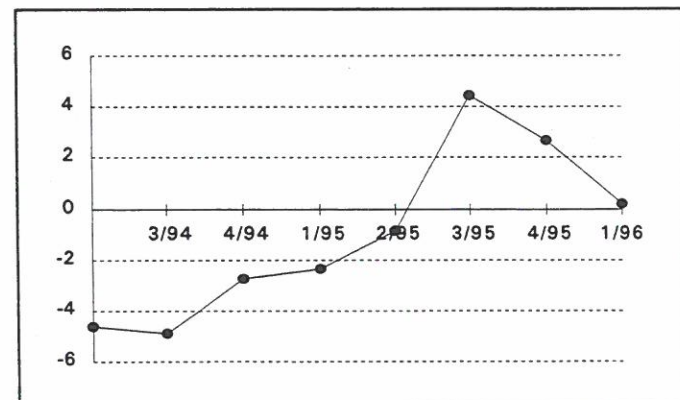
**Tableau B10. Finances, assurances et services, immobiliers, emploi**

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>thousands - milliers</b>									
<b>Employment</b>									<b>Emploi</b>
Banks and other	222	221	231	239	245	238	217	225	Banques et autres
Trust/mortgage	21	18	21	21	23	30	27	19	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	64	55	45	42	47	54	51	58	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	145	136	134	142	148	155	145	132	Assurances
Other financial	83	84	90	87	86	87	80	83	Autres interm. financiers
Real estate operators	119	118	112	114	117	123	129	131	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	157	156	140	141	152	147	150	151	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>810</b>	<b>788</b>	<b>772</b>	<b>787</b>	<b>818</b>	<b>832</b>	<b>799</b>	<b>799</b>	<b>Total</b>
Full-time	692	675	659	668	698	722	683	675	Plein temps
Part-time	119	114	113	120	121	111	117	124	Temps partiel
Self employment	97	94	86	93	99	103	112	107	Travail autonome
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>from same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Banks and other	0.0	-7.1	-2.1	-1.2	10.4	7.7	-6.1	-5.9	Banques et autres
Trust/mortgage	-34.4	-35.7	-19.2	-16.0	9.5	66.7	28.6	-9.5	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	10.3	3.8	-4.3	-20.8	-26.6	-1.8	13.3	38.1	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-7.6	-6.2	6.3	2.2	2.1	14.0	8.2	-7.0	Assurances
Other financial	16.9	20.0	20.0	19.2	3.6	3.6	-11.1	-4.6	Autres interm. financiers
Real estate operators	-9.8	0.0	7.7	12.9	-1.7	4.2	15.2	14.9	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	-2.5	0.0	-11.9	-6.0	-3.2	-5.8	7.1	7.1	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>-2.8</b>	<b>-2.5</b>	<b>0.1</b>	<b>0.4</b>	<b>1.0</b>	<b>5.6</b>	<b>3.5</b>	<b>1.5</b>	<b>Total</b>
Full-time	-3.4	-2.2	1.7	0.3	0.9	7.0	3.6	1.0	Plein temps
Part-time	1.7	-4.2	-8.9	1.7	1.7	-2.6	3.5	3.3	Temps partiel
Self employment	4.3	3.3	1.2	9.4	2.1	9.6	30.2	15.1	Travail autonome
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
<b>Total</b>	<b>-4.6</b>	<b>-4.9</b>	<b>-2.7</b>	<b>-2.3</b>	<b>-0.9</b>	<b>4.5</b>	<b>2.7</b>	<b>0.2</b>	<b>Total</b>
Full-time	-5.7	-5.2	-2.1	-3.5	-1.3	5.7	3.3	0.6	Plein temps
Part-time	1.9	-3.9	-7.8	3.1	1.3	-3.2	0.6	-1.5	Temps partiel
Self employment	2.1	-4.0	-3.9	6.2	1.6	11.5	27.2	9.0	Travail autonome

**Chart B25. Full-time employment**  
Graphique B25. Emploi à plein temps



**Chart B26. Comparative indicator, total**  
Graphique B26. Indicateur comparatif, total



**Finance, Insurance and Real Estate, salaries**

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



Insurance and real estate agents were the only salaried employees of the group to face a decline in salaries this quarter. Salaried employees in all the other industries enjoyed gains, with some of the top earning industries even reaching new highs. Trust and mortgage companies, insurance and other financial institutions showed significant gains for the second consecutive quarter. Banks and other deposit-accepting institutions also profited from another quarter of above average salary growth. Overall, the group as a whole displayed a higher average salary, unlike the weak salary growth displayed by the economy as a whole.

The salary increase in credit unions was completely exhausted by the increase in the price level, while the purchasing power of insurance and real estate agents was further reduced. The remaining industries still realized gains in purchasing power, despite the increase in the overall price level.

**Finances, assurances et services immobiliers  
- rémunération**

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



Les agents d'assurances et immobiliers sont les seuls salariés de ce secteur à accuser une réduction de leur rémunération ce trimestre. En effet, les salariés des autres secteurs constatent une amélioration de leur sort, quelques-uns des groupes les mieux nantis atteignant même un nouveau sommet. Les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires, les assureurs et les autres institutions financières enregistrent des gains importants pour un deuxième trimestre consécutif. Les banques et les autres institutions de dépôt profitent elles aussi d'une croissance de la rémunération supérieure à la moyenne pour un autre trimestre. Dans l'ensemble, cette branche d'activité rapporte une meilleure amélioration du salaire moyen que le reste de l'économie, qui doit se contenter d'un faible redressement de la rémunération.

Le relèvement général des prix annule complètement le gain réalisé par les caisses d'épargne et de crédit au titre de la rémunération, alors que les agents d'assurance et immobiliers voient encore une fois leur pouvoir d'achat perdre du terrain. Les autres secteurs marquent des points au niveau du pouvoir d'achat, en dépit d'un raffermissement général des prix.

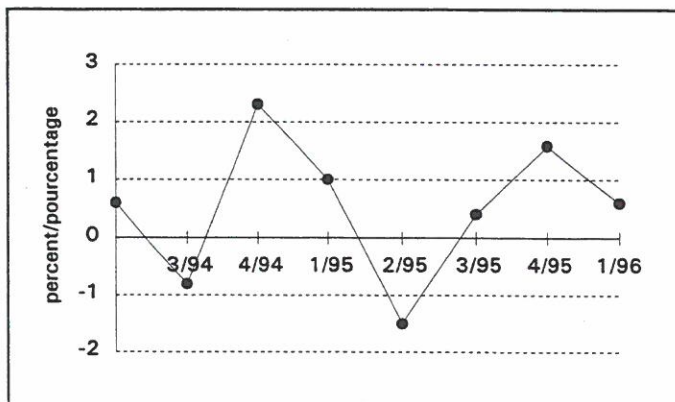
**Table B11. Finance, insurance and real estate, salaries**

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

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>dollars per year - dollars par année</b>									
<b>Salaried employees</b>									<b>Employés</b>
Banks and other	34,783	35,047	35,861	35,944	36,204	36,918	37,571	38,046	Banques et autres
Trust/mortg. companies	33,988	34,214	34,417	35,282	34,877	34,973	36,172	38,298	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	33,025	32,518	32,895	33,681	32,766	32,369	31,226	31,506	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	38,277	38,226	38,673	39,276	38,615	38,678	39,585	40,942	Assurances
Other financial	41,518	41,322	42,212	44,078	44,057	44,319	45,864	47,034	Autres interm. financiers
Real estate operators	29,710	29,267	31,156	31,501	30,151	29,934	29,678	30,063	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	31,706	31,605	33,533	35,035	34,718	33,717	34,608	33,732	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>35,322</b>	<b>35,221</b>	<b>36,146</b>	<b>36,887</b>	<b>36,624</b>	<b>36,850</b>	<b>37,444</b>	<b>38,059</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Banks and other	0.9	0.8	2.3	0.2	0.7	2.0	1.8	1.3	Banques et autres
Trust/mortg. companies	-0.7	0.7	0.6	2.5	-1.1	0.3	3.4	5.9	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	4.0	-1.5	1.2	2.4	-2.7	-1.2	-3.5	0.9	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.2	-0.1	1.2	1.6	-1.7	0.2	2.3	3.4	Assurances
Other financial	-1.9	-0.5	2.2	4.4	0.0	0.6	3.5	2.6	Autres interm. financiers
Real estate operators	-1.8	-1.5	6.5	1.1	-4.3	-0.7	-0.9	1.3	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	0.4	-0.3	6.1	4.5	-0.9	-2.9	2.6	-2.5	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>0.3</b>	<b>-0.3</b>	<b>2.6</b>	<b>2.1</b>	<b>-0.7</b>	<b>0.6</b>	<b>1.6</b>	<b>1.6</b>	<b>Total</b>
<b>Rates of change, CPI-adjusted (%)</b>									<b>Taux de variation, ajusté selon l'IPC (%)</b>
Banks and other	1.2	0.2	2.0	-0.8	0.0	1.7	1.7	0.2	Banques et autres
Trust/mortg. companies	-0.4	0.1	0.3	1.5	-1.9	0.1	3.4	4.8	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	4.4	-2.1	0.8	1.3	-3.4	-1.4	-3.6	-0.1	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.5	-0.7	0.8	0.5	-2.4	-0.1	2.3	2.4	Assurances
Other financial	-1.5	-1	1.8	3.3	-0.8	0.4	3.5	1.5	Autres interm. financiers
Real estate operators	-1.4	-2.0	6.1	0.1	-5.0	-0.9	-0.9	0.3	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	0.8	-0.9	5.8	3.4	-1.6	-3.1	2.6	-3.5	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>0.6</b>	<b>-0.8</b>	<b>2.3</b>	<b>1.0</b>	<b>-1.5</b>	<b>0.4</b>	<b>1.6</b>	<b>0.6</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative Indicator</b>									<b>Indicateur comparatif</b>
<b>Total</b>	<b>-0.9</b>	<b>-1.0</b>	<b>2.1</b>	<b>1.7</b>	<b>-0.7</b>	<b>-0.7</b>	<b>2.0</b>	<b>1.4</b>	<b>Total</b>

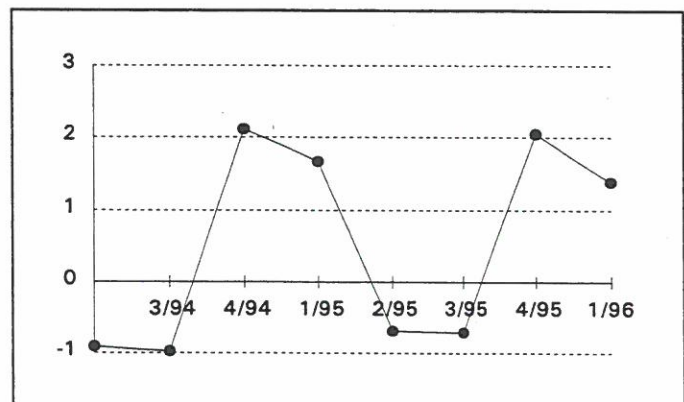
**Chart B27. Rates of change, CPI-adjusted, total**

**Graphique B27. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total**



**Chart B28. Comparative indicator**

**Graphique B28. Indicateur comparatif**



**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.



Output reached a new high in the finance, insurance and real estate group, passing the \$9 billion mark. Substantial growth in the output of other financial intermediaries, and to a lesser extent, in banks and other deposit-accepting institutions outweighed the significant losses in output sustained by insurance and trust and mortgage companies. There was virtually no change in output for credit unions this quarter. The output of banks and other deposit-accepting institutions has been steadily increasing for more than two years.

The output growth of the group as a whole surpassed that of the economy average, reflecting the strong growth in output displayed by other financial intermediaries and banks and other deposit-accepting institutions. All of the remaining industries of the group trailed behind the economy average rate of growth.

**Finances, assurance et services immobiliers - 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.



Le secteur des finances, des assurances et des affaires immobilières enregistre un autre record au titre de la production en dépassant 9 milliards de dollars. L'expansion substantielle de la production des autres intermédiaires financiers ainsi que des banques et autres institutions de dépôt, dans une moindre mesure, compense les pertes sensibles qu'accusent les assureurs et les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires. La production des caisses d'épargne et de crédit ne change virtuellement pas au cours du trimestre. Par contre, les banques et les autres institutions de dépôt poursuivent leur progression, comme elles le font depuis plus de deux ans.

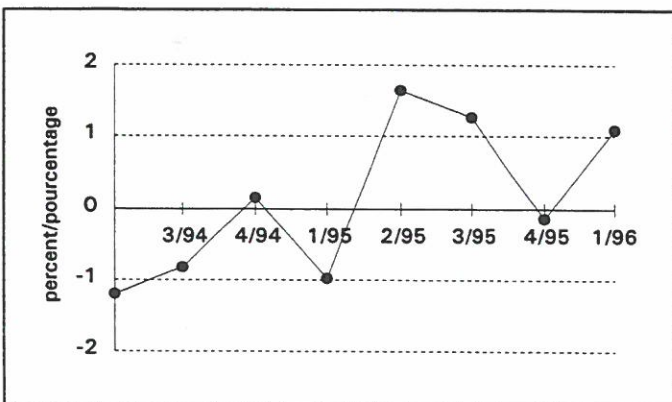
En général, l'expansion de la production au sein du groupe dépasse la moyenne de l'ensemble de l'économie, grâce à la forte croissance observée chez les autres intermédiaires financiers et les banques et autres institutions de dépôt. Les autres membres du groupe se retrouvent sous le taux de croissance moyen de l'économie.

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

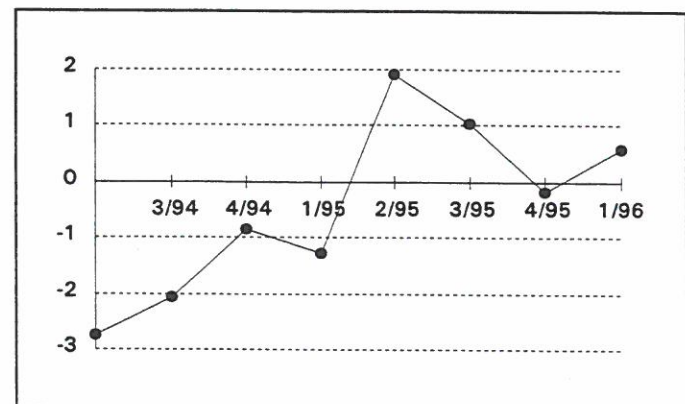
**Tableau B12. Finances, assurances et services immobiliers, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Value added</b>									<b>Valeur ajoutée</b>
Banks and other	8,299	8,392	8,441	8,548	8,661	8,809	8,925	9,025	Banques et autres
Trust/mortgage	612	584	575	558	556	557	549	538	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1,393	1,409	1,420	1,426	1,438	1,450	1,464	1,467	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	2,990	2,999	3,040	3,033	3,019	2,987	2,937	2,838	Assurances
Other financial	25,151	24,742	24,704	24,242	24,759	25,122	24,996	25,431	Autres interm. financiers
<b>Total</b>	<b>38,445</b>	<b>38,126</b>	<b>38,180</b>	<b>37,807</b>	<b>38,433</b>	<b>38,925</b>	<b>38,871</b>	<b>39,299</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Banks and other	2.4	1.1	0.6	1.3	1.3	1.7	1.3	1.1	Banques et autres
Trust/mortgage	-7.6	-4.6	-1.5	-3.0	-0.4	0.2	-1.4	-2.0	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.3	1.1	0.8	0.4	0.8	0.8	1.0	0.2	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.7	0.3	1.4	-0.2	-0.5	-1.1	-1.7	-3.4	Assurances
Other financial	-2.5	-1.6	-0.2	-1.9	2.1	1.5	-0.5	1.7	Autres interm. financiers
<b>Total</b>	<b>-1.2</b>	<b>-0.8</b>	<b>0.1</b>	<b>-1.0</b>	<b>1.7</b>	<b>1.3</b>	<b>-0.1</b>	<b>1.1</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Banks and other	0.9	-0.1	-0.4	1.0	1.6	1.5	1.3	0.6	Banques et autres
Trust/mortgage	-9.2	-5.8	-2.5	-3.3	-0.1	-0.1	-1.5	-2.5	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-1.3	-0.1	-0.2	0.1	1.1	0.6	0.9	-0.3	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.9	-0.9	0.4	-0.5	-0.2	-1.3	-1.7	-3.9	Assurances
Other financial	-4.1	-2.9	-1.2	-2.2	2.4	1.2	-0.6	1.2	Autres interm. financiers
<b>Total</b>	<b>-2.8</b>	<b>-2.1</b>	<b>-0.9</b>	<b>-1.3</b>	<b>1.9</b>	<b>1.0</b>	<b>-0.2</b>	<b>0.6</b>	<b>Total</b>

**Chart B29. Rates of changes, total**  
Graphique B29. Taux de variation, total



**Chart B30. Comparative indicator, total**  
Graphique B30. Indicateur comparatif, total





---

---

# Custom Tabulations

# Totalisations spéciales

---

---

Available  
upon request

Disponibles  
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

**(613) 951-2582**

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

**(613) 951-9920**



Statistics  
Canada

Statistique  
Canada

Canada



## C. Business Services

## C. Services aux entreprises

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

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des 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 - 1<sup>st</sup> Quarter 1996

- The first quarter of 1996 marked a new high in operating revenues for business services, as all the individual industries within the group, with the exception of advertising agencies, experienced growth in operating revenues. However, the rise in revenues was accompanied by an even larger increase in operating expenses, leaving the group with lower operating profits, net profits and a weaker profit margin.
- Assets increased by more than liabilities, with assets reaching record levels.
- The level of employment in the group grew significantly this quarter, with computer and related services accounting for almost a third of the increase. Part-time employment increased substantially, as did the number of self-employed.
- Salaries in business services increased at a rate higher than that of the economy as a whole. Salaried employees in offices of lawyers and notaries achieved the greatest improvement in salaries, followed by salaried employees in computer and related services and architectural, engineering and other scientific and technical services industries.
- There was substantial growth in the output of business services, as all four industries in the group posted strong growth rates this quarter.

#### Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑	4.5%
Operating expenses	↑	6.2%
Profit margin*		3.0%
Assets	↑	8.4%
Liabilities	↑	9.3%
Employment**	↑	5.3%
Salaries	↑	0.7%
GDP	↑	2.4%

\* This quarter's rate.

\*\* From same quarter last year.

## Services aux entreprises

### Faits saillants - 1<sup>er</sup> trimestre 1996

- Le premier trimestre de 1996 marque un nouveau sommet au titre des recettes d'exploitation pour les services aux entreprises, du fait que toutes les branches du secteur, à l'exception des agences de publicité, constatent une croissance de leurs recettes d'exploitation. Toutefois, cette augmentation des recettes s'accompagne d'une augmentation encore plus importante des dépenses, ce qui a pour effet de diminuer les bénéfices d'exploitation, le bénéfice net et la marge bénéficiaire du secteur.
- L'actif s'accroît davantage que le passif et atteint des niveaux record.
- Le niveau d'emploi du secteur augmente considérablement ce trimestre, les services d'informatique et services connexes étant responsables de près du tiers de l'augmentation. L'emploi à temps partiel augmente de façon appréciable, ainsi que le nombre de travailleurs autonomes.
- Les salaires dans les services aux entreprises augmentent plus vite que ceux de l'ensemble de l'économie. Les employés des cabinets d'avocats et études de notaires enregistrent les augmentations salariales les plus importantes, suivis des employés des services d'informatique et services connexes, des bureaux d'architectes et d'ingénieurs et d'autres services techniques.
- On enregistre une croissance appréciable de la production dans les services aux entreprises, car les quatre branches du secteur ont des taux de croissance élevés ce trimestre.

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

Recettes d'exploitation	↑	4.5 %
Dépenses d'exploitation	↑	6.2 %
Marge bénéficiaire*		3.0 %
Actif	↑	8.4 %
Passif	↑	9.3 %
Emploi**	↑	5.3 %
Rémunération	↑	0.7 %
PIB	↑	2.4 %

\* Pourcentage du trimestre

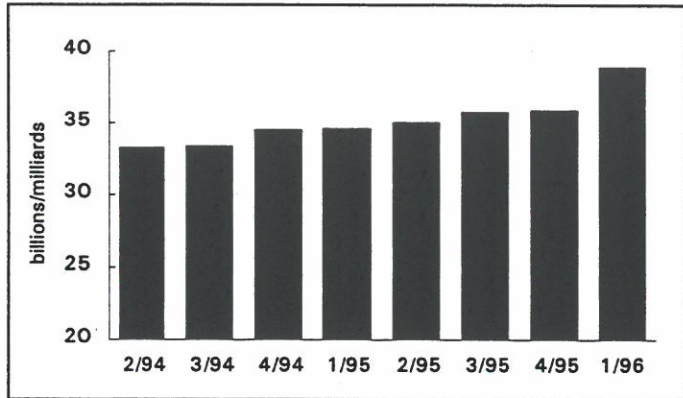
\*\* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

**Business Services**

**Services aux entreprises**

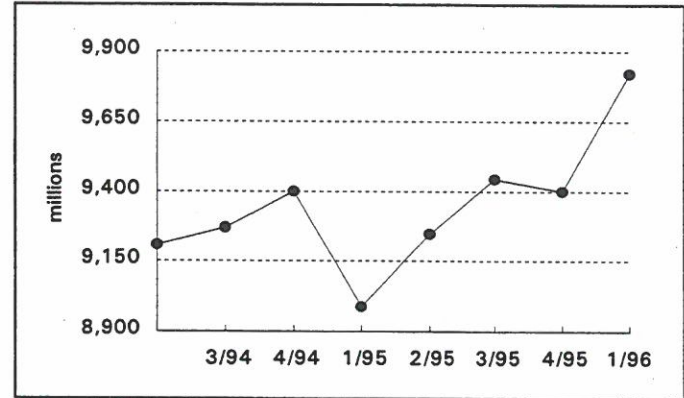
**Chart C1. Assets**

**Graphique C1. Actif**



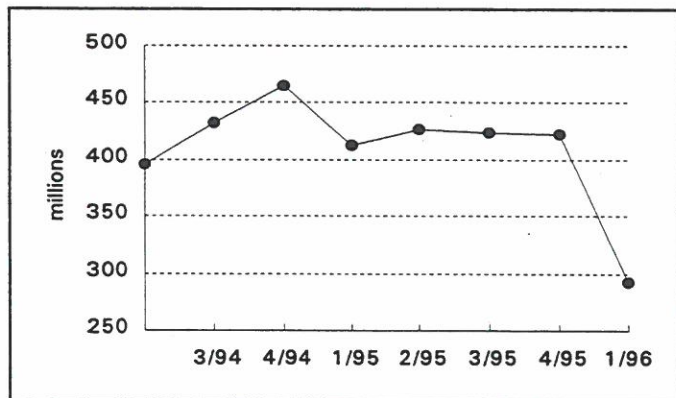
**Chart C2. Operating revenues**

**Graphique C2. Recettes d'exploitation**



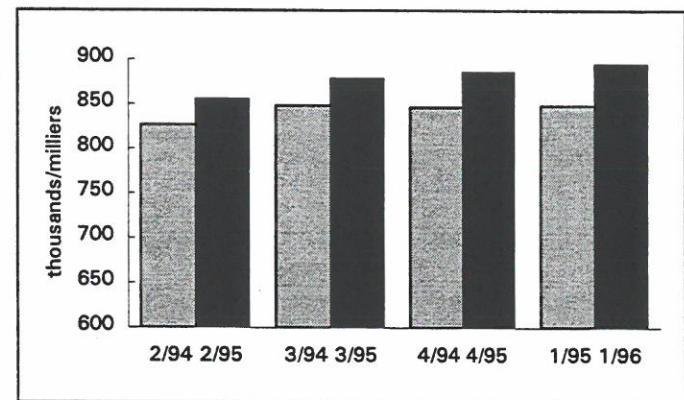
**Chart C3. Operating profits**

**Graphique C3. Bénéfice d'exploitation**



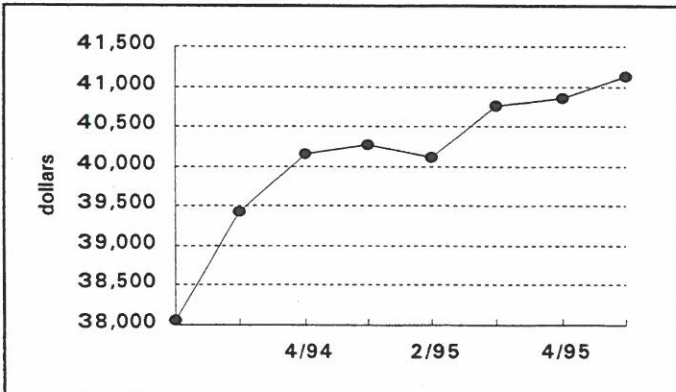
**Chart C4. Employment**

**Graphique C4. Emploi**



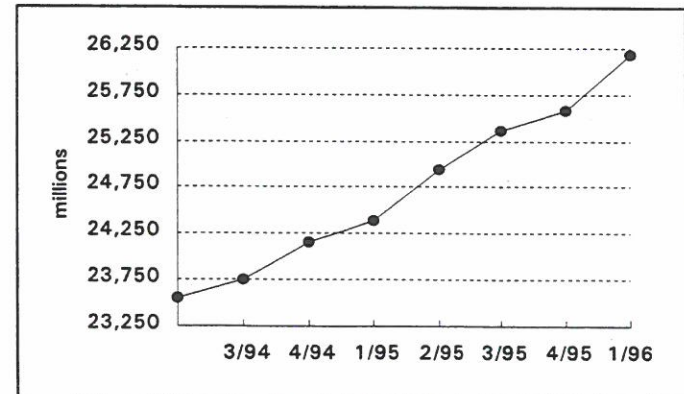
**Chart C5. Salaries**

**Graphique C5. Rémunération**



**Chart C6. GDP**

**Graphique C6. PIB**



**Business Services, financial statistics**

The first quarter of 1996 marked a new a high in operating revenues for business services, as all the individual industries within the group, with the exception of advertising agencies, experienced growth in operating revenues. However, the rise in revenues was accompanied by an even larger increase in operating expenses, leaving the group with lower operating profits, net profits and a weaker profit margin.



Assets increased by more than liabilities, with assets reaching record levels . The resulting rise in equity took the form of share capital, as the level of retained earnings declined. All selected ratios deteriorated this quarter.

**Services aux entreprises - statistiques financières**

Le premier trimestre de 1996 permet au secteur des services aux entreprises de porter ses recettes d'exploitation à un nouveau sommet, toutes les composantes du secteur, à l'exception des agences de publicité signalant une amélioration à cet égard. Malheureusement, le redressement des recettes d'exploitation s'assortit d'une hausse encore plus importante des dépenses d'exploitation, si bien que le secteur doit composer avec une réduction de ses bénéfices d'exploitation, de ses bénéfices nets et de sa marge bénéficiaire.



L'actif progresse plus que le passif de sorte qu'il atteint un nouveau record. La hausse résultante de l'avoir se situe au niveau du capital-actions puisqu'il y a fléchissement des bénéfices non répartis. Tous les ratios sélectionnés se détériorent au cours du trimestre.

Table C1. Business Services, financial statistics

Tableau C1. Services aux entreprises, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	9,210	9,269	9,400	8,990	9,248	9,440	9,399	9,824	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8,815	8,837	8,935	8,578	8,821	9,016	8,976	9,531	Dépenses d'exploitation
Operating profit	395	432	465	412	427	424	423	293	Bénéfice d'exploitation
Net profit	251	256	63	179	221	273	248	132	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	33,182	33,373	34,433	34,573	35,024	35,712	35,861	38,869	Actif
Liabilities	18,568	18,767	19,860	19,204	19,701	20,189	20,306	22,199	Passif
Equity	14,614	14,606	14,573	15,369	15,322	15,523	15,555	16,670	Avoir
Share capital	10,046	10,067	10,291	10,932	10,838	11,029	11,129	13,025	Capital-actions
Retained earnings	3,677	3,641	3,376	3,506	3,530	3,543	3,449	2,636	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	6.3	0.6	1.4	-4.4	2.9	2.1	-0.4	4.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	6.3	0.2	1.1	-4.0	2.8	2.2	-0.4	6.2	Dépenses d'exploitation
Assets	3.0	0.6	3.2	0.4	1.3	2.0	0.4	8.4	Actif
Liabilities	3.9	1.1	5.8	-3.3	2.6	2.5	0.6	9.3	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	5.66	5.80	2.64	4.57	5.24	5.85	5.24	3.35	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	6.73	7.02	1.72	4.56	5.85	6.99	6.37	3.16	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	4.29	4.66	4.95	4.58	4.62	4.49	4.50	2.98	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.714	0.716	0.745	0.673	0.688	0.692	0.704	0.744	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.367	1.384	1.418	1.389	1.416	1.421	1.461	1.400	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.215	1.222	1.267	1.236	1.262	1.268	1.302	1.246	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	2.3	-1.9	-0.4	-5.9	3.3	1.9	-0.8	1.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.2	-1.5	-1.8	-2.2	-2.3	-2.4	-2.3	-3.1	Marge bénéficiaire

Chart C7. Profit margin

Graphique C7. Marge bénéficiaire

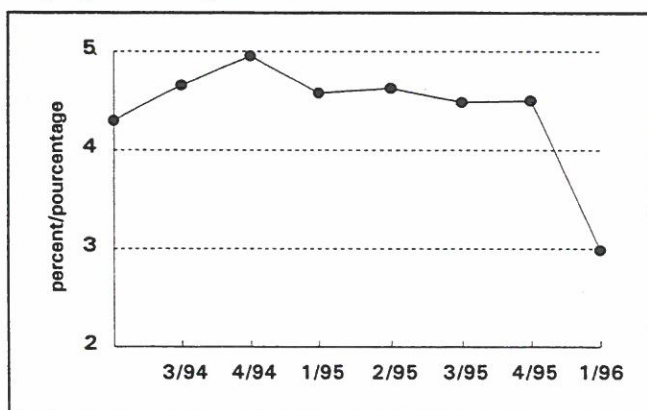
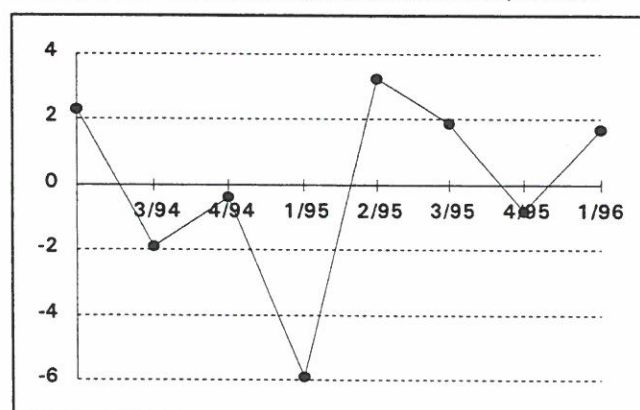


Chart C8. Comparative indicator, operating revenue

Graphique C8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation



**Business Services, industrial detail**

No single industry dominates both the income statement and the balance sheet of this industrial group. In the first quarter of 1996, computer services accounted for almost 40% of operating revenues but only 20% of assets. By contrast, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for almost 30% of operating revenues and almost 40% of assets. Other professional services accounted for about a quarter of operating revenues and almost 40% of assets. Advertising agencies made up 7% of operating revenues and just 4% of assets.



It was the second quarter of below average growth for computer and related services, as the industry struggles to recover from the severe loss in revenues sustained in the first quarter of 1995. The increase in revenues was more than matched by elevated operating expenses, resulting in reduced profitability as evidenced by falling operating profits, net profits and a weakened profit margin. Both assets and liabilities increased, as did equity.



Falling revenues and expenses characterized the first quarter of 1996 for advertising agencies, producing operating losses and a negative profit margin for the industry. Assets and liabilities decreased substantially, as did the return on capital and the return on equity ratios.



Profitability was reduced in the architectural, engineering and other scientific services industry, as the increase in operating revenues was more than matched by escalating operating expenses. Assets increased by more than liabilities, producing a rise in equity. Most of the selected ratios deteriorated this quarter as well.

**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 premier trimestre de 1996, les services informatiques ont compté près de 40 % des recettes d'exploitation, mais pour 20 % 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 et détenaient près de 40 % de l'actif. Les autres services professionnels représentaient environ un quart des recettes d'exploitation et près de 40 % de l'actif. Les agences de publicité comptent 7 % des recettes d'exploitation, mais seulement 4 % de l'actif.



Pour un deuxième trimestre consécutif, les services informatiques et les services connexes sont aux prises avec une croissance inférieure à la moyenne, ce secteur essayant de se remettre de la sérieuse érosion de ses recettes survenue au cours du premier trimestre de 1995. Le relèvement des recettes d'exploitation est plus que compensé par une hausse des dépenses d'exploitation, donc la rentabilité du secteur se détériore, comme en témoigne le recul des bénéfices d'exploitation, des bénéfices nets et de la marge bénéficiaire. Parallèlement, on assiste à une hausse de l'actif et du passif, ainsi que de l'avoir.



Du côté des agences de publicité, le premier trimestre de 1996 se caractérise par un faiblissement des recettes et des dépenses ce qui explique les pertes enregistrées au niveau de l'exploitation et la marge bénéficiaire négative. L'actif et le passif perdent du terrain de façon appréciable, tout comme le ratio du rendement des capitaux et du rendement de l'avoir.



Les bureaux d'architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques font face à une moins grande rentabilité, le relèvement des recettes d'exploitation ne suffisant pas à compenser l'escalade des dépenses d'exploitation. Par ailleurs, l'actif augmente plus que le passif, ce qui entraîne une amélioration de l'avoir. Au cours du trimestre, on assiste aussi à une détérioration de la plupart des ratios sélectionnés.

Other professional business services faced reduced profitability this quarter despite the strong growth in operating revenues as operating expenses expanded faster. Assets and liabilities increased substantially and so did equity due to share capital. All the selected ratios worsened, with the exception of the return on equity ratio which improved.

Les autres services professionnels aux entreprises doivent se contenter d'une rentabilité réduite au cours du trimestre, malgré le redressement net de leurs recettes d'exploitation, car les dépenses d'exploitation progressent encore plus rapidement. On note une hausse substantielle de l'actif et du passif, à l'image de celle de l'avoir, qui profite d'une amélioration du capital-actions. Tous les ratios choisis, à l'exception du ratio du rendement de l'avoir, se dégradent.

Table C2. Computer services, financial statistics

Tableau C2. Services d'informatique, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	3,570	3,877	3,965	3,499	3,615	3,667	3,553	3,646	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,398	3,694	3,690	3,316	3,452	3,512	3,425	3,539	Dépenses d'exploitation
Operating profit	172	183	275	183	163	155	128	107	Bénéfice d'exploitation
Net profit	104	109	78	79	96	85	47	6	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	6,390	6,693	6,893	6,861	7,108	7,309	7,466	7,805	Actif
Liabilities	3,734	3,945	4,091	4,024	4,184	4,306	4,442	4,740	Passif
Equity	2,656	2,749	2,802	2,838	2,924	3,003	3,024	3,066	Avoir
Share capital	1,293	1,310	1,341	1,336	1,355	1,379	1,412	1,650	Capital-actions
Retained earnings	1,265	1,337	1,358	1,390	1,452	1,505	1,492	1,289	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	12.6	8.6	2.3	-11.8	3.3	1.4	-3.1	2.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	12.1	8.7	-0.1	-10.1	4.1	1.7	-2.5	3.3	Dépenses d'exploitation
Assets	-2.1	4.7	3.0	-0.5	3.6	2.8	2.1	4.5	Actif
Liabilities	-5.5	5.7	3.7	-1.6	4.0	2.9	3.2	6.7	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	11.68	11.37	8.45	9.29	10.41	9.21	5.45	2.79	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	15.60	15.84	11.15	11.15	13.08	11.54	6.23	0.74	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	4.83	4.74	6.94	5.24	4.50	4.22	3.59	2.95	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.676	0.682	0.645	0.649	0.655	0.669	0.667	0.685	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.656	1.644	1.557	1.578	1.642	1.662	1.658	1.644	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.252	1.223	1.208	1.208	1.276	1.297	1.300	1.291	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	8.6	6.0	0.4	-13.3	3.7	1.2	-3.5	-0.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	-0.7	-1.4	0.2	-1.5	-2.4	-2.6	-3.2	-3.1	Marge bénéficiaire

Chart C9. Operating revenues

Graphique C9. Recettes d'exploitation

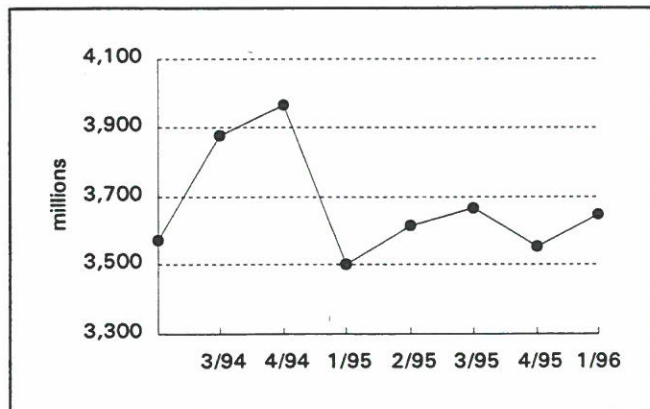


Chart C10. Operating profit

Graphique C10. Marge bénéficiaire

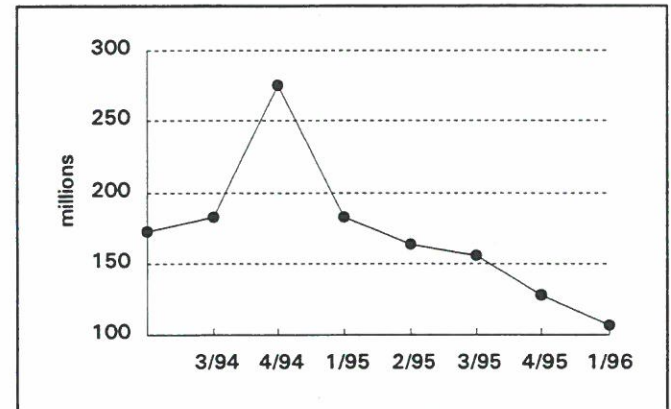




Table C3. Advertising agencies, financial statistics

Tableau C3. Agence de publicité, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
millions									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	609	618	627	681	622	692	746	712	Recettes d'exploitation
Operating expenses	607	610	624	676	619	701	739	714	Dépenses d'exploitation
Operating profit	2	8	3	5	3	-9	7	-2	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-1	3	1	-1	0	-5	1	-1	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	1,305	1,248	1,439	1,466	1,570	1,537	1,794	1,480	Actif
Liabilities	982	935	1,136	1,168	1,267	1,255	1,554	1,285	Passif
Equity	322	312	303	298	303	282	239	195	Avoir
Share capital	71	70	73	73	76	70	84	82	Capital-actions
Retained earnings	199	189	176	177	171	161	99	80	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-3.5	1.5	1.5	8.6	-8.7	11.3	7.8	-4.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.5	0.5	2.3	8.3	-8.4	13.2	5.4	-3.4	Dépenses d'exploitation
Assets	6.6	-4.4	15.3	1.9	7.1	-2.1	16.7	-17.5	Actif
Liabilities	9.8	-4.8	21.5	2.8	8.5	-0.9	23.8	-17.3	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	1.57	4.19	2.19	0.83	1.66	-1.63	1.91	1.40	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-0.98	4.24	0.98	-1.88	0.43	-7.11	2.44	-1.41	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	0.29	1.35	0.45	0.73	0.47	-1.33	1.01	-0.25	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.808	0.829	0.852	1.575	1.563	1.637	2.094	2.084	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.163	1.173	1.135	1.161	1.176	1.334	1.274	1.133	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.123	1.126	1.096	1.123	1.137	1.287	1.234	1.091	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-7.5	-1.1	-0.4	7.1	-8.3	11.1	7.4	-7.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	-5.2	-4.8	-6.3	-6.0	-6.5	-8.2	-5.8	-6.3	Marge bénéficiaire

Chart C11. Operating revenues

Graphique C11. Recettes d'exploitation

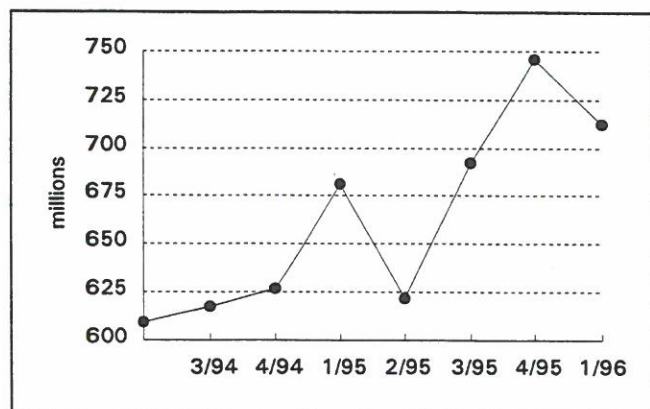
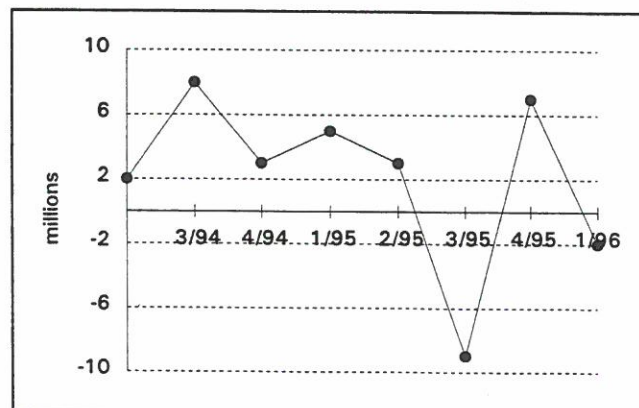


Chart C12. Operating profit

Graphique C12. Marge bénéficiaire



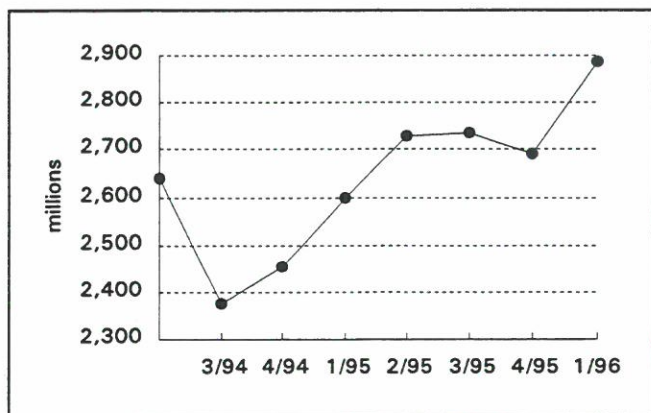
**Table C4. Architects, engineers and other financial statistics**

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

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	2,638	2,377	2,456	2,597	2,730	2,735	2,691	2,885	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,662	2,382	2,495	2,551	2,683	2,685	2,613	2,879	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-24	-5	-39	46	47	50	78	6	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-64	-46	-226	-42	-39	-12	4	-88	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	13,765	13,776	13,837	13,865	13,949	14,303	14,104	15,107	Actif
Liabilities	7,653	7,809	8,012	8,044	8,311	8,637	8,405	8,761	Passif
Equity	6,112	5,967	5,825	5,821	5,638	5,665	5,699	6,345	Avoir
Share capital	6,354	6,364	6,533	6,490	6,367	6,491	6,556	7,785	Capital-actions
Retained earnings	-584	-742	-1,050	-1,004	-1,070	-1,666	-1,207	-1,785	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	3.5	-9.9	3.3	5.7	5.1	0.2	-1.6	7.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.0	-10.5	4.7	2.2	5.2	0.1	-2.7	10.2	Dépenses d'exploitation
Assets	3.0	0.1	0.4	0.2	0.6	2.5	-1.4	7.1	Actif
Liabilities	5.6	2.0	2.6	0.4	3.3	3.9	-2.7	4.2	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	-0.90	-0.17	-7.21	0.01	0.24	1.44	1.77	-1.56	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-4.16	-3.16	-15.52	-2.87	-2.77	-0.84	0.25	-5.52	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	-0.92	-0.20	-1.60	1.78	1.72	1.83	2.92	0.20	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.674	0.698	0.715	0.705	0.741	0.762	0.791	0.729	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.308	1.314	1.355	1.330	1.325	1.323	1.412	1.489	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.216	1.220	1.263	1.240	1.234	1.229	1.308	1.375	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-0.5	-12.4	1.5	4.2	5.5	0.0	-2.0	4.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	-6.4	-6.3	-8.3	-5.0	-5.2	-5.0	-3.8	-5.9	Marge bénéficiaire

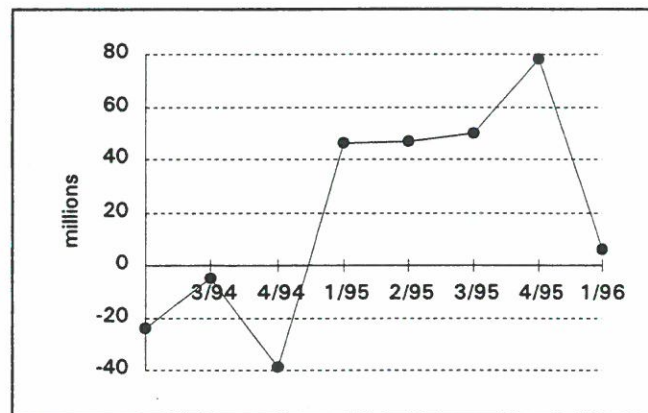
**Chart C13. Operating revenues**

**Graphique C13. Recettes d'exploitation**



**Chart C14. Operating profit**

**Graphique C14. Marge bénéficiaire**

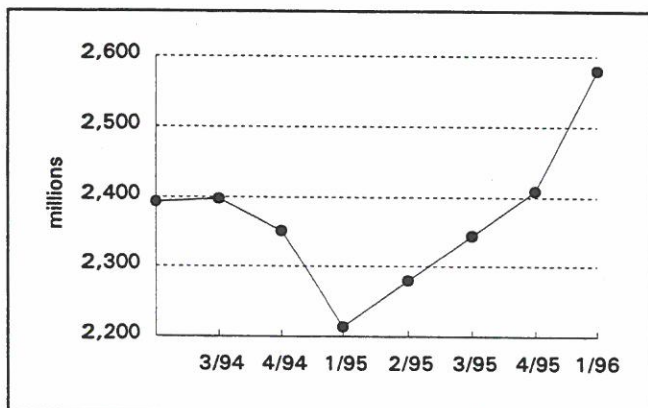


**Table C5. Other professional business services, financial statistics**

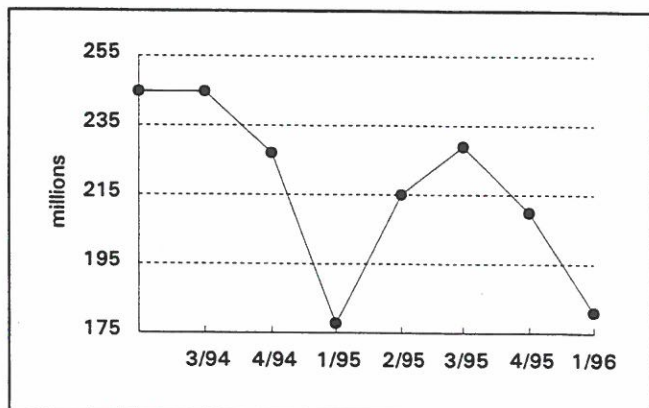
**Tableau C5. Autres services professionnels aux entreprises, statistiques financières**

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Income statement (s.a.)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	2,392	2,397	2,351	2,213	2,280	2,345	2,409	2,580	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,147	2,152	2,124	2,035	2,065	2,116	2,199	2,399	Dépenses d'exploitation
Operating profit	245	245	227	178	215	229	210	181	Bénéfice d'exploitation
Net profit	211	190	210	143	164	205	196	215	Bénéfice net
<b>Balance sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	11,722	11,657	12,264	12,381	12,396	12,563	12,497	14,477	Actif
Liabilities	6,199	6,078	6,621	5,968	5,939	5,990	5,904	7,413	Passif
Equity	5,524	5,579	5,643	6,413	6,457	6,573	6,592	7,064	Avoir
Share capital	2,329	2,322	2,345	3,032	3,040	3,089	3,077	3,508	Capital-actions
Retained earnings	2,797	2,857	2,892	2,942	2,977	3,043	3,065	3,053	Bénéfices non répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	3.5	0.2	-1.9	-5.9	3.0	2.9	2.7	7.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.9	0.2	-1.3	-4.2	1.5	2.5	3.9	9.1	Dépenses d'exploitation
Assets	5.4	-0.6	5.2	1.0	0.1	1.3	-0.5	15.8	Actif
Liabilities	7.4	-2.0	8.9	-9.9	-0.5	0.9	-1.4	25.6	Passif
<b>Selected indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	9.96	9.37	9.54	7.70	7.77	8.92	8.69	7.98	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	14.97	13.71	14.86	8.69	10.36	12.27	11.88	12.14	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	10.25	10.23	9.64	8.03	9.43	9.75	8.70	7.04	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.782	0.757	0.832	0.624	0.625	0.611	0.606	0.757	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.330	1.368	1.512	1.404	1.461	1.423	1.440	1.206	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.230	1.267	1.404	1.300	1.352	1.319	1.334	1.122	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-0.6	-2.3	-3.7	-7.4	3.4	2.7	2.4	4.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	4.7	4.1	2.9	1.3	2.5	2.9	1.9	1.0	Marge bénéficiaire

**Chart C15. Operating revenues**  
**Graphique C15. Recettes d'exploitation**



**Chart C16. Operating profit**  
**Graphique C16. Marge bénéficiaire**



**Business Services, employment**

No individual industry dominates employment in this group. In the first quarter of 1996, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 18% of the group's total employment, followed by computer services with 13%, offices of lawyers and notaries with and accounting and bookkeeping services each with 12% 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 17%. More importantly, self employment is approaching one third of the total, well above the economy average.



The level of employment in the business services group grew significantly this quarter, adding 45 thousand jobs as compared to the same quarter last year. Computer and related services accounted for almost a third of the increase. The industry continued to display exceptional employment growth, though at a rate that has been declining since the middle of 1995. Architectural, engineering and other scientific services also experienced strong employment growth, putting an end to three quarters of poor performance. By contrast, accounting and bookkeeping services faced a third quarter of declines in employment, while it was the second quarter of employment losses for offices of lawyers and notaries.

For the second straight quarter, part-time employment increased substantially, at a rate much higher than that of the economy average. The number of self-employed grew considerably as well, soaring by 34 thousand as compared to the same quarter last year. This growth was particularly significant given that self-employment has been falling for the past three quarters. Full-time employment growth was above the economy average as well.

Growth in business services employment continues to surpass that of the economy as a whole by a wide margin.

**Services aux entreprises - emploi**

Aucune branche ne domine au chapitre de l'emploi dans ce secteur. Au cours du premier trimestre de 1996, l'architecture, l'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques représentaient 18 % de l'emploi total dans ce secteur, suivi des services informatiques, avec 13 %, des cabinets d'avocats et de notaires et des services de comptabilité et de tenue de livres, avec chacun 12 %, 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 17%. 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 s'améliore sensiblement dans le secteur des services aux entreprises durant le trimestre avec la création de 45 000 emplois, comparativement au trimestre correspondant, un an plus tôt. Les services informatiques et les services connexes s'approprient pratiquement le tiers de la hausse. Cette branche continue de profiter de circonstances exceptionnelles pour ce qui est de la croissance de l'emploi, même si le rythme de cette dernière ne cesse de ralentir depuis le milieu de 1995. Les bureaux d'architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques signalent aussi une bonne expansion de l'emploi, ce qui met fin à trois trimestres de performance plutôt terne. En revanche, les services de comptabilité se heurtent pour un troisième trimestre à un faiblissement de l'emploi, les cabinets d'avocats et les études de notaires étant logés à la même enseigne mais dans leur cas, pour un deuxième trimestre d'affilée seulement.

L'emploi à temps partiel s'améliore sensiblement pour un deuxième trimestre consécutif, c'est-à-dire beaucoup plus vite que la moyenne de l'ensemble de l'économie. On note aussi une expansion considérable du travail autonome, soit 34 000 emplois de plus que ceux recensés au même trimestre l'an dernier. Cette croissance est particulièrement remarquable si on songe que le travail autonome n'a cessé de perdre du terrain au cours des trois trimestres antérieurs. La croissance de l'emploi à temps plein dépasse elle aussi la moyenne de l'ensemble de l'économie.

La croissance de l'emploi dans les services aux entreprises demeure largement au-dessus de la moyenne de l'ensemble de l'économie.

Table C6. Business services, employment

Tableau C6. Services aux entreprises, emploi

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
thousands - milliers									
<b>Employment</b>									<b>Emploi</b>
Computer services	92	107	108	106	126	133	128	120	Services d'informatique
Accountants	96	102	112	120	107	101	95	105	Services de comptabilité
Advertising services	76	69	70	76	78	82	76	78	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	169	182	163	154	158	163	163	165	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	129	120	117	119	120	122	113	105	Avocats et notaires
Other services	262	268	278	275	267	279	310	321	Autres services
<b>Total</b>	<b>826</b>	<b>849</b>	<b>847</b>	<b>849</b>	<b>855</b>	<b>879</b>	<b>885</b>	<b>894</b>	<b>Total</b>
Full-time	695	734	727	723	732	758	746	744	Plein temps
Part-time	130	115	120	127	123	122	139	150	Temps partiel
Self employment	253	263	265	255	248	242	258	289	Travail autonome

Analytical table - Tableau analytique

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

	Rates of change (%)								
Computer services	21.1	32.1	27.1	19.1	37.0	24.3	18.5	13.2	Services d'informatique
Accountants	-2.0	13.3	17.9	23.7	11.5	-1.0	-15.2	-12.5	Services de comptabilité
Advertising services	13.4	-4.2	4.5	10.1	2.6	18.8	8.6	2.6	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	9.7	13.8	-2.4	4.8	-6.5	-10.4	0.0	7.1	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	14.2	14.3	-1.7	-9.2	-7.0	1.7	-3.4	-11.8	Avocats et notaires
Other services	22.4	16.0	20.9	16.0	1.9	4.1	11.5	16.7	Autres services
<b>Total</b>	<b>14.4</b>	<b>14.9</b>	<b>10.9</b>	<b>10.3</b>	<b>3.5</b>	<b>3.5</b>	<b>4.5</b>	<b>5.3</b>	<b>Total</b>
Full-time	13.6	18.0	13.4	10.9	5.3	3.3	2.6	2.9	Plein temps
Part-time	18.2	-2.5	-2.4	7.6	-5.4	6.1	15.8	18.1	Temps partiel
Self employment	18.9	22.3	20.5	14.9	-2.0	-8.0	-2.6	13.3	Travail autonome

	Comparative indicators								
<b>Total</b>	<b>12.5</b>	<b>12.4</b>	<b>8.0</b>	<b>7.6</b>	<b>1.7</b>	<b>2.4</b>	<b>3.7</b>	<b>4.0</b>	<b>Total</b>
Full-time	11.2	15.0	9.6	7.1	3.2	2.0	2.3	2.5	Plein temps
Part-time	18.4	-2.2	-1.4	9.0	-5.8	5.5	12.9	13.3	Temps partiel
Self employment	16.7	17.5	15.4	11.7	-2.4	-6.1	-5.6	7.3	Travail autonome

Chart C17. Full-time employment

Graphique C17. Emploi à plein temps

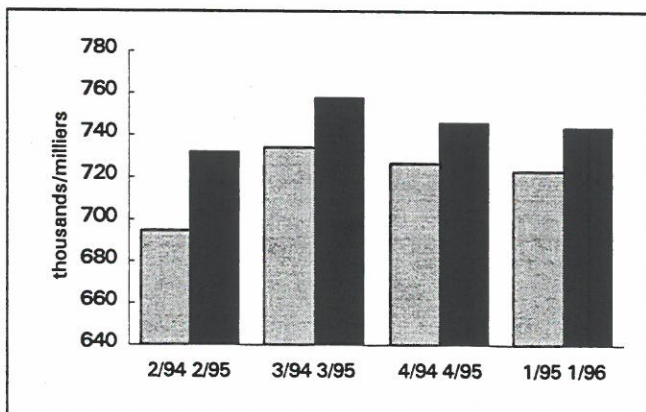
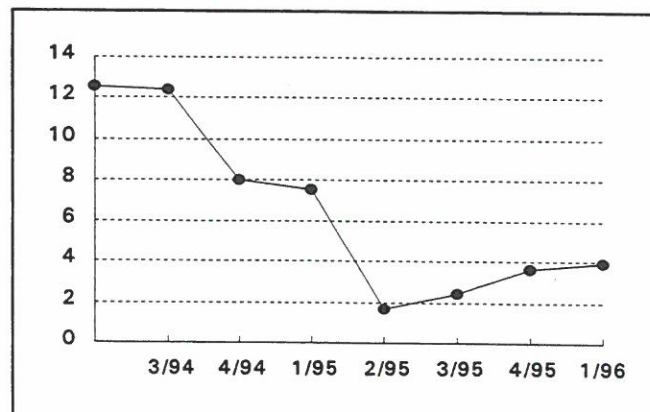


Chart C18. Comparative indicator, total

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 the business services group increased this quarter at a rate higher than that of the economy as a whole. Salaried employees in offices of lawyers and notaries achieved the greatest improvement in salaries, followed by salaried employees in computer and related services and architectural, engineering and other scientific and technical services industries. By contrast, salaried employees in the accounting and bookkeeping services, advertising, and other professional business services industries faced small reductions in salaries this quarter.

The rise in the price level, as measured by the consumer price index, absorbed all of the increase in purchasing power for the architectural, engineering and other scientific and technical services industry. Only salaried employees in offices of lawyers and notaries and computer and related services displayed an increase in purchasing power after accounting for the adjustment. The increase in the cost of living intensified the loss in purchasing power of salaried employees in the remaining industries which experienced decreased average salaries.

\* 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.\*

La rémunération des salariés de ce groupe progresse plus rapidement que la moyenne de l'ensemble de l'économie au cours du trimestre. Les employés des cabinets d'avocats et des études de notaires sont ceux qui enregistrent le meilleur gain, suivis par les salariés des services informatiques et des services connexes et des architectes, ingénieurs et autres services scientifiques et techniques. Au contraire, les employés des services de comptabilité, des agences de publicité et des autres services professionnels aux entreprises voient leurs salaires légèrement diminuer.

La hausse du niveau des prix, mesurée par l'indice des prix à la consommation, annule le gain du pouvoir d'achat réalisé par les architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques. Seuls les salariés des cabinets d'avocats et des études de notaires ainsi que des services informatiques et des services connexes profitent d'un pouvoir d'achat supérieur, une fois la correction faite. La hausse du coût de la vie accentue le recul du pouvoir d'achat des salariés des autres secteurs, qui doivent se contenter d'un salaire moyen plus faible.

\* Il s'agit 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, rémunération

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>dollars per year - dollars par année</b>									
<b>Salaried employees</b>									<b>Employés</b>
Computer services	44,962	46,097	46,772	47,880	46,660	46,685	45,790	46,575	Services d'informatique
Accountants	33,742	35,497	34,845	33,426	34,292	35,739	36,076	35,920	Services de comptabilité
Advertising services	34,907	40,077	42,953	41,173	41,523	40,963	42,226	42,116	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	44,699	45,830	45,775	46,156	46,887	47,014	47,363	47,761	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	34,978	35,662	35,480	35,921	34,530	34,536	34,960	36,990	Avocats et notaires
Other services*	25,272	25,914	26,601	26,632	26,204	25,910	26,500	26,331	Autres services*
<b>Total</b>	<b>38,067</b>	<b>39,420</b>	<b>40,146</b>	<b>40,269</b>	<b>40,105</b>	<b>40,766</b>	<b>40,858</b>	<b>41,134</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Computer services	1.7	2.5	1.5	2.4	-2.5	0.1	-1.9	1.7	Services d'informatique
Accountants	0.9	5.2	-1.8	-4.1	2.6	4.2	0.9	-0.4	Services de comptabilité
Advertising services	-7.1	14.8	7.2	-4.1	0.9	-1.3	3.1	-0.3	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-1.7	2.5	-0.1	0.8	1.6	0.3	0.7	0.8	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	5.1	2.0	-0.5	1.2	-3.9	0.0	1.2	5.8	Avocats et notaires
Other services	2.9	2.5	2.7	0.1	-1.6	-1.1	2.3	-0.6	Autres services
<b>Total</b>	<b>-0.3</b>	<b>3.6</b>	<b>1.8</b>	<b>0.3</b>	<b>-0.4</b>	<b>1.6</b>	<b>0.2</b>	<b>0.7</b>	<b>Total</b>
<b>Rates of change, CPI-adjusted (%)</b>									<b>Taux de variation, ajusté selon l'IPC</b>
Computer services	2.0	2.0	1.1	1.3	-3.3	-0.2	-1.9	0.7	Services d'informatique
Accountants	1.3	4.6	-2.2	-5.1	1.8	4.0	0.9	-1.5	Services de comptabilité
Advertising services	-6.8	14.2	6.8	-5.1	0.1	-1.6	3.1	-1.3	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-1.4	2.0	-0.5	-0.2	0.8	0.0	0.7	-0.2	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	5.5	1.4	-0.8	0.2	-4.6	-0.2	1.2	4.7	Avocats et notaires
Other services	3.3	2.0	2.3	-0.9	-2.3	-1.3	2.2	-1.7	Autres services
<b>Total</b>	<b>0.1</b>	<b>3.0</b>	<b>1.5</b>	<b>-0.7</b>	<b>-1.2</b>	<b>1.4</b>	<b>0.2</b>	<b>-0.4</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative indicator</b>									<b>Indicateur comparatif</b>
<b>Total</b>	<b>-1.5</b>	<b>2.9</b>	<b>1.3</b>	<b>-0.1</b>	<b>-0.4</b>	<b>0.3</b>	<b>0.7</b>	<b>0.4</b>	<b>Total</b>

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

Graphique C19. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total

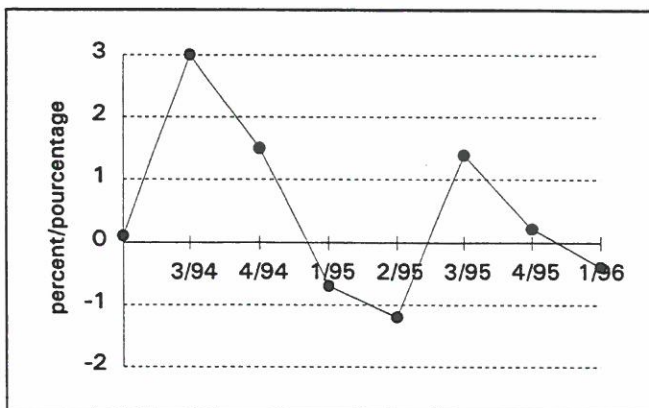
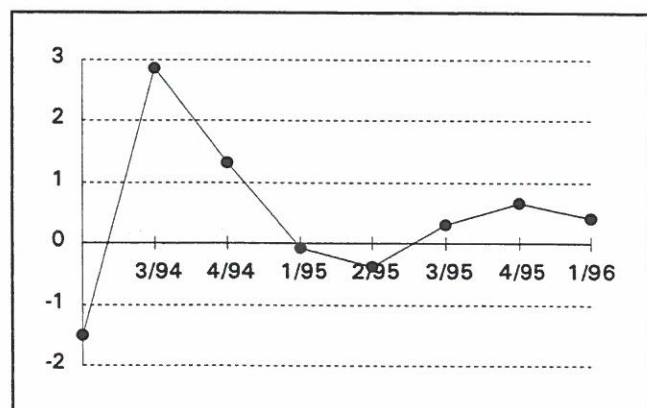


Chart C20. Comparative indicator

Graphique C20. Indicateur comparatif



\* For all employees

\* Pour tous les travailleurs

**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. Almost one-third originates in other business services and almost one-quarter 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, as all four industries in the group posted strong growth rates this quarter. Professional services displayed the largest rate of growth, followed by other business services. The rate of output growth of computer and related services was even lower than it had been throughout 1995.

Output growth of the business services group has surpassed the average growth of the economy as a whole for six consecutive quarters. In fact, this quarter, all four individual industries had 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. Près d'un tiers du PIB provient des autres services aux entreprises, et près d'un quart 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'accroît de manière appréciable, les quatre secteurs de cette branche signalant un taux de croissance vigoureux au cours du trimestre. Les services professionnels sont ceux qui enregistrent l'expansion la plus vive, suivis des autres services aux entreprises. Les services informatiques et les services connexes rapportent un taux de croissance de la production qui correspond au taux le plus faible de l'année 1995.

Dans les services aux entreprises, la croissance de la production surpasse la moyenne de l'ensemble de l'économie depuis six trimestres consécutifs. En réalité, les quatre secteurs formant cette branche d'activité se caractérisent par une croissance supérieure à la moyenne au cours du trimestre.

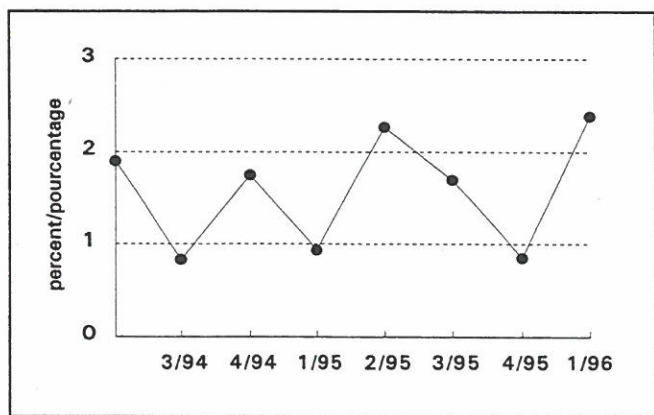


**Table C8. Business services, GDP at factor cost, 1986 dollars**

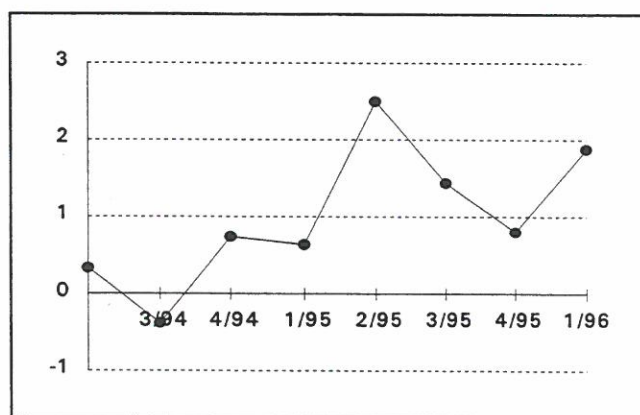
**Tableau C8. Services aux entreprises, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
<b>millions</b>									
<b>Value added</b>									<b>Valeur ajoutée</b>
Computer services	5,377	5,433	5,513	5,654	5,801	5,915	6,096	6,193	Services d'informatique
Advertising services	905	906	927	933	980	1,033	1,043	1,060	Services de publicité
Professional services	9,650	9,632	9,689	9,613	9,816	9,997	9,996	10,321	Services professionnels
Other services	7,618	7,777	8,034	8,190	8,344	8,418	8,444	8,612	Autres services
<b>Total</b>	<b>23,550</b>	<b>23,749</b>	<b>24,163</b>	<b>24,391</b>	<b>24,941</b>	<b>25,363</b>	<b>25,578</b>	<b>26,186</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Computer services	3.3	1.0	1.5	2.6	2.6	2.0	3.1	1.6	Services d'informatique
Advertising services	-3.5	0.1	2.3	0.6	5.0	5.4	1.0	1.6	Services de publicité
Professional services	1.1	-0.2	0.6	-0.8	2.1	1.8	0.0	3.3	Services professionnels
Other services	2.7	2.1	3.3	1.9	1.9	0.9	0.3	2.0	Autres services
<b>Total</b>	<b>1.9</b>	<b>0.8</b>	<b>1.7</b>	<b>0.9</b>	<b>2.3</b>	<b>1.7</b>	<b>0.8</b>	<b>2.4</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Computer services	1.8	-0.2	0.5	2.3	2.8	1.7	3.0	1.1	Services d'informatique
Advertising services	-5.1	-1.1	1.3	0.3	5.3	5.2	0.9	1.1	Services de publicité
Professional services	-0.5	-1.4	-0.4	-1.1	2.4	1.6	-0.1	2.8	Services professionnels
Other services	1.2	0.9	2.3	1.6	2.1	0.6	0.3	1.5	Autres services
<b>Total</b>	<b>0.4</b>	<b>-0.4</b>	<b>0.7</b>	<b>0.6</b>	<b>2.5</b>	<b>1.4</b>	<b>0.8</b>	<b>1.9</b>	<b>Total</b>

**Chart C21. Rates of change, total**  
Graphique C21. Taux de variation, total



**Chart C22. Comparative indicator, total**  
Graphique C22. Indicateur comparatif, total





---

---

# Analytical Studies

# Série d'études analytiques

---

---

Available  
upon request

Disponibles  
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

**(613) 951-2582**

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

**(613) 951-9920**



Statistics  
Canada

Statistique  
Canada

Canada

## Feature Article

## Étude spéciale

ACCESS TO THE INFORMATION  
HIGHWAYby Paul Dickinson and George Sciadas<sup>1</sup>

## Towards Universal Access

The Information Highway has grown rapidly in recent years and is expected to grow even more in the near future. Advances in digitization are leading to a convergence of technologies and to the creation of new services and new ways of using the Highway. This will allow people, from their homes, to search for employment, pay their bills, book their travel arrangements, purchase goods and services, consult civil service advisors, use interactive educational and entertainment services and much more.

ACCÈS À L'AUTOROUTE DE  
L'INFORMATIONpar Paul Dickinson et George Sciadas<sup>1</sup>

## Vers un accès universel

L'autoroute de l'information a connu un développement rapide ces dernières années et elle est promise à une croissance encore plus vigoureuse dans un proche avenir. Les progrès de la numérisation mènent à la convergence des technologies et à l'apparition de nouveaux services et de nouveaux moyens d'exploiter l'autoroute. Tout cela devrait permettre aux usagers d'exécuter une foule d'opérations depuis leur domicile : recherche d'emploi, règlement des comptes, réservations de voyage, achat de biens et services, consultation de conseillers de la fonction publique, utilisation interactive de services éducatifs et récréatifs, entre autres.

*In its simplest form, we can see the Information Highway in objects that are as near at hand as the telephone, television and personal computer .... When computer networks can be linked equally to television, telephone and other networks to form a "network of networks," the Information Highway will become a more significant part of our daily lives - an evolving mix of the old, the new and the yet-to-be-invented (IHAC 1995, pp.3,4).*

*Les éléments les plus simples de l'autoroute de l'information sont très familiers : il s'agit du téléphone, du téléviseur et de l'ordinateur personnel... Lorsque les réseaux informatiques pourront tout aussi bien être reliés au téléviseur, au téléphone et à d'autres dispositifs pour en faire un «réseau des réseaux», l'autoroute de l'information prendra une place nettement plus importante dans notre vie quotidienne. Celle-ci forme un tout en évolution, qui rassemble des éléments déjà anciens, des éléments nouveaux et ceux qui restent encore à inventer. (Comité consultatif sur l'autoroute de l'information, 1995, p. 3,4)*

The recent release of the final report of the Information Highway Advisory Council (IHAC) has stimulated discussions concerning appropriate guiding principles for policy development. Among a host of issues, such

La publication récente du rapport final du Comité consultatif sur l'autoroute de l'information est venue stimuler le débat sur les principes directeurs appropriés à l'élaboration de politiques. Parmi une myriade d'enjeux, dont la nécessité

<sup>1</sup> This paper is based on a larger project carried out for Industry Canada by Paul Dickinson with the co-operation of Statistics Canada, entitled "Access to the Information Highway: Canadian Households" (Spring 1996). George Sciadas of Statistics Canada followed the project from beginning to end. Paul Dickinson is a consultant and a faculty lecturer in economics at McGill University. The authors wish to thank Bev Mahony, Claude Hébert and Prabir Neogi from Industry Canada for their efforts and their useful comments on this project.

<sup>1</sup> Notre article se fonde sur une étude plus poussée, réalisée pour le compte d'Industrie Canada par Paul Dickinson avec la coopération de Statistique Canada, qui s'intitule «Accès à l'autoroute de l'information : les ménages canadiens» (printemps 1996). George Sciadas, de Statistique Canada, a suivi le projet du début à la fin. Consultant, Paul Dickinson est aussi chargé de cours en économie à l'Université McGill. Les auteurs tiennent à remercier Bev Mahony, Claude Hébert et Prabir Neogi, d'Industrie Canada, de leurs travaux et de leurs intéressants commentaires sur le projet.

as the need for seamless, interconnected and interoperable networks and lifelong learning, the Council's report recommends as a major objective, "universal access at affordable prices," so that every Canadian, and not just a privileged few, may enjoy the benefits. A similar message is conveyed by a report from the US Administration, which expresses concerns about societal polarization between information "haves" and "have-nots" (US 1995).

Until now, universality has been defined by the regulations requiring basic telephone service and off-air broadcast signals to be accessible to all households, which is reflected in the high proportion of households that already access these services. The IHAC report, however, extends the concept of universality to include Information Highway services in general—a very broad range of services made feasible by technological improvements. Undoubtedly, universality is a concept that needs to be redefined and developed, as the Council itself acknowledges.

At the same time, governments propose to play the role of facilitator, providing an environment conducive to the building of the Information Highway by the private sector. Part of the responsibility for achieving this objective lies with the networks—telephones, cable, computers and wireless. A useful distinction in the context of the Information Highway is that between network infrastructure, terminal equipment and the services delivered (Sciadas 1996). Network infrastructure is expensive to build and takes time to reach a large proportion of households. The same is true for the necessary terminal equipment. The theme of this paper, however, is not the networks themselves or the services delivered, but the people served by the networks.

de réseaux intégrés, interconnectés et interfonctionnels et l'apprentissage continu, le rapport du Comité fait ressortir un objectif primordial, «l'accès universel à un coût abordable», pour faire en sorte que tous les Canadiens - et non seuls quelques privilégiés - puissent profiter des avantages qui leur seront offerts. Un message analogue se dégage d'un rapport du gouvernement des États-Unis, qui exprime sa préoccupation quant à une polarisation sociétale entre «nantis» et «défavorisés» de l'information (US, 1995).

Jusqu'ici, l'universalité a été définie par des règlements stipulant l'accessibilité pour tous les ménages au service téléphonique de base et aux signaux de la radiodiffusion traditionnelle, ce qui se reflète dans la forte proportion des ménages qui ont déjà accès à ces services. Mais le rapport du Comité élargit la notion d'universalité de façon à englober les services de l'autoroute de l'information en général — c'est-à-dire un vaste éventail de services, dont la prestation est possible grâce aux progrès technologiques. Sans aucun doute, l'universalité est une notion qu'il faut redéfinir et amplifier, ainsi que le Comité lui-même le reconnaît.

Parallèlement, les gouvernements offrent de jouer un rôle de facilitation, en assurant un milieu propice à la mise en place de l'autoroute de l'information par le secteur privé. La réalisation de cet objectif est une responsabilité qui incombe en partie aux réseaux — téléphone, câble, ordinateur et transmission sans fil. Dans le contexte de l'autoroute de l'information, il est utile de distinguer entre infrastructure de réseau, équipement terminal et services dispensés (Sciadas, 1996). L'infrastructure de réseau est coûteuse à aménager et il lui faudra un certain temps pour rejoindre la masse des ménages. On peut dire la même chose de l'équipement terminal nécessaire. Dans le présent article, toutefois, nous ne traitons pas des réseaux mêmes ou des services assurés, mais de la population desservie par les réseaux.

*To each of us as individual Canadians, the Council's message is, Get involved as users of information technology. ... Regard the Information Highway not as a threat but as an opportunity to enhance your lives and independence (IHAC 1995, p.88).*

*Le Comité invite aussi tous les Canadiens, individuellement, à faire usage de la technologie de l'information. ... Chacun doit éviter de considérer l'autoroute de l'information comme une menace; il faut plutôt la voir comme une chance d'accéder à une meilleure qualité de vie et d'acquérir une plus grande autonomie. (Comité consultatif sur l'autoroute de l'information, 1995, p. 88)*

The vast majority of households are already passive users of the computers that increasingly are built into each new generation of products like automobiles,

La très grande majorité des ménages sont déjà des usagers passifs des ordinateurs qui, de plus en plus, font partie intégrante de chaque nouvelle génération de produits,

televisions and microwave ovens. Households with computers and modems, which have the capacity to access on-line services such as the Internet, and to send and receive electronic mail, are the most active users of all.

Although technological change is proceeding at such a rapid pace that what has happened in the past is not necessarily the best predictor of what will happen in the future, the extent of Canada's communication networks today places it in a prime position to adapt to these changes and move down the road towards universality. This will become easier as the terminals needed to access the Information Highway become less costly and less complex to use. Nevertheless, the extent to which the Highway will be travelled from the home will ultimately depend on households' own decisions to purchase and use the terminal devices and connect to networks.

What are the characteristics of the Canadian households that have already made this decision? What do these characteristics say about how far Canada must go to achieve universal access? What do they imply about the types of households that will access the Highway through personal terminals and the types of households for which publicly accessible terminals may be a requirement? As a first step towards answering these questions, this paper investigates the characteristics of information "haves" and "have-nots" among Canadian households in 1995. It is based on the most current data available.

### Recent Trends

Telephone and cable networks are expected to be the backbone of the Information Highway infrastructure. However, it is the new versatile terminals, such as computers and modems, which are connected to the networks, that are creating a true revolution. The household penetration rates of all the above over the period 1986-1995 are shown in Table 1.

dont voitures, téléviseurs et fours à micro-ondes. Les usagers les plus actifs de tous sont les membres des ménages qui, disposant d'un ordinateur et d'un modem, ont accès à des services en direct comme ceux de l'Internet et sont en mesure d'envoyer et de recevoir du courrier électronique.

Les changements technologiques se succèdent à un rythme si rapide que les événements survenus dans le passé ne sont pas nécessairement les meilleurs prédicteurs de ce qui surviendra dans l'avenir, mais l'envergure actuelle des réseaux de communication au Canada place notre pays dans une position idéale pour s'adapter à ces changements et se rapprocher de l'universalité. La tâche sera d'autant facilitée par le fait que les terminaux nécessaires pour accéder à l'autoroute de l'information deviennent moins coûteux et moins complexes à utiliser. Il reste que le degré de fréquentation de l'autoroute au foyer dépendra, en dernière analyse, des décisions du ménage quant à l'acquisition et à l'utilisation des dispositifs terminaux et quant à l'abonnement aux réseaux.

Quelles sont les caractéristiques des ménages canadiens qui ont déjà pris cette décision? Que nous apprennent ces caractéristiques sur les progrès qui restent à faire pour en arriver à l'accès universel au Canada? Que laissent entendre ces données sur les genres de ménages qui auront accès à l'autoroute au moyen de terminaux personnels et sur les genres de ménages qui devront peut-être avoir recours à des terminaux publics? Afin de répondre à ces questions, notre article explore en un premier temps les caractéristiques des «nantis» et des «défavorisés» chez les ménages canadiens en 1995, en se fondant sur les données disponibles les plus récentes.

### Tendances récentes

Les réseaux de téléphone et de câblodistribution sont certes appelés à devenir le noyau infrastructurel de l'autoroute de l'information. Mais ce sont les nouveaux terminaux polyvalents, ordinateur et modem par exemple, qui, branchés sur les réseaux, sont les facteurs d'une véritable révolution. Les taux de pénétration dans les ménages de toutes ces composantes pendant la période 1986-1995 sont énumérés au tableau 1.

*While a standard telephone line can be an individual's pathway to the riches of the Information Age, a personal computer and modem are rapidly becoming the key to the vault (US 1995, p. x).*

*Une ligne de téléphone ordinaire peut être la voie qu'emprunte une personne pour accéder aux ressources de l'ère de l'information mais, de plus en plus, c'est l'ordinateur personnel adjoint du modem qui devient la clé de la chambre forte. (US, 1995, p. x)*

### Methodology

*The data for this study came from the May 1995 Household Facilities and Equipment Survey and excluded residents of the Yukon and Northwest Territories, Indian reserves and Crown land and institutions (Statistics Canada 1995a). To obtain cross-tabulations with income and demographic characteristics, these data were linked to the April 1995 Labour Force Survey and the May 1995 Survey of Consumer Finances, which collected income data for the calendar year 1994. The unit for penetration rate calculations was the household, a person or group of persons occupying one dwelling unit. Household income was the combined income of all members 15 and over, excluding items such as gambling, capital gains or losses, tax rebates, income-in-kind and lump-sum receipts from sources like inheritances, loan repayments, insurance settlements and sale of personal property.*

*The difference in time periods and the fact that surveys collect information at a particular point in time meant that some aspects of the relationship between penetration rates and household characteristics could not be accounted for in the data. For example, the labour force status of the household head at the time of the survey may not have been the same as in all or part of the preceding year. As well, a household's purchasing power is affected by both income and assets. These caveats, however, are not expected to introduce substantial biases in the interpretation of the data.*

### Méthodologie

*Les données qui fondent la présente étude sont tirées de l'Enquête sur l'équipement ménager de mai 1995 et excluaient les résidents du Yukon et des Territoires du Nord-Ouest, des réserves indiennes ainsi que des terres et établissements publics (Statistique Canada, 1995a). Pour obtenir des tableaux croisés avec les caractéristiques démographiques et le revenu, ces données ont été mises en rapport avec les données de l'Enquête sur la population active d'avril 1995 et de l'Enquête sur les finances des consommateurs de mai 1995, qui réunissaient des données relatives au revenu pour l'année civile 1994. Aux fins du calcul des taux de pénétration, on a pris comme unité le ménage, c'est-à-dire une personne ou un groupe de personnes habitant une même unité de logement. Le revenu du ménage comprenait le total du revenu de tous ses membres âgés de 15 ans et plus, à l'exclusion des sommes découlant des jeux de hasard, des gains ou pertes en capital, des remboursements de taxes, du revenu en nature et des sommes globales provenant de sources telles que les héritages, remboursements de prêts, règlements de réclamations d'assurance et ventes de biens personnels.*

*Les différences tenant aux périodes et le fait que les enquêtes réunissent des données à un stade temporel précis signifient que les données ne peuvent rendre compte de certains aspects du rapport existant entre les taux de pénétration et les caractéristiques des ménages. Par exemple, la situation d'activité du chef du ménage au moment de l'enquête peut ne pas avoir été la même que pendant l'année précédente, en partie ou en totalité. De même, le pouvoir d'achat d'un ménage est fonction de son revenu et de son actif. Ces mises en garde ne devraient cependant pas introduire de biais substantiels dans l'interprétation des données.*

Table 1. Household penetration rates

Tableau 1. Taux de pénétration dans les ménages

	1995	1994	1991	1986
	<i>percentage—pourcentage</i>			
Telephone—Téléphone	98.5	99.0	98.0	98.1
Cable—Câble	73.4	74.3	70.8	65.4
Computer—Ordinateur	28.8	25.0	18.5	10.3
Modem—Modem*	12.0	8.4	-	-
Modem/Computer—Modem/ordinateur**	41.8	33.7	-	-

\* Modem as a percentage of all households—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages.

\*\* Modem as a percentage of households with a computer—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages possédant un ordinateur.

Between 1986 and 1995, there was very little increase in the proportion of Canadian households with a telephone, largely because the vast majority already had a telephone in 1986. In contrast, the proportion of households with cable increased significantly, from less than two-thirds in 1986 to almost three-quarters in 1995. The computer and modem penetration rates were lower, reflecting in part their shorter lives, but their rates of growth were much stronger. Computer penetration rates almost tripled between 1986 and 1995. However, not even half of the households with a computer owned a modem by 1995.

Progress towards universality becomes a brighter prospect when household demographics are taken into account. The number of households in Canada has been increasing—it increased by about one-fifth between 1986 to 1995, or about 2% annually—so that **a higher penetration rate means a larger share of more households**. Although telephone penetration rates hardly changed between 1986 and 1995, the number of households with a telephone increased by about one-fifth too. Over the same period, the number of households with cable increased by one-third, much greater than the increase in cable penetration rates. Rates of growth subsided somewhat in the 1990s, but the number of households with telephone and cable continued to increase despite marginal reductions in the telephone and cable penetration rates between 1994 and 1995.

The upward trends were much greater for computers than for telephones and cable. For modems, although only two years of data were available, growth was spectacular, possibly reflecting in part the fact that new computers come equipped with modems. Table 2 shows the actual number of households and the average

De 1986 à 1995, il y a eu très peu d'augmentation dans la proportion des ménages canadiens possédant le téléphone, principalement parce que la grande majorité avaient déjà le téléphone en 1986. Par contraste, la proportion des ménages ayant le câble a augmenté de façon significative : de moins des deux tiers en 1986, ils étaient près des trois quarts en 1995. Les taux de pénétration de l'ordinateur et du modem ont été plus faibles, ce qui reflète en partie leur durée utile plus courte, mais leur taux de croissance a été beaucoup plus dynamique. Les taux de pénétration de l'ordinateur ont quasi triplé de 1986 à 1995. Cependant, moins de la moitié des ménages possédant un ordinateur étaient munis d'un modem en 1995.

Les progrès vers l'universalité prennent une allure plus encourageante si l'on prend en compte la démographie des ménages. Au Canada, le nombre des ménages est en hausse — il a augmenté du cinquième environ de 1986 à 1995, soit d'environ 2 % annuellement — de sorte qu'**un taux de pénétration plus élevé signifie une part plus grande de ménages plus nombreux**. Même si les taux de pénétration du téléphone ont à peine changé de 1986 à 1995, le nombre des ménages ayant le téléphone a également augmenté du cinquième environ. Pendant la même période, le nombre de ménages ayant le câble a augmenté du tiers, ce qui dépasse de beaucoup l'augmentation des taux de pénétration du câble. Les taux de croissance ont quelque peu ralenti pendant les années 90, mais le nombre des ménages possédant le téléphone et le câble a continué de s'accroître, malgré des réductions marginales des taux de pénétration du téléphone et du câble de 1994 à 1995.

Les tendances à la hausse ont été beaucoup plus marquées pour l'ordinateur que pour le téléphone et le câble. Touchant le modem, bien que nous ne disposions de données que sur deux années, la croissance a été spectaculaire, reflet peut-être en partie du fait que les nouveaux ordinateurs intègrent un modem (interne). Le

annual rates of growth over the period 1986-1995 and for the year 1994-1995.

tableau 2 indique le nombre effectif des ménages et les taux de croissance annuels moyens pendant la période 1986-1995 et pour l'année 1994-1995.

**Table 2. Household demographics and rates of growth**

	rates of growth—taux de croissance					
	1995	1994	1991	1986	1986-1995*	1994-1995
	<i>percentage—pourcentage</i>					
All households—Tous les ménages	11,244	11,051	10,466	9,448	2.0	1.7
Telephone—Téléphone	11,078	10,939	10,258	9,270	2.0	1.3
Cable—Câble	8,255	8,211	7,413	6,177	3.3	0.5
Computer—Ordinateur	3,238	2,761	1,939	974	14.3	17.3
Modem—Modem	1,355	931	-	-	-	45.5

\* *Average annual rates compounded—Taux annuels moyens composés*

Were these rates of increase to be sustained, universal access through households' own purchase of computers and modems would be achieved in the near future. In reality, however, as penetration rates rise, the rate of increase will decline. This reduction in the rate of increase at higher levels reflects a simple mathematical relationship, but it is also related to affordability. As penetration rates rise, households that can least afford their own terminals will make up a larger proportion of the "have-nots." Since affordability is ultimately the main constraint for households, this paper proceeds to examine the effect of household income on penetration rates, and how affordability is affected by two major determinants of income: employment and education.

### Affordability

**Affordability and Income:** To shed light on the effect of income on penetration rates, these rates were calculated in terms of income quartiles. Table 3 reveals that the link between household income and the share of households with a telephone was quite weak. Even in the bottom quartile of the income distribution, 96% of households had a telephone in 1995. The relationship between income and cable penetration rates was noticeably stronger. Less than two-thirds of households in the bottom quartile had cable compared with more than four in five households in the top quartile.

Si ces taux d'augmentation pouvaient être soutenus, des ménages plus nombreux se procurant ordinateur et modem, l'accès universel serait chose faite dans un avenir prochain. En réalité, toutefois, les taux de pénétration s'accroissant, le taux d'augmentation amorcera un déclin. Cette baisse du taux d'augmentation à des niveaux supérieurs traduit un simple rapport mathématique, mais il est aussi fonction de l'abordabilité. Avec la hausse des taux de pénétration, les ménages qui n'ont pas les moyens de se procurer leurs propres terminaux composeront une proportion plus élevée des «défavorisés». Puisque l'abordabilité est, en dernière analyse, la principale contrainte pour les ménages, notre article poursuit par l'examen de la portée du revenu des ménages sur les taux de pénétration et les effets sur l'abordabilité de deux grands facteurs déterminants du revenu : l'emploi et le degré d'instruction.

### Abordabilité

**Abordabilité et revenu :** Pour préciser la portée du revenu sur les taux de pénétration, ces taux ont été calculés au moyen des quartiles de revenu. Le tableau 3 révèle un lien assez faible entre le revenu des ménages et la portion des ménages ayant le téléphone. Même dans le quartile inférieur de la distribution du revenu, 96 % des ménages avaient le téléphone en 1995. Le rapport entre le revenu et les taux de pénétration du câble était notablement plus étroit. Moins des deux tiers des ménages du quartile inférieur étaient munis du câble, alors que cette proportion dépasse les quatre ménages sur cinq dans le quartile



Nevertheless, because nearly one in five households in even the top quartile did not have cable and because basic cable services are not prohibitively more expensive than telephone services, income cannot be the sole reason why cable penetration rates were lower than telephone penetration rates.

supérieur. Or, comme près d'un cinquième des ménages, même dans le quartile supérieur, ne possédait pas le câble et parce que les services de base du câble ne sont pas beaucoup plus coûteux que les services de téléphone, le revenu ne peut à lui seul expliquer pourquoi les taux de pénétration du câble étaient plus bas que les taux de pénétration du téléphone.

Table 3. Penetration rates and income, 1995

Tableau 3. Taux de pénétration et revenu, 1995

	Income quartiles—Quartiles de revenu				
	Bottom—Inférieur < \$21,398	Second—Deuxième \$21,398–\$39,949	Third—Troisième \$39,950–\$63,034	Top—Supérieur > \$63,034	All—Tous %
Telephone—Téléphone	96.0	98.8	99.5	99.7	98.5
Cable—Câble	64.4	70.3	76.7	82.2	73.4
Computer—Ordinateur	12.3	20.2	32.5	50.2	28.8
Modem—Modem*	4.8	7.3	13.6	22.4	12.0

\* Average annual rates compounded—Taux annuels moyens composites

There is a very strong relationship between household income and computer and modem penetration rates. One in two households in the top quartile had a computer in 1995, more than four times the rate in the bottom quartile (Chart 1). The modem penetration rates had a similar, but somewhat stronger, relationship with income, which was to be expected since a modem is useless without a computer. Among computer owners, however, income appeared to have little effect on modem penetration rates: about four in ten computer households had a modem, with very little difference across income ranges. Obviously, affordability cannot explain why nearly six in ten computer households in the top income quartile did not have a modem. Again, factors other than income must have been at work.

On constate l'existence d'un rapport très étroit entre le revenu des ménages et les taux de pénétration de l'ordinateur et du modem. Dans le quartile supérieur, un ménage sur deux possédait un ordinateur, soit plus de quatre fois le taux correspondant au quartile inférieur (graphique 1). Les taux de pénétration du modem présentaient un rapport semblable, mais un peu plus étroit, avec le revenu, ce à quoi il fallait s'attendre puisque le modem est inutile en l'absence d'un ordinateur. Chez les propriétaires d'ordinateur, cependant, le revenu semblait avoir peu de portée sur les taux de pénétration du modem : sur 10 ménages possédant un ordinateur, à peu près quatre avaient un modem, sans qu'il y ait beaucoup d'écart entre les fourchettes de revenu. De toute évidence, l'abordabilité ne peut expliquer pourquoi, dans le quartile supérieur de revenu, sur 10 ménages pourvus d'un ordinateur, six ne possédaient pas de modem. Ici encore, des facteurs autres que le revenu doivent être en jeu.

**Affordability and Employment:** Since earnings are an important component of household income, the effect of affordability on penetration rates was generally reflected in the relationship between penetration rates and employment status (Table 4). With one exception, households with working heads had higher penetration rates than households with non-working heads; the difference was greater for computers and modems than for telephones and cable and there was only a weak relationship between employment status and modem penetration rates among households with computers.

**Abordabilité et emploi :** Puisque les gains sont une composante importante du revenu des ménages, l'effet de l'abordabilité sur les taux de pénétration se reflétait généralement dans le rapport existant entre les taux de pénétration et la situation d'activité (tableau 4). À une exception près, les ménages dont le chef était sur le marché du travail présentaient des taux de pénétration plus élevés que les ménages dont le chef était inactif; l'écart était plus grand au chapitre de l'ordinateur et du modem qu'à celui du téléphone et du câble, et il n'y avait qu'un faible rapport entre la situation d'activité et les

The one exception was cable penetration rates, which were lower for households with self-employed heads than for households with non-working heads. Furthermore, the cable penetration rate for households with heads out of the labour force was second only to that for households with employed heads. These too are areas where factors other than affordability must be examined for an explanation.

taux de pénétration du modem chez les ménages possédant un ordinateur. Unique exception : les taux de pénétration du câble, qui étaient plus faibles dans les ménages dont le chef était travailleur autonome que dans les ménages dont le chef était inactif. De plus, le taux de pénétration du câble dans les ménages dont le chef était inactif n'était inférieur qu'à celui constaté dans les ménages dont le chef était actif. Là encore, voilà des zones où des facteurs autres que l'abordabilité devront être examinés pour en découvrir l'explication.

Chart 1. Computer ownership and income, 1995

Graphique 1. Propriété d'un ordinateur et revenu, 1995

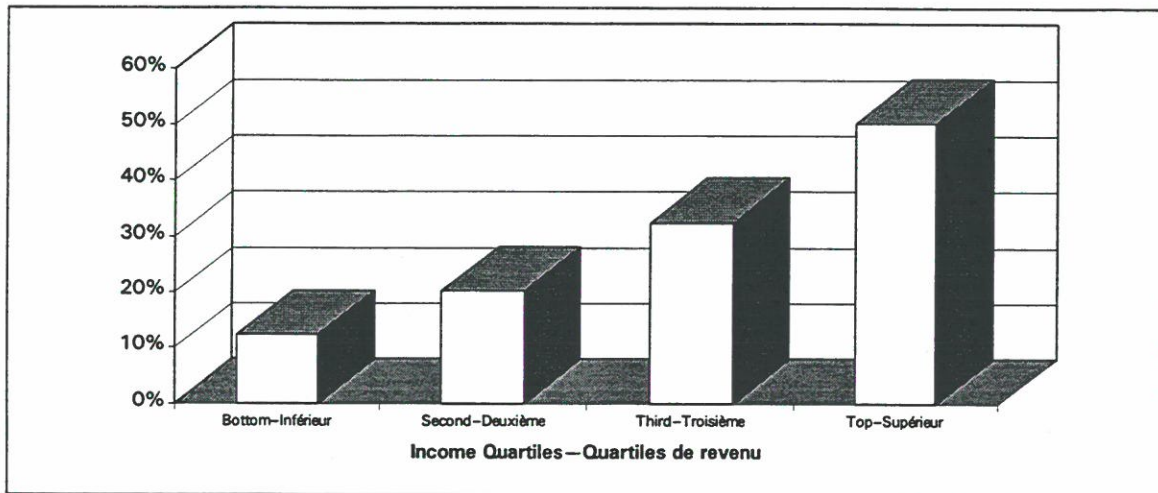


Table 4. Penetration rates and employment status of household head, 1995

Tableau 4. Taux de pénétration et situation d'activité du chef du ménage, 1995

	Employed Employé	Self-employed Travailleur autonome	Unemployed Sans emploi	Out of labour force Inactif	All Tous
	<i>percentage—pourcentage</i>				
Telephone—Téléphone	99.2	99.3	95.7	97.9	98.5
Cable—Câble	77.0	59.7	66.4	71.9	73.4
Computer—Ordinateur	37.7	38.1	21.0	13.3	28.8
Modem—Modem*	16.0	16.4	8.2	5.2	12.0
Modem/Computer—Modem/ordinateur**	42.5	42.9	38.8	39.1	41.8

\* Modem as a percentage of all households—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages.

\*\* Modem as a percentage of households with a computer—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages possédant un ordinateur.

The link to income becomes obvious when penetration rates by employment status are correlated to income. More than two-thirds (68.6%) of households with employed heads were in the top half of the income distribution. In contrast, more than two-thirds (69%) of households with unemployed heads were in the bottom half of the income distribution, and almost half (48.7%) of households with heads out of the labour

Le rapport avec le revenu devient évident lorsque les taux de pénétration selon la situation d'activité sont mis en corrélation avec le revenu. Plus des deux tiers (68,6 %) des ménages dont le chef avait un emploi se rangeaient dans la moitié supérieure de la distribution du revenu. Par contraste, plus des deux tiers (69 %) des ménages dont le chef était sans emploi se trouvaient dans la moitié inférieure de la distribution du revenu, et près de la moitié

force were in the bottom quarter of the income distribution. The computer penetration rate in the top quartile was more than double the rate in the bottom quartile. Even among households with heads out of the labour force, the computer penetration rate in the top quartile was more than four times the rate in the bottom quartile.

Although the relationship between computer penetration rates and employment status closely reflects that between computer penetration rates and income, this does not necessarily mean that employment status has no effect on computer ownership. For example, employed people who have learned to operate a computer in their job may be more likely to want a computer at home. Employment, therefore, could be responsible for both higher income and a higher computer penetration rate.

**Affordability and Education:** Since there is a well-established link between income and level of education, the relationship between penetration rates and education should reflect that between penetration rates and income. Like the relationship between income and telephone penetration rates, the relationship between education and telephone penetration rates was very weak. Unlike the relationship between income and cable penetration rates, however, the relationship between education and cable penetration rates was weak and erratic except at the lowest levels of education, where almost half (46.5%) of the households headed by someone with less than Grade 9 were in the bottom income quartile (Table 5).

(48,7 %) des ménages dont le chef était inactif se concentraient dans le quart inférieur de la distribution du revenu. Dans le quartile supérieur, le taux de pénétration de l'ordinateur était de plus du double du taux établi pour le quartile inférieur. Même dans les ménages dont le chef était inactif, le taux de pénétration de l'ordinateur dans le quartile supérieur était de plus de quatre fois plus élevé que le taux établi pour le quartile inférieur.

Bien que le rapport entre les taux de pénétration de l'ordinateur et la situation d'activité reflète assez exactement celui qui existe entre les taux de pénétration de l'ordinateur et le revenu, cela ne veut pas nécessairement dire que la situation d'activité n'ait pas d'effet sur l'acquisition d'un ordinateur. Par exemple, les personnes occupant un emploi qui ont appris le maniement de l'ordinateur dans le cadre de leur emploi peuvent être plus portées que d'autres à vouloir disposer d'un ordinateur à la maison. Le facteur de l'emploi pourrait donc être responsable d'un meilleur revenu aussi bien que d'un taux plus élevé de pénétration de l'ordinateur.

**Abordabilité et degré d'instruction :** Comme il y a un rapport bien établi entre le revenu et le niveau d'instruction, le rapport entre les taux de pénétration et le degré d'instruction devrait refléter celui qui existe entre les taux de pénétration et le revenu. À l'instar du rapport constaté entre le revenu et les taux de pénétration du téléphone, le rapport existant entre le degré d'instruction et les taux de pénétration du téléphone était ténu. À la différence du rapport constatée entre le revenu et les taux de pénétration du câble, cependant, le rapport entre le niveau d'instruction et les taux de pénétration du câble était faible et irrégulier, sauf à l'égard des degrés d'instruction minimales, où près de la moitié (46,5 %) des ménages dirigés par une personne ayant moins d'une 9<sup>e</sup> année se classaient dans le quartile inférieur de revenu (tableau 5).

**Table 5. Penetration rates and education of household head, 1995**

	Less than Grade 9	Non- High School Graduate	High School Graduate	Some Post-Secondary	University Degree	All
	Moins d'une 9 <sup>e</sup> année	Non-diplômé du secondaire	diplômé du secondaire	Études postsecondaires	Diplômé d'université	Degré d'instruction
Telephone—Téléphone	97.7	97.5	98.6	98.8	99.7	98.5
Cable—Câble	63.7	71.4	77.3	74.3	78.4	73.4
Computer—Ordinateur	9.1	15.8	26.1	33.3	55.6	28.8
Modem—Modem*	2.8	5.3	10.0	13.9	27.0	12.0
Modem/Computer— Modem/ordinateur**	30.6	33.4	38.1	41.8	48.5	41.8

\* Modem as a percentage of all households—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages.

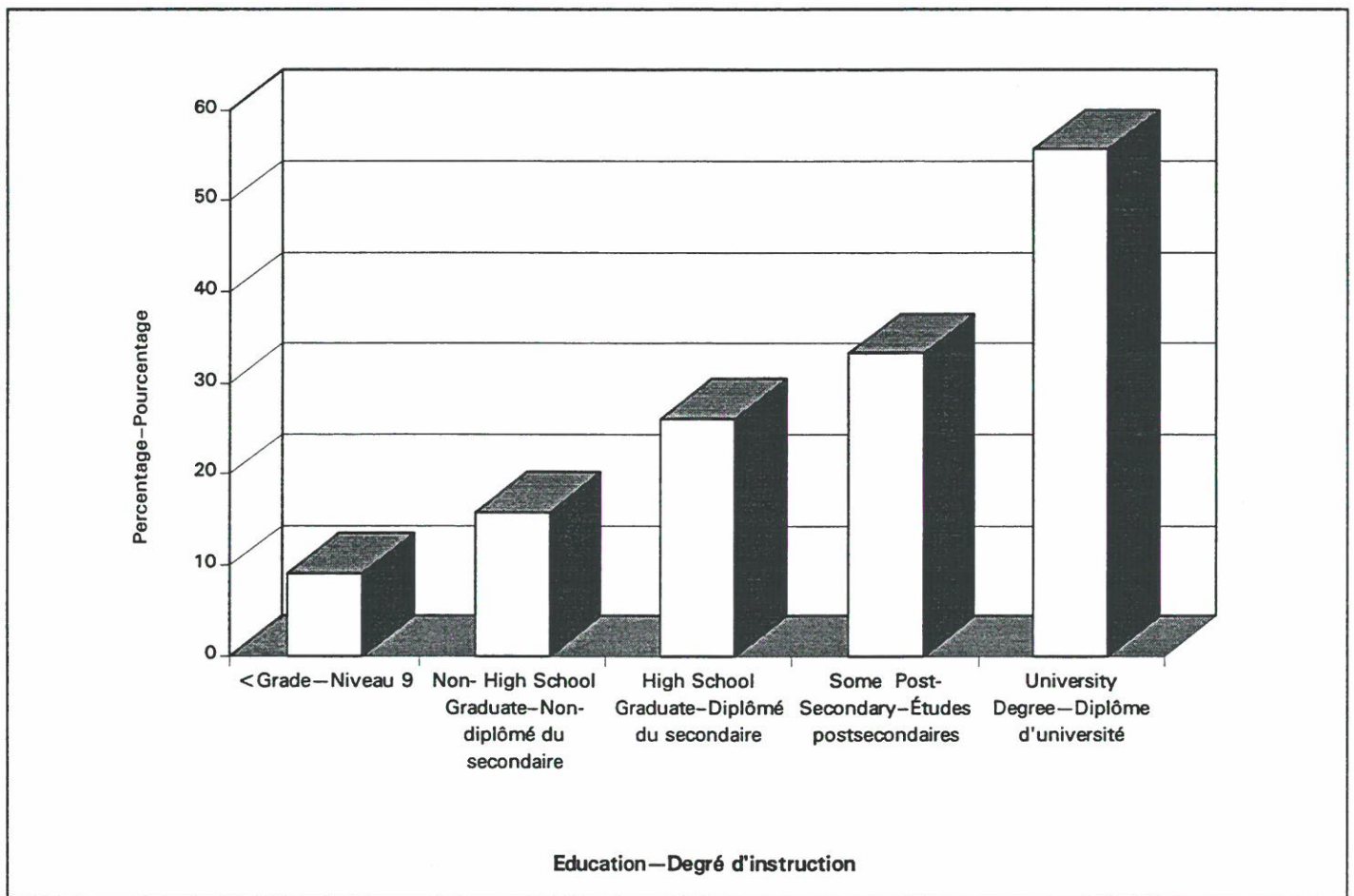
\*\* Modem as a percentage of households with a computer—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages possédant un ordinateur.

The particularly strong relationship between computer ownership and education (Chart 2) reflects the expected relationship between income and education. More than one-half of households where the head had a university degree owned a computer in 1995, six times the share for households where the head had less than Grade 9. Nevertheless, education does have an independent effect on computer ownership. In the bottom income quartile, fewer than one in twenty households where the head had less than Grade 9 had a computer, compared with nearly one in five of those whose head had some post-secondary education, and more than one in three of those whose head had a university degree. Similarly, in the top quartile, scarcely more than one-quarter of households whose heads had less than Grade 9 had a computer, compared with one-half of those whose head had some post-secondary education, and nearly two-thirds of those whose head had a university degree. The independent effect of education, combined with recent reductions in the number and proportion of households whose heads have no post-secondary

Le rapport particulièrement étroit entre la propriété d'un ordinateur et le degré d'instruction (graphique 2) reflète le rapport prévu entre le revenu et le degré d'instruction. En 1995, plus de la moitié des ménages dont le chef était diplômé d'université étaient propriétaires d'un ordinateur, soit six fois la proportion des ménages dont le chef avait moins d'une 9<sup>e</sup> année. Néanmoins, le degré d'instruction a un effet propre sur la propriété d'un ordinateur. Dans le quartile inférieur de revenu, lorsque le chef avait une instruction inférieure à la 9<sup>e</sup> année, moins d'un ménage sur 20 possédait un ordinateur, en comparaison de près d'un ménage sur cinq lorsque le chef avait fait certaines études postsecondaires, et plus d'un ménage sur trois lorsque le chef était diplômé d'université. De même, dans le quartile supérieur, à peine plus d'un quart des ménages dont le chef avait moins d'une 9<sup>e</sup> année possédaient un ordinateur, en comparaison de la moitié de ceux dont le chef avait fait des études postsecondaires, et près des deux tiers de ceux dont le chef était diplômé d'université. L'effet propre du degré d'instruction, joint aux réductions récentes du nombre et de la proportion des ménages dont le chef n'avait pas fait d'études postsecondaires, devrait nécessairement

Chart 2. Computer ownership and education, 1995

Graphique 2. Propriété d'un ordinateur et degré d'instruction, 1995



education, should bring about an automatic increase over time in the computer penetration rate for the population as a whole. For example, computer ownership for households where the head had less than Grade 9 increased from 4.1% in 1986 to only 9.1% in 1995, while over the same period it increased from 19.6% to 55.6% for those with a university degree. At the same time, however, those whose head had less than Grade 9 fell from 22.2% of all households in 1986 to only 14.8% in 1995. Further improvements in education, and particularly in familiarization with computers in school, should lead to even greater increases in computer penetration rates.

Modem penetration rates also rose with education even among households with computers. The penetration rates rose steadily from fewer than one in three computer households whose head had less than Grade 9, to almost one in two of those whose head had a university degree. Even among these households, however, education had an effect on modem ownership that was independent of income. In the top income quartile, where affordability was no problem, little more than one-quarter (28.6%) of computer households headed by someone with less than Grade 9 had a modem, compared with more than one-third (36.4%) of households headed by a high school graduate with no post-secondary education, and one-half (50.6%) of computer households where the head had a university degree.

So far, then, the analysis has shown that higher penetration rates are related to higher income, and the relationship is particularly strong for computers. The analysis has also shown that the relationship between penetration rates and employment is broadly consistent with the expected relationship between employment and income, and that the relationship between penetration rates and education is consistent with the expected relationship between education and income. Nevertheless, employment could have an effect on computer penetration rates independent of income, and education definitely has an effect on computer and modem penetration rates that is independent of income.

However, the analysis to this point does not explain why computer penetration rates are lower than cable penetration rates even at the highest levels of income and education, why modem penetration rates are

mener, avec le temps, à une augmentation du taux de pénétration de l'ordinateur dans l'ensemble de la population. Par exemple, il y a eu augmentation du taux de présence de l'ordinateur dans les ménages dont le chef avait moins d'une 9<sup>e</sup> année; mais ce taux, qui était de 4,1 % en 1986, n'était que de 9,1 % en 1995, alors que, pendant la même période, il passait de 19,6 % à 55,6 % chez les diplômés d'université. Pendant la même période, cependant, les ménages dont le chef avait moins d'une 9<sup>e</sup> année, qui représentaient 22,2 % de tous les ménages en 1986, n'en formaient plus que 14,8 % en 1995. D'autres améliorations sur le plan de l'instruction et, en particulier, touchant la familiarisation avec les ordinateurs à l'école, devraient mener à des augmentations encore plus substantielles des taux de pénétration de l'ordinateur.

Les taux de pénétration du modem ont aussi augmenté de pair avec le degré d'instruction, même dans les ménages ayant déjà un ordinateur. Les taux de pénétration ont régulièrement monté, de moins d'un tiers des ménages ayant un ordinateur et dont le chef avait moins d'une 9<sup>e</sup> année à près de la moitié des ménages dont le chef était diplômé d'université. Cependant, même dans ces ménages, le degré d'instruction avait sur la propriété d'un modem un effet qui se distinguait du revenu. Dans le quartile supérieur de revenu, où l'abordabilité ne posait pas de problème, à peine plus d'un quart (28,6 %) des ménages propriétaires d'un ordinateur et dont le chef avait moins d'une 9<sup>e</sup> année avaient un modem, en comparaison de plus d'un tiers (36,4 %) des ménages dont le chef était diplômé du secondaire sans avoir fait d'études postsecondaires, et de la moitié (50,6 %) des ménages possédant un ordinateur dont le chef était diplômé d'université.

Jusqu'ici, donc, l'analyse a montré que les taux de pénétration relativement élevés ont un rapport avec des niveaux élevés de revenu, et que le rapport est particulièrement étroit en ce qui touche la propriété d'un ordinateur. L'analyse a aussi montré que le rapport entre les taux de pénétration et l'emploi concorde généralement avec le rapport prévu entre l'emploi et le revenu, et que le rapport entre les taux de pénétration et le degré d'instruction concorde avec le rapport prévu entre le degré d'instruction et le revenu. Néanmoins, le fait d'avoir un emploi pourrait avoir un effet sur les taux de pénétration de l'ordinateur indépendamment du revenu, et le degré d'instruction a certainement, sur les taux de pénétration de l'ordinateur et du modem, un effet distinct de celui du revenu.

À ce stade, toutefois, l'analyse ne permet pas de savoir pourquoi les taux de pénétration de l'ordinateur sont plus faibles que les taux de pénétration du câble, même au sommet de l'échelle du revenu et de l'instruction, pourquoi

relatively low even among computer households at these same levels of income and education, or why cable penetration rates are particularly high for people outside the labour force despite their low average income. To gather more information on these and related questions, the analysis now looks at the demographic characteristics of age, family type and composition and residential location.

### Demographic Characteristics

**Penetration Rates and Age:** Correlations of penetration rates and age are shown in Table 6. The proportion of households with a telephone rose with the age of the household head, but the relationship was fairly weak because telephone penetration rates were very high in all age groups. Households headed by a senior had the highest penetration rate in all income quartiles, likely because the telephone is more of a necessity for seniors than for other age groups. With one exception, there was no significant and consistent relationship between cable penetration rates and the age of the household head. The exception was households headed by a senior, which had the highest cable penetration rate in all income quartiles. Their overall penetration rate was a little lower than the penetration rate for households headed by someone aged 35–44, but only because one-half (44.9%) of households headed by a senior were in the bottom quartile and comprised more than one-third (35.4%) of that quartile.

**Table 6. Penetration rates and age of household head, 1995**

	< 35	35-44	45-54	55-64	65 +	All-Tous
	<i>percentage—pourcentage</i>					
Telephone—Téléphone	97.0	98.7	99.1	99.1	99.3	98.5
Cable—Câble	72.4	73.5	75.6	72.8	72.9	73.4
Computer—Ordinateur	29.2	37.8	39.8	24.4	10.8	28.8
Modem—Modem*	13.4	15.1	16.9	9.5	3.8	12.0
Modem/Computer—Modem/Ordinateur**	46.0	39.9	42.3	38.9	37.9	41.8

\* Modem as a percentage of all households—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages.

\*\* Modem as a percentage of households with a computer—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages possédant un ordinateur.

In contrast to their high cable penetration rates, households headed by seniors and near-seniors, had particularly low computer penetration rates (Chart 3)

les taux de pénétration du modem sont relativement faibles à ces mêmes niveaux de revenu et d'instruction, même dans les ménages ayant déjà un ordinateur, ni pourquoi les taux de pénétration du câble sont particulièrement élevés chez les personnes qui ne font pas partie de la population active, malgré un faible niveau de revenu moyen. Pour en savoir plus long sur ces questions et d'autres problèmes connexes, nous examinerons maintenant l'analyse des caractéristiques démographiques suivantes : âge, genre et composition du ménage et lieu de résidence.

### Caractéristiques démographiques

**Taux de pénétration et âge :** Le tableau 6 fait état des corrélations entre les taux de pénétration et l'âge. On a constaté que la proportion des ménages ayant le téléphone s'élevait de pair avec l'âge du chef du ménage, mais le rapport était assez faible, car les taux de pénétration du téléphone étaient très élevés dans tous les groupes d'âge. Les ménages dont le chef était une personne âgée présentaient le taux de pénétration le plus élevé dans tous les quartiles de revenu, vraisemblablement parce que le téléphone est davantage une nécessité pour les personnes âgées que pour celles d'autres groupes d'âge. À une exception près, on n'a pas découvert de rapport stable et significatif entre les taux de pénétration du câble et l'âge du chef du ménage. Faisait exception le cas des ménages dont le chef était une personne âgée, où le taux de pénétration du câble était le plus élevé dans tous les quartiles de revenu. Dans ces ménages, le taux de pénétration global était un peu plus faible que dans les ménages dont le chef était une personne âgée de 35 à 44 ans, mais uniquement parce que la moitié (44,9 %) des ménages dont le chef était une personne âgée se retrouvaient dans le quartile inférieur et dont ils représentaient plus du tiers (35,4 %).

**Tableau 6. Taux de pénétration et âge du chef du ménage, 1995**

	< 35	35-44	45-54	55-64	65 +	All-Tous
	<i>percentage—pourcentage</i>					
Telephone—Téléphone	97.0	98.7	99.1	99.1	99.3	98.5
Cable—Câble	72.4	73.5	75.6	72.8	72.9	73.4
Computer—Ordinateur	29.2	37.8	39.8	24.4	10.8	28.8
Modem—Modem*	13.4	15.1	16.9	9.5	3.8	12.0
Modem/Computer—Modem/Ordinateur**	46.0	39.9	42.3	38.9	37.9	41.8

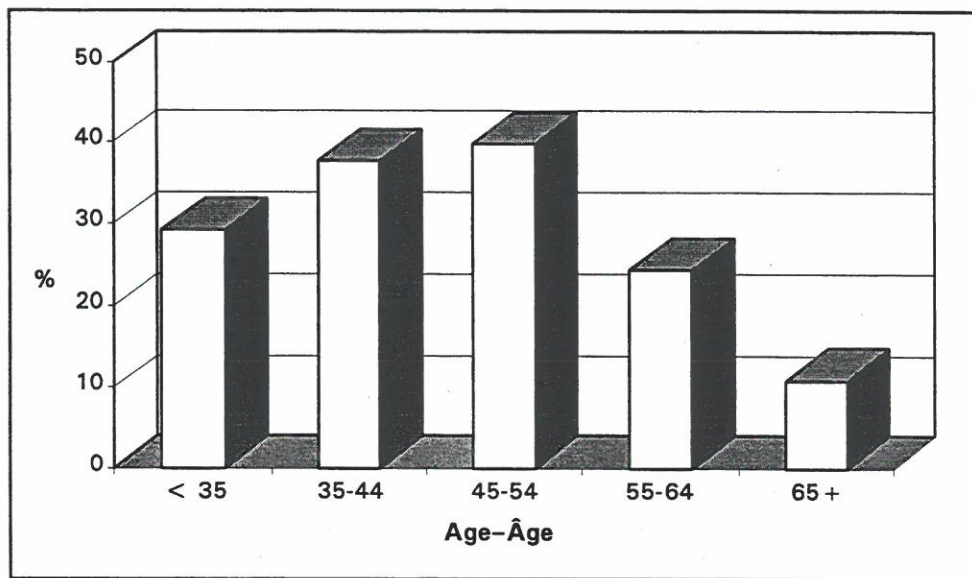
Par contraste avec les taux élevés de pénétration du câble qu'ils présentaient, les ménages dirigés par des personnes âgées ou quasi âgées correspondaient à des taux

and even lower modem penetration rates. These rates first rose with age, then dropped markedly for households headed by people over 55. Even in the top quartile of the distribution, little more than one in four households headed by a senior had a computer, which represented roughly half the computer penetration rate for households with a head aged 35–54 in that quartile.

particulièrement faibles de pénétration de l'ordinateur (graphique 3) et des taux encore plus faibles de pénétration du modem. Ces taux commençaient par monter parallèlement à l'âge, puis chutaient de façon notable dans les ménages dirigés par des personnes de plus de 55 ans. Même dans le quartile supérieur de la distribution, à peine plus d'un quart des ménages dirigés par une personne âgée possédaient un ordinateur, ce qui représentait en gros la moitié du taux de pénétration de l'ordinateur pour les ménages dont le chef était âgé de 35 à 54 ans dans ce quartile.

Chart 3. Computer ownership and age, 1995

Graphique 3. Propriété d'un ordinateur et âge, 1995



The high cable penetration rate and low computer penetration rate of seniors provide a partial explanation for a previously unanswered question: why are computer penetration rates much lower than cable penetration rates regardless of household income? It is not surprising that seniors choose to purchase a relatively inexpensive and physically undemanding form of entertainment, thereby increasing cable penetration rates. Nor would it be surprising to find that seniors are less willing to pay the lump-sum cost of the relatively complex computer medium than the small periodic cost of cable. Furthermore, today's seniors have had little or no exposure to computers during their working life, and it has been documented that computer literacy decreases with age (Frank 1995). Nevertheless, the particularly low penetration rates among seniors must offer only a partial explanation for the low overall computer and modem penetration rates. Even in the highest income quartile, only half the households had computers, despite the fact that households headed

Chez les personnes âgées, le fort taux de pénétration du câble et le faible taux de pénétration de l'ordinateur apportent en partie réponse à une question laissée en suspens : pourquoi les taux de pénétration de l'ordinateur sont-ils beaucoup plus faibles que les taux de pénétration du câble, indépendamment du revenu du ménage? Il n'est pas étonnant que les personnes âgées optent pour une forme de divertissement relativement peu coûteuse et peu exigeante sur le plan physique, ce qui fait augmenter les taux de pénétration du câble. Il ne serait pas non plus étonnant de constater que les personnes âgées sont moins disposées à assumer le coût intégral d'un support informatique relativement complexe que les frais périodiques, minimes, d'abonnement au câble. De plus, les personnes âgées d'aujourd'hui n'ont eu que peu ou pas de contact avec les ordinateurs pendant leur vie professionnelle, et l'on sait, données à l'appui, que le degré de connaissances en informatique diminue avec l'âge (Frank, 1995). Pourtant, les taux de pénétration particulièrement faibles chez les personnes âgées

by a senior made up a very small proportion (6.6%) of this quartile.

The effect of seniors' penetration rates in the future will depend on the relative strengths of three factors. First, low penetration rates among seniors would have a depressing effect on the overall computer penetration rate as seniors will account for a larger proportion of the population when the "baby boomers" reach retirement. Second, seniors' penetration rates should increase as more and more people who have grown accustomed to using computers enter their retirement years. Third, computer and modem penetration rates should increase for all age groups, as terminals become less expensive and easier to use, and as more services are offered.

**Family Type:** Both telephone and cable penetration rates were slightly higher for single-family households than for one-person and multi-family households (Table 7). There is no relationship here that does not reflect the relationship between income and penetration rates, however. More than 60% of households in the one-person and multi-family group were in the bottom income quartile. For instance, were it not for the relatively high penetration rate of seniors, who made up a large proportion of all one-person households, the cable penetration rate in the bottom quartile would have been even lower.

expliquent en partie seulement les faibles taux d'ensemble de pénétration de l'ordinateur et du modem. Même dans le quartile supérieur de revenu, la moitié seulement des ménages possédaient un ordinateur, bien que les ménages dirigés par une personne âgée n'aient représenté qu'une portion minime (6,6 %) de ce quartile.

L'effet dans l'avenir des taux de pénétration chez les personnes âgées sera fonction du dynamisme relatif de trois facteurs. Tout d'abord, de faibles taux de pénétration chez les personnes âgées auraient un effet inhibiteur sur le taux global de pénétration de l'ordinateur, puisque les personnes âgées constitueront une grande proportion de la population, une fois que les «baby-boomers» auront atteint l'âge de la retraite. En deuxième lieu, les taux de pénétration chez les personnes âgées devraient augmenter au fur et à mesure qu'arriveront à l'âge de la retraite un nombre croissant de personnes qui se sont familiarisées avec l'utilisation de l'ordinateur. En troisième lieu, les taux de pénétration de l'ordinateur et du modem devraient augmenter dans tous les groupes d'âge, au fur et à mesure que les terminaux baissent de prix et deviennent plus faciles à utiliser et que davantage de services sont offerts.

**Genre de ménage :** On a constaté que les taux de pénétration du téléphone et du câble étaient tous deux légèrement plus élevés dans les ménages unifamiliaux que dans les ménages multiples et que dans les ménages d'une personne (tableau 7). Mais il n'y a pas ici de rapport qui ne reflète pas celui qui existe entre revenu et taux de pénétration. Plus de 60 % des ménages d'une personne et des ménages multiples se rangeaient dans le quartile inférieur de revenu. Par exemple, n'eût été le taux relativement élevé de pénétration chez les personnes âgées, qui formaient une forte proportion de tous les ménages d'une personne, le taux de pénétration du câble aurait été encore plus faible dans le quartile inférieur.

Table 7. Penetration rates and family type, 1995

Tableau 7. Taux de pénétration et genre de ménage, 1995

	Single family—Ménage unifamilial			
	with children* avec enfant*	without children* sans enfant*	Other** Autre**	All Toutes
<i>percentage—pourcentage</i>				
Telephone—Téléphone	98.7	99.5	97.1	98.5
Cable—Câble	74.8	75.5	69.3	73.4
Computer—Ordinateur	40.4	28.0	16.8	28.8
Modem—Modem	16.5	11.8	7.4	12.0
Modem/Computer—Modem/Ordinateur	40.7	42.2	44.1	41.8

\* This refers to unmarried children under age 18—Enfants célibataires de moins de 18 ans

\*\* It consists of 84% one-person households and 16% multi-family households—Ménages d'une personne à 84 % et ménages multiples à 16 %.



In marked contrast to the telephone and cable penetration rates, there were striking differences in computer and modem penetration rates across family types. Single-family households without children, had higher penetration rates than one-person and multi-family households, and the rates for single-family households with children were higher still. Children have an effect independent of income, since they boost the penetration rates in all income quartiles. Even in the top quartile, where affordability was not an issue, computers were present in 44.8% of single-family households without children, but in 58% of those with children. Modem penetration rates followed the same pattern as computer penetration rates, but at lower levels, and family type had little effect on the proportion of computer households with a modem.

**Residential Location:** The proportion of households with a telephone was the same in urban and in rural areas, and in all income ranges. All other penetration rates, though, were much higher in urban areas (Table 8). This was "camouflaged" in the totals, since only 14.9% of all households lived in rural areas. Cable penetration, in particular, was much higher in urban than in rural areas. This locational difference cannot be attributed to differences in income, since it was present throughout the income distribution. In the bottom income quartile, where 64.4% of households had cable, the penetration rate was almost nine in ten for urban households, but less than four in ten for rural households. In the top quartile, where 82.2% of all households had cable, the penetration rate was 87.4% for urban households, but only 38.5% for rural households.

En contraste marqué avec les taux de pénétration du téléphone et du câble, les taux de pénétration de l'ordinateur et du modem présentaient des différences frappantes selon le genre des ménages. Pour les ménages unifamiliaux sans enfants, les taux de pénétration étaient plus élevés que pour les ménages d'une personne et les ménages multiples, et ces taux étaient encore plus élevés pour les ménages unifamiliaux avec enfants. La présence des enfants a un effet distinct du revenu, puisqu'elle fait grimper les taux de pénétration dans tous les quartiles de revenu. Même dans le quartile supérieur, où l'abordabilité ne pose pas de problème, il y avait un ordinateur dans 44,8 % des ménages unifamiliaux sans enfants, mais ce pourcentage grimpait à 58 % dans les ménages avec enfants. Les taux de pénétration du modem obéissaient aux mêmes schèmes que les taux de pénétration de l'ordinateur, mais à des niveaux plus faibles, et le genre de ménage avait peu d'effet sur la proportion des ménages ayant un ordinateur qui avaient aussi un modem.

**Lieu de résidence :** La proportion des ménages ayant le téléphone était la même dans les régions urbaines et dans les régions rurales, et ce, à tous les paliers de revenu. Tous les autres taux de pénétration étaient toutefois plus élevés dans les zones urbaines (tableau 8). Ce fait est «gommé» dans les totaux, puisque 14,9 % seulement de tous les ménages vivent en milieu rural. La pénétration du câble, en particulier, était beaucoup plus élevée dans les régions urbaines que dans les régions rurales. Cet écart selon le lieu ne peut être attribué à des différences de revenu, puisqu'il était présent dans toute la distribution du revenu. Dans le quartile inférieur de revenu, où 64,4 % des ménages avaient le câble, le taux de pénétration était quasi de neuf sur 10 pour les ménages urbains, mais moins de quatre sur 10 pour les ménages ruraux. Dans le quartile supérieur, où 82,2 % de tous les ménages avaient le câble, le taux de pénétration était de 87,4 % pour les ménages urbains, mais uniquement de 38,5 % pour les ménages ruraux.

**Table 8. Penetration rates by residential location, 1995**

**Tableau 8. Taux de pénétration selon le lieu de résidence, 1995**

	Urban—Urbain	Rural—Rural	All—Tous
	<i>percentage—pourcentage</i>		
Telephone—Téléphone	98.5	98.6	98.5
Cable—Câble	80.2	34.5	73.4
Computer—Ordinateur	30.0	22.1	28.8
Modem—Modem*	13.0	6.5	12.0
Modem/Computer—Modem/ordinateur**	43.5	29.2	41.8

\* Modem as a percentage of all households—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages.

\*\* Modem as a percentage of households with a computer—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages possédant un ordinateur.

Accessibility, not affordability, was the most likely reason why the cable penetration rate was much lower in rural than in urban areas. Although only about one in twenty of all households was not passed by cable, most were located in rural areas that contained a small proportion of all types of household. Indeed, if households headed by self-employed people, like farmers and fishermen, made up a relatively high proportion of rural households, differences in accessibility could explain the previously unanswered question of why the overall cable penetration rate for households headed by the self-employed was lower than the rate for households with non-working heads. Of course, rural households might receive their television services via satellite.

Computer penetration rates also differed significantly between urban and rural households. Again, this difference cannot be attributed to income since it was fairly persistent throughout the income distribution. Even in the top quartile, 51.2% of urban households, but only 41.5% of rural households had a computer. Modem penetration rates even among computer owners were lower in rural than in urban areas. Computer, and especially modem penetration rates in rural areas might be depressed if costly long-distance telephone calls were needed to reach services such as the Internet, thereby reducing the affordability of such services in rural areas. Affordability was not the sole cause, however, since even in the top income quartile only one-third (33.5%) of rural computer households had a modem, while almost one-half (45.8%) of urban computer households had a modem.

**Provincial Location:** Telephone penetration rates were very high in all provinces. The difference between the lowest and the highest was only two percentage points. Penetration rates for cable, computers and modems, however, were substantially different across provinces (Table 9). There were some apparent links to differences in average income across provinces, but differences attributable to employment, education and other demographic characteristics cannot be drawn from the data that have been investigated to date.

The proportion of households with cable was lowest in Saskatchewan and highest in British Columbia. British Columbia, together with Newfoundland, Nova Scotia

L'accessibilité, et non l'abordabilité, était le motif le plus susceptible d'expliquer pourquoi le taux de pénétration du câble dans les régions rurales était beaucoup plus faible que dans les régions urbaines. Même si un ménage sur 20 seulement n'était pas muni du câble, la plupart étaient situés dans des régions rurales, englobant une petite proportion de tous les genres de ménages. En fait, si les ménages dirigés par des travailleurs autonomes, tels qu'agriculteurs et pêcheurs, formaient une proportion relativement élevée des ménages ruraux, des différences d'accessibilité pourraient expliquer la question laissée en suspens, c'est-à-dire : pourquoi le taux global de pénétration du câble dans les ménages dirigés par des travailleurs autonomes était plus faible que le taux correspondant dans les ménages dirigés par des inactifs ou des personnes sans emploi. Bien sûr, les ménages ruraux pourraient recevoir leurs services de télévision par satellite.

Les taux de pénétration de l'ordinateur différaient également de façon significative selon que les ménages étaient urbains ou ruraux. Ici non plus cette différence n'était pas attribuable au revenu, puisqu'elle était assez persistante dans toute la distribution du revenu. Même dans le quartile supérieur, 51,2 % des ménages urbains avaient un ordinateur, ce qui n'était le cas que pour 41,5 % des ménages ruraux. Les taux de pénétration du modem dans les régions rurales étaient plus faibles que dans les régions urbaines, même chez les propriétaires d'ordinateur. Les taux de pénétration de l'ordinateur et, surtout, du modem dans les régions rurales pourraient être comprimés s'il était nécessaire de recourir à l'interurbain pour avoir accès à des services tels que l'Internet, ce qui les rendrait moins abordables dans ces régions. L'abordabilité n'était pas la seule cause en jeu, cependant, puisque même dans le quartile supérieur de revenu, seuls un tiers (33,5 %) des ménages ruraux ayant un ordinateur possédaient également un modem, tandis que près de la moitié (45,8 %) des ménages urbains ayant un ordinateur possédaient aussi un modem.

**Province de résidence :** Les taux de pénétration du téléphone étaient très élevés dans toutes les provinces. L'écart entre le plus faible et le plus élevé de ces taux n'était que de deux points de pourcentage. Les taux de pénétration du câble, de l'ordinateur et du modem, cependant, différaient substantiellement d'une province à l'autre (tableau 9). Il existait des liens apparents avec les écarts de revenu moyen entre les provinces, mais les écarts attribuables à l'emploi, au degré d'instruction et à d'autres caractéristiques démographiques ne peuvent être établies à partir des données explorées jusqu'ici.

La plus faible proportion des ménages ayant le câble se situait en Saskatchewan et la plus élevée en Colombie-Britannique. La Colombie-Britannique, à l'instar de Terre-

and Ontario, had cable penetration rates in excess of the national rate. Of the three provinces containing three-quarters (75.9%) of all households—Ontario, Quebec and British Columbia—only Quebec had a cable penetration rate less than the national rate. More than one-quarter (26.1%) of all households were located in Quebec, and more than one-third (36.8%) in Ontario. Cable penetration rates rose with income in all provinces. In Quebec, only 51.7% of households in the bottom quartile had cable, compared with 78% in the top quartile. In the bottom quartile of the national income distribution, however, Quebec's cable penetration rate was significantly lower than that of most other provinces. Almost three in four (74.1%) Ontario households and more than four in five (81%) British Columbia households in the bottom quartile had cable.

Neuve, de la Nouvelle-Écosse et de l'Ontario, présentait des taux de pénétration du câble supérieurs au taux national. Parmi les trois provinces renfermant les trois quarts (75,9 %) de tous les ménages — l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique — seul le Québec présentait un taux de pénétration du câble inférieur au taux national. Le Québec renfermait plus du quart (26,1 %) de tous les ménages, et l'Ontario plus du tiers (36,8 %). Les taux de pénétration du câble augmentaient parallèlement au revenu dans toutes les provinces. Au Québec, seuls 51,7 % des ménages du quartile inférieur avaient le câble, en comparaison des 78 % du quartile supérieur. Dans le quartile inférieur de la distribution nationale du revenu, cependant, le taux de pénétration du câble était beaucoup plus faible au Québec que celui qu'on avait constaté dans la plupart des autres provinces. Dans le quartile inférieur, près de trois ménages sur quatre (74,1 %) de l'Ontario et plus de quatre ménages sur cinq (81 %) de la Colombie-Britannique étaient dotés du câble.

Table 9. Penetration rates by province, 1995

Tableau 9. Taux de pénétration selon la province, 1995

	NFLD	PEI	NS	NB	QUE	ONT	MAN	SASK	ALB	BC	CANADA
	T.-N.	Î.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	QUÉ.	ONT.	MAN.	SASK.	ALB.	C.-B.	CANADA
	<i>percentage—pourcentage</i>										
Telephone—Téléphone	96.9	97.5	97.4	97.9	98.9	98.8	98.3	97.7	98.5	98.1	98.5
Cable—Câble	81.9	68.4	75.5	69.3	64.2	78.2	66.9	58.8	70.6	85.4	73.4
Computer—Ordinateur	19.4	16.2	22.4	19.9	23.5	32.5	24.7	23.5	34.1	32.8	28.8
Modem—Modem*	7.0	8.1	9.1	8.8	8.4	14.5	8.9	7.7	15.7	14.0	12.0
Modem/Computer Modem/ordinateur**	36.3	49.7	40.8	44.3	35.6	44.8	36.0	32.9	45.9	42.8	41.8
Population—Population	1.7	0.4	3.2	2.5	26.1	36.8	3.7	3.4	9.0	13.0	100.0

\* Modem as a percentage of all households—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages.

\*\* Modem as a percentage of households with a computer—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages possédant un ordinateur.

There were particularly significant differences in computer ownership by province. In the Atlantic provinces, containing less than 8% of all households, about one in five had a computer. Slightly less than one in four households in Manitoba and Saskatchewan, which together contained about 7% of all households, had a computer. The three provinces with the highest household incomes—Ontario, Alberta and British Columbia—were the only provinces with computer penetration rates above the national rate. In these provinces, about one in three households had a computer. In contrast, less than one in four Quebec households had a computer.

On a constaté des différences particulièrement significatives selon la province concernant la propriété d'un ordinateur. Dans les provinces Atlantiques, qui englobaient moins de 8 % de tous les ménages, environ un ménage sur cinq avait un ordinateur. Possédaient un ordinateur, un peu moins d'un ménage sur quatre du Manitoba et de la Saskatchewan, qui, réunis, renfermaient environ 7 % de tous les ménages. Les trois provinces où le revenu des ménages était le plus élevé — l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique — étaient les seules provinces où les taux de pénétration de l'ordinateur étaient supérieurs au taux national. Dans ces provinces, environ un ménage sur trois possédait un ordinateur. Au Québec, en revanche, moins d'un ménage sur quatre possédait un ordinateur.

As with cable, the computer penetration rates increased with income in each province, but the differences between Ontario and Quebec were not as large for computers as for cable. In the bottom quartile of the national income distribution, 10.8% of Quebec households and 13.6% of Ontario households had computers. In the top quartile of the distribution, 78% of Quebec households and 83% of Ontario households had computers. Only 19.2% of Quebec households were in the top quartile, however, compared with 30.6% of Ontario households.

Modem ownership among households with computers differed by provincial location to a greater extent than by any other demographic characteristic at the national level, except residential location in urban or rural areas. Modem penetration rates among computer households ranged from less than one-third (32.9%) in Saskatchewan to almost one-half (49.7%) in PEI. Throughout the income distribution, the proportion of computer owners with a modem was lower in Quebec than in Ontario. Quebec's comparatively lower penetration rates in cable, computers and modems may be attributable in part to language. Cable channels are typically in English, which is also the language of the Internet.

### Comparisons with the United States

This section compares Canadian data with US figures (US 1995) although the two sets of data are not directly comparable. The US data were collected in November 1994, a few months earlier than the Canadian data, and the study did not report data on cable penetration. Additional data, such as differences in absolute and relative computer prices, were not available for a proper comparison. Differences in income distribution between the two countries are also a factor affecting comparability, and the income and demographic categories are not identical. However, general comparisons are possible. Although the US study did not report national average penetration rates, the figures were obtained directly from the US Department of Commerce.

A higher proportion of households in Canada (98.5%) than in the United States (93.8%) had a telephone. The penetration rates were lower in the United States

Comme pour le câble, les taux de pénétration de l'ordinateur augmentaient parallèlement au revenu dans chaque province, mais les écarts entre l'Ontario et le Québec n'étaient pas aussi marqués pour l'ordinateur que pour le câble. Dans le quartile inférieur de la distribution nationale du revenu, 10,8 % des ménages du Québec et 13,6 % des ménages de l'Ontario avaient un ordinateur. Dans le quartile supérieur de la distribution, 78 % des ménages du Québec et 83 % des ménages de l'Ontario avaient un ordinateur. Seuls 19,2 % des ménages du Québec se situaient dans le quartile supérieur, toutefois, en comparaison de 30,6 % des ménages de l'Ontario.

La propriété d'un modem dans les ménages ayant un ordinateur différait selon la province de résidence, dans une plus grande mesure que toute autre caractéristique démographique au palier national à l'exception de la région, urbaine ou rurale, de résidence. Les taux de pénétration du modem dans les ménages ayant un ordinateur allaient de moins du tiers (32,9 %) en Saskatchewan à près de la moitié (49,7 %) dans l'Île-du-Prince-Édouard. Dans toute la distribution du revenu, la proportion des propriétaires d'ordinateur ayant un modem était plus faible au Québec qu'en Ontario. Les taux de pénétration du câble, de l'ordinateur et du modem, relativement plus faibles au Québec, peuvent être attribuables en partie à la langue. Les chaînes câblodistribuées sont généralement de langue anglaise, tout comme l'Internet.

### Comparaisons avec les États-Unis

Dans cette section, nous comparons les données relatives au Canada avec celles qui portent sur les États-Unis (US, 1995) bien que les deux ensembles de données ne soient pas directement comparables. Les données relatives aux États-Unis ont été réunies en novembre 1994, quelques mois avant les données relatives au Canada, et l'étude ne présentait pas de données sur la pénétration du câble. Il n'a pas été possible d'obtenir de données supplémentaires, par exemple les écarts des prix absolus et relatifs des ordinateurs, afin d'établir une comparaison en bonne et due forme. Les différences entre les deux pays sur le plan de la distribution du revenu sont également un facteur qui a une incidence sur la comparabilité; de plus, les catégories démographiques et de revenu ne sont pas identiques. On peut toutefois établir des comparaisons d'ordre général. L'étude américaine ne faisait pas état de taux moyens de pénétration à l'échelon national, mais nous nous sommes procuré ces chiffres directement du Department of Commerce des États-Unis.

La proportion des ménages ayant le téléphone était plus forte au Canada (98,5 %) qu'aux États-Unis (93,8 %). Les taux de pénétration étaient plus faibles aux États-

at all income levels, but particularly among low income groups. For example, less than 82% of US households with an income below US\$10,000 had a telephone compared to more than 92% of Canadian households with an income under CAN\$10,000 (Statistics Canada 1995b). The proportion of households with computers was also higher in Canada (28.8%) than in the United States (25.5%). However, the Canadian penetration rates appeared higher than the US rates at lower income levels, and lower at high income levels. In Canada, the lowest computer penetration rates were found in households with an income between CAN\$10,000 and CAN\$15,000: 6.7% in rural areas, 11.9% in large cities, over 6% in small urban areas and 9.9% overall. In the United States the lowest penetration rates were found in households with an income below US\$10,000: 4.5% in rural areas and 8.1% in urban areas. Canadian households with an income of more than CAN\$70,000 had penetration rates of 42.9% in rural areas, 55.3% in large cities and 52.7% overall. Households with an income of at least US\$70,000 in the United States had penetration rates of 59.6% in rural areas and 64.4% in urban areas.

Furthermore, the Canadian penetration rates were higher at every comparable level of education, and particularly at low levels. For households whose head had less than Grade 9, the Canadian penetration rate was 9.1%, which substantially exceeded the US rates of 2.6% in rural areas and 2.8% in urban areas. Canadian households whose head had a university degree had a penetration rate of 55.6%, while US households whose head had at least four years of college had penetration rates of 51.2% in rural areas and 50.7% in urban areas. On the other hand, although the modem penetration rates of Canada and the United States were comparable (12% vs. 11.6%), among households with a computer the proportion with a modem was lower in Canada (41.8%) than in the United States (45.5%). The age and educational relationships observed for Canada held true for the United States.

Although recent and comparable data for other countries are not readily available, a recent OECD study (Kawachi 1996) indicates that penetration rates for telephones, cable, computers and modems are much lower in Japan, the United Kingdom, France and Germany than in the

Unis à tous les paliers de revenu, mais particulièrement dans les groupes à faible revenu. Par exemple, moins de 82 % des ménages américains dont le revenu était inférieur à 10 000 \$ US avaient le téléphone en comparaison de plus de 92 % des ménages canadiens dont le revenu était inférieur à 10 000 \$ CAN (Statistique Canada, 1995b). La proportion des ménages ayant un ordinateur était aussi plus élevée au Canada (28,8 %) qu'aux États-Unis (25,5 %). Cependant, les taux de pénétration au Canada semblaient plus élevés que les taux aux États-Unis à des paliers de revenu inférieurs, et plus faibles à des paliers de revenu élevés. Au Canada, les plus faibles taux de pénétration de l'ordinateur ont été relevés dans les ménages dont le revenu allait de 10 000 \$ CAN à 15 000 \$ CAN : 6,7 % dans les régions rurales, 11,9 % dans les grandes villes, plus de 6 % dans les petites régions urbaines et 9,9 % dans l'ensemble. Aux États-Unis, les plus faibles taux de pénétration ont été constatés dans les ménages dont le revenu était inférieur à 10 000 \$ US : 4,5 % dans les régions rurales et 8,1 % dans les régions urbaines. Les ménages canadiens dont le revenu dépassait 70 000 \$ CAN présentaient des taux de pénétration de 42,9 % dans les régions rurales, de 55,3 % dans les grandes villes et de 52,7 % dans l'ensemble. Les ménages américains dont le revenu était d'au moins 70 000 \$ US présentaient des taux de pénétration de 59,6 % dans les régions rurales et de 64,4 % dans les régions urbaines.

En outre, les taux de pénétration au Canada étaient plus élevés à tous les niveaux d'instruction comparables et, tout particulièrement, aux niveaux élémentaires. Dans les ménages dont le chef avait moins d'une 9<sup>e</sup> année, le taux de pénétration au Canada était de 9,1 %, ce qui dépassait largement les taux constatés aux États-Unis : 2,6 % dans les régions rurales et 2,8 % dans les régions urbaines. Les ménages canadiens dont le chef était diplômé d'université présentaient un taux de pénétration de 55,6 %, alors que les ménages américains dont le chef avait à son actif au moins quatre ans d'études universitaires présentaient des taux de pénétration de 51,2 % dans les régions rurales et de 50,7 % dans les régions urbaines. Par ailleurs, même si les taux de pénétration du modem au Canada et aux États-Unis étaient comparables (12 % et 11,6 %), la proportion de ceux qui avaient aussi un modem dans les ménages possédant un ordinateur était plus faible au Canada (41,8 %) qu'aux États-Unis (45,5 %). Les rapports selon l'âge et le degré d'instruction qui avaient été observés au Canada se sont confirmés aux États-Unis.

Des données récentes et comparables portant sur d'autres pays ne sont pas facilement accessibles, mais une étude récente de l'OCDE (Kawachi, 1996) indique que les taux de pénétration du téléphone, du câble, de l'ordinateur et du modem sont beaucoup plus bas au Japon, au Royaume-

United States where penetration rates are generally lower than in Canada.

Uni, en France et en Allemagne qu'aux États-Unis, où les taux de pénétration sont généralement plus faibles qu'au Canada.

### Summary and Concluding Remarks

Canada is well placed to join the Information Society. The proportion of Canadian households with telephone service is very high and practically meets the universality objective. Almost three-quarters of Canadian households subscribe to cable, and some of those that do not subscribe are served by satellite. On the other hand, despite rapid growth in recent years, less than one-third of Canadian households had a computer in 1995, and little more than one-tenth of households had a modem. However, these are relatively new products. Furthermore, penetration rates have been increasing fast, despite increases in the population, so that the increase in the number of households with these terminal devices is even greater than that suggested by increases in penetration rates.

The level of household income has a substantial effect on the penetration rates for cable, computers and modems, as do education and employment status, both of which have important effects on household income. However, the level of education has an important effect on computer and modem penetration rates that is independent of income. Not surprisingly, higher levels of education are associated with higher computer and modem penetration rates, regardless of income. Age also has important effects that are independent of income. Households headed by senior citizens have a high cable penetration rate even at low income levels, but a low computer penetration rate at high income levels. The presence of children in households also causes a significant increase in computer penetration rates.

Not only do households in rural locations have a much lower cable penetration rate than urban households, but they also have a much lower computer penetration rate. Furthermore, the proportion of computer households that have a modem is much lower among rural than among urban households, and there are significant differences in cable, computer and modem penetration rates across provinces.

### Résumé et mot de la fin

Le Canada est en bonne position pour s'intégrer à la société de l'information. La proportion des ménages canadiens qui disposent du service téléphonique est très élevée et répond, à peu de choses près, à l'objectif d'universalité. Près des trois quarts des ménages canadiens sont abonnés au câble, et une partie de ceux qui ne sont pas abonnés sont desservis par satellite. Par ailleurs, malgré une croissance rapide à ce chapitre pendant les dernières années, en 1995, moins d'un tiers des ménages canadiens avaient un ordinateur et à peine plus du dixième d'entre eux avaient un modem. Mais il s'agit là de produits relativement nouveaux. De plus, les taux de pénétration ont augmenté rapidement malgré les augmentations de population, de sorte que l'augmentation du nombre des ménages possédant cet équipement terminal est encore plus forte que celle qui est suggérée par l'augmentation des taux de pénétration.

Le niveau de revenu des ménages a une portée considérable sur les taux de pénétration du câble, de l'ordinateur et du modem, tout comme le degré d'instruction et la situation d'activité, ces deux derniers facteurs ayant des effets importants sur le revenu du ménage. Cependant, le niveau d'instruction a un effet important sur les taux de pénétration de l'ordinateur et du modem, effet distinct de celui du revenu. Il n'est pas étonnant de constater que des niveaux d'instruction plus élevés sont associés avec les taux plus élevés de pénétration de l'ordinateur et du modem, peu importe le niveau de revenu. L'âge a également des effets importants, qui sont distincts de ceux du revenu. Les ménages dirigés par des personnes âgées présentent un taux élevé de pénétration du câble, même à de faibles paliers de revenu, mais un faible taux de pénétration de l'ordinateur, même à des paliers élevés de revenu. La présence d'enfants dans les ménages entraîne aussi une augmentation significative des taux de pénétration de l'ordinateur.

Non seulement les ménages des régions rurales présentent-ils un taux de pénétration du câble beaucoup plus faible que celui des ménages urbains, mais encore un taux de pénétration de l'ordinateur également beaucoup plus faible. De plus, la proportion des ménages possédant un ordinateur qui ont aussi un modem est beaucoup plus faible chez les ménages ruraux que chez les ménages urbains, et il y a des différences significatives d'une province à l'autre pour ce qui est des taux de pénétration du câble, de l'ordinateur et du modem.

In general, penetration rates are higher in Canada than in the United States and other countries.

What do these findings imply for penetration rates in the future? The current situation does not tell the whole story. In the past, penetration rates have increased in the last decade despite a substantial increase in the total number of households in Canada. In the future, changes in the age structure of the population should increase the household penetration rates for telephones, cable and computers even in the absence of technological change.

This study has focused on households, but further work is needed to examine access to the Information Highway at points other than households—schools, libraries and other community centres, hospitals and other health care facilities. As well, more information is needed on access for small and medium-sized businesses, and on the implications of the growth in self-employment and multiple employment for access to and usage of the Information Highway.

Even if networks were to cover the entire country and the necessary terminals were to become available in all households, what would ultimately matter would be the use to which households put them and the benefits they derived from such use. To date, there is very little information on how Canadians use the various components of the Information Highway in their homes (see Nielsen 1995), although there is ample evidence that they use them increasingly in the workplace (GSS 1994). Furthermore, as an internal modem more and more becomes part of the "package deal" for a computer, modem penetration rates may less and less reflect modem usage. More familiarization with computers and modems in schools, on the other hand, should increase future penetration rates and usage at home. Investigation of actual usage is the next logical step after analysis of penetration rates.

Another important consideration that spans the Information Highway networks, household terminals and the services delivered is the level and structure of prices. Prices, in conjunction with income, ultimately determine affordability and hence universality. Prices are of both the "stock" and the "flow variety". Cable is a regular purchase with a relatively small periodic cost, and the same applies, for instance, to Internet access providers. On the other hand, computers are one-time or infrequent

De façon générale, les taux de pénétration sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis et dans d'autres pays.

Quelles conclusions peut-on tirer pour l'avenir des constatations que nous avons établies au sujet des taux de pénétration? La situation actuelle n'est pas représentative de l'ensemble du tableau. Dans le passé, les taux de pénétration ont augmenté au cours de la dernière décennie, malgré une augmentation substantielle du nombre total de ménages au Canada. Dans l'avenir, les changements subis par la structure d'âge de la population devraient faire monter les taux de pénétration dans les ménages du téléphone, du câble et de l'ordinateur, même en l'absence d'autres changements technologiques.

Notre étude a porté sur les ménages, mais d'autres travaux seront nécessaires pour l'examen de l'accès à l'autoroute de l'information ailleurs que dans les ménages — c'est-à-dire dans les écoles, bibliothèques et autres centres communautaires, ainsi que dans les hôpitaux et d'autres établissements de soins de santé. De même, il nous faut davantage d'information sur les moyens d'accès pour la petite et moyenne entreprise et sur les ramifications de la croissance du travail indépendant et du cumul d'emplois pour l'accès à l'autoroute de l'information et pour son utilisation.

Même si les réseaux devaient encercler le pays tout entier et si les terminaux nécessaires étaient mis à la portée de tous les ménages, ce qui importerait, en dernière analyse, serait l'utilisation qu'en feraient les ménages et les avantages qu'ils tireraient de cette utilisation. Il existe encore très peu d'information sur la façon dont les Canadiens se servent au foyer des diverses composantes de l'autoroute de l'information (voir Nielsen, 1995), bien que soient très bien documenté le fait qu'ils s'en servent de plus en plus au travail (ESG, 1994). En outre, comme le modem interne fait de plus en plus partie intégrante du support d'ensemble de l'ordinateur, les taux de pénétration du modem pourront refléter de moins en moins l'usage réel qu'on fait du dispositif. Par ailleurs, une familiarisation plus grande avec l'ordinateur et le modem dans les écoles devrait augmenter les taux de pénétration et l'usage futurs de ces appareils au foyer. Après l'analyse des taux de pénétration, l'exploration de l'usage réel constitue logiquement l'étape suivante.

Une autre dimension importante touche les réseaux de l'autoroute de l'information, les terminaux à domicile et les services dispensés, soit le niveau et la structure des prix. Les prix et le revenu sont les facteurs qui, en définitive, déterminent l'abordabilité et, partant, l'universalité. Les prix tiennent ou de l'«investissement» ou de l'«accessoire périodique». La câblodistribution représente un achat régulier dont le coût périodique est relativement minime, et l'on peut dire la même chose,

purchases with a relatively high lump-sum cost. Even though the cost of a computer over its lifetime may be less than the cumulative cost of cable over the same period, lower-income households likely find the lump-sum payment less affordable. How prices will move in the future depends on a host of factors. For example, if local telephone services become more expensive as long-distance rates fall, or if flat-rate charges for basic cable services are replaced with pay-per-use charges, some users will find the systems less affordable, while others will find them more affordable.

As well, technological breakthroughs may well usher in new products that are less expensive and more user-friendly than today's terminal devices (for a futuristic view, see Negroponce (1995)). On the other hand, critics argue that the rush to be "on-line" will cause scarce resources to be diverted to less-than-optimum use (Stoll 1995). In any event, the evolution of the Information Highway will be affected by many factors, including the regulatory and policy choices made over the next few years.

As international co-operation becomes prevalent in an area that crosses national boundaries, the experiences of other countries, especially Canada's G7 and OECD partners, could provide important information for developing policies in Canada. Comparisons of Canadian penetration rates and usage with those of other countries could be an important yardstick against which to monitor future developments.

## References

Dickinson, P. (1996) "Access to the Information Highway: Canadian Households", Industry Canada, Ottawa.

IHAC (1995) "Connection, Community, Content: The Challenge of the Information Highway", final report of the Information Highway Advisory Council, Ottawa.

Frank, J. (1995) "Preparing for the Information Highway: Information Technology in Canadian Households", *Canadian Social Trends*, Statistics Canada, Cat. No. 11-008-XPE, Autumn, Ottawa.

par exemple, des fournisseurs d'accès à l'Internet. Par ailleurs, l'ordinateur est un article durable, dont l'achat est peu fréquent et le coût intégral relativement élevé. Même si le coût d'un ordinateur sur sa période de durée utile peut être moins élevé que le coût cumulé du câble pendant la même période, les ménages à faible revenu considèrent probablement qu'ils sont peu en mesure d'en faire l'achat ponctuel. L'évolution future des prix dépend d'une foule de facteurs. Par exemple, si les services téléphoniques locaux deviennent plus onéreux au fur et à mesure de la baisse des tarifs de l'interurbain, ou si les redevances forfaitaires correspondant aux services de base du câble cèdent le pas à une tarification à paiement sélectif, les systèmes pourront devenir moins abordables pour certains mais plus abordables pour d'autres.

Également, les percées technologiques peuvent tout à fait signaler la mise en marché de nouveaux produits, moins coûteux et plus faciles à utiliser que les terminaux actuels (pour une perspective futuriste, voir Negroponce (1995)). Par ailleurs, certains critiques avancent que la ruée sur l'information «en direct» aura pour effet de canaliser des ressources rares vers une utilisation peu optimale (Stoll, 1995). Quoi qu'il en soit, l'évolution de l'autoroute de l'information accusera l'influence de nombreux facteurs, notamment celle des choix en matière de politique et de réglementation qui seront effectués au cours des quelques années à venir.

Au fur et à mesure que la coopération internationale devient plus courante dans un domaine qui transcende les frontières nationales, l'expérience d'autres pays, en particulier des partenaires du Canada dans le cadre du Groupe des 7 et de l'OCDE, pourrait être d'un précieux apport à l'élaboration, au Canada, des politiques afférentes. La comparaison des taux de pénétration et de l'usage qui se fait au Canada avec ceux qu'on a constatés dans d'autres pays pourrait être un étalon de mesure appréciable dans la surveillance de la situation future.

## Références

Dickinson, P. (1996) "Access to the Information Highway: Canadian Households", Industrie Canada, Ottawa.

IHAC (1995) "Connection, Community, Content: The Challenge of the Information Highway", rapport final du Comité consultatif sur l'autoroute de l'information, Ottawa.

Frank, J. (1995) "Les ménages canadiens se préparent technologiquement à emprunter l'information", *Tendances sociales canadiennes*, Statistique Canada, n° 11-008-XPF au catalogue, Automne, Ottawa.



GSS (1995) "Computer Use in the Workplace", bulletin release from the General Social Survey, Statistics Canada.

Kawachi, M. (1996) "Indicators for Monitoring the GIS Development - Compiling and Review of Available Statistics", paper presented at the OECD workshop on the Economics of the Information Society, Tokyo.

Negroponete, N. (1995) "Being Digital", Vintage Books, New York.

Nielsen (1995) "The Commerce/Nielsen Internet Demographic Survey: Executive Summary", press release, [www.nielsenmedia.com/whatsnew/execsum2.htm](http://www.nielsenmedia.com/whatsnew/execsum2.htm)

Sciadas, G. (1996) "Linking Information Highway Infrastructures with Transactions", presented at the OECD workshop on the Economics of the Information Society, Tokyo.

Statistics Canada (1995a) *Household Facilities and Equipment*, Cat. No. 64-202-XPE.

Statistics Canada (1995b) *Household Facilities by Income and Other Characteristics*, Cat. No. 13-218-XPE.

Stoll, C. (1995) "Silicon Snake Oil", Anchor Books, New York.

US (1995) "Falling through the Net: A Survey of the 'Have Nots' in Rural and Urban America", US Department of Commerce, Washington D.C.

GSS (1995) "L'utilisation de l'ordinateur en milieu de travail", communiqué venant de l'Enquête sociale générale, Statistique Canada.

Kawachi, M. (1996) "Indicators for Monitoring the GIS Development - Compiling and Review of Available Statistics", présenté à la conférence d'OCDE, Economics of the Information Society, Tokyo.

Negroponete, N. (1995) "Being Digital", Vintage Books, New York.

Nielsen (1995) "The Commerce/Nielsen Internet Demographic Survey: Executive Summary", press release, [www.nielsenmedia.com/whatsnew/execsum2.htm](http://www.nielsenmedia.com/whatsnew/execsum2.htm)

Sciadas, G. (1996) "Linking Information Highway Infrastructures with Transactions", présenté à la conférence d'OCDE, Economics of the Information Society, Tokyo.

Statistique Canada (1995a) *L'équipement ménager*, n° 64-202-XPF au catalogue.

Statistique Canada (1995b) *Équipement ménager selon le revenu et d'autres caractéristiques*, n° 13-218-XPF au catalogue.

Stoll, C. (1995) "Silicon Snake Oil", Anchor Books, New York.

US (1995) "Falling through the Net: A Survey of the 'Have Nots' in Rural and Urban America", US Department of Commerce, Washington D.C.

## 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 correspond de l'année précédente. C'est ainsi que sont construits et interprétés les taux de variation et les indicateurs comparatifs. Lorsque le nombre d'emplois est inférieur à 30,000, il faut interpréter les données avec circonspection, puisqu'elles peuvent présenter une variabilité d'échantillonnage élevée.

**Tables A6, B11, C7**

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

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

**Tables A7, B12, C8**

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

**Tableaux A6, B11, C7**

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

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

**Tableaux A7, B12, C8**

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



# ORDER FORM

Statistics Canada

MAIL TO:

PHONE:

FAX TO:

METHOD OF PAYMENT:



Statistics Canada  
Operations and Integration  
Circulation Management  
120 Parkdale Avenue  
Ottawa, Ontario  
Canada K1A 0T6

(Please print)



1-800-267-6677

Charge to VISA or MasterCard. Outside Canada and the U.S. call (613) 951-7277. Please do not send confirmation.



INTERNET: order@statcan.ca



(613) 951-1584

VISA, MasterCard and Purchase Orders only. Please do not send confirmation. A fax will be treated as an original order.

(Check only one)

Please charge my:  VISA  MasterCard

Card Number

Signature  Expiry Date

Payment enclosed \$

Please make cheque or money order payable to the Receiver General for Canada - Publications.

Purchase Order Number

(Please enclose)

Authorized Signature

Company

Department

Attention

Title

Address

City

Province

Postal Code

Phone

Fax

Please ensure that all information is completed.

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

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

PF 093238



## THANK YOU FOR YOUR ORDER!



# BON DE COMMANDE

Statistique Canada

### ENVOYEZ À:



Statistique Canada  
Opérations et intégration  
Direction de la circulation  
120, avenue Parkdale  
Ottawa (Ontario)  
Canada K1A 0T6

(Veuillez écrire en caractères d'imprimerie.)

Compagnie

Service

À l'attention de

Fonction

Adresse

Ville

Province

Code postal

Téléphone

Télécopieur

Veuillez vous assurer de remplir le bon au complet.

### 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.



INTERNET: order@statcan.ca

### 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:

(Cochez une seule case)

Veuillez débiter mon compte  VISA  MasterCard

N° de carte

Signature

Date d'expiration

Paiement inclus \$

Veuillez faire parvenir votre chèque ou mandat-poste à l'ordre du Releveur général du Canada - Publications.

N° du bon de commande

(Veuillez joindre le bon)

Signature de la personne autorisée

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		

- ▶ Veuillez noter que les prix au catalogue pour les É.-U. et les autres pays sont donnés en dollars américains.
- ▶ TPS N° R121491807
- ▶ Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Releveur général du Canada - Publications.

TOTAL	
RÉDUCTION (s'il y a lieu)	
TPS (7 %) et la TVP en vigueur. (Clients canadiens seulement)	
TOTAL GÉNÉRAL	

▶ 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.

PF 093238

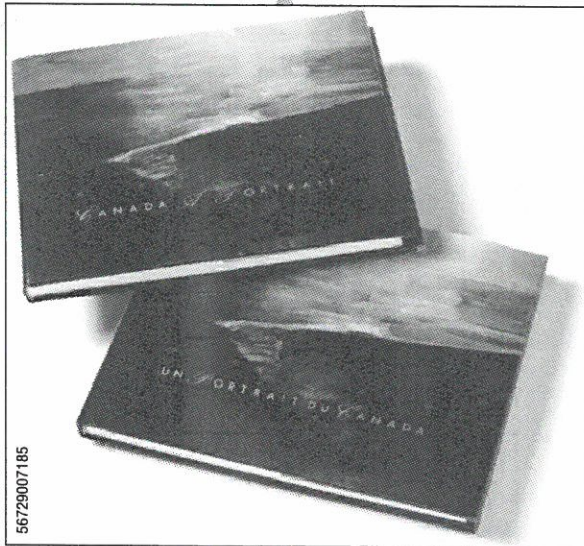


## MERCI DE VOTRE COMMANDE!

# Canada: A Portrait

## A Memorable Journey Through Canada

A book to captivate everyone, **Canada: A Portrait** is a compelling record in words and pictures of the excitement and diversity of present-day Canada. This all-new edition of Statistics Canada's proven bestseller features a striking full-colour dustjacket reproduction of *Sweetgrass*, the rich impressionistic painting by Canadian artist Frank Mayrs. Once you open its appealing cover, you will discover that **Canada: A Portrait** not only delights the eye, it stimulates the imagination. Each page is brimming with lively and intriguing facts, bringing to life the personality and charisma of Canada in a clear, easy-to-read and entertaining narrative.



### From the important to the whimsical...

**Canada: A Portrait** presents you with the perfect opportunity to explore Canada at your leisure with just the turn of a page. Investigate the diverse regions of Canada from Mount Logan in the Yukon to the St. John River in New Brunswick. Delve into the heartbeat of Canada's society: Who are we? Where do we live? What do we believe in? See how the economy is evolving and what makes it tick. Learn about the activities enjoyed by today's Canadians, such as opera and hockey and home computers. **Canada: A Portrait** offers a complete examination of this unique country and reflects many interesting perspectives.

### The Land, The People, The Society, Arts and Leisure, The Economy and Canada in the World

Six chapters provide a guided tour of both the physical and the human landscape of Canada. Each chapter is enriched with personal insights on "being Canadian," shared with you by such eminent people as Myriam Bédard, Gerhard Herzberg and Joe Schlesinger and is adorned with a gallery of imaginative pictorial images.

### Share the **Canada: A Portrait** experience with your family, friends and colleagues

Its charming format, rich design, intriguing content and attractive price make this a keepsake volume, ideal both to give and to receive.

**Canada: A Portrait** is available for only \$39.95 in Canada (plus GST, applicable PST and shipping and handling), US \$51.95 in the United States and US \$59.95 in other countries. To order, write to Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication. Call toll-free: 1-800-700-1033 and use your Visa and MasterCard or fax your order to (613) 951-1584.

# Un portrait du Canada

## Un voyage mémorable à travers le Canada

**Un portrait du Canada** captivera tout le monde. C'est un recueil irrésistible, en mots et en images, de tout ce qui fait le dynamisme et la diversité du Canada d'aujourd'hui. Cette nouvelle édition de l'indiscutable best-seller de Statistique Canada offre, sur la jaquette, un magnifique paysage impressionniste, intitulé *Sweetgrass*, de l'artiste canadien Frank Mayrs. Dès la première page, vous serez fasciné par la beauté des images et du texte et vous laisserez vagabonder votre imagination. Chaque page regorge de faits vivants et intrigants donnant vie au caractère et au magnétisme du Canada dans une langue claire, simple et prenante.

### De l'important au fantaisiste...

**Un portrait du Canada** vous permet de visiter le pays durant vos moments libres simplement en tournant les pages. Du mont Logan (Yukon) à la rivière Saint-Jean (Nouveau-Brunswick), tâchez le pouls des différentes régions du Canada. Fouillez au coeur même de la société canadienne : Qui sommes-nous? Où vivons-nous? Quelles sont nos croyances? Voyez comment l'économie évolue et pourquoi elle tourne. Découvrez les activités préférées des Canadiens d'aujourd'hui : de l'opéra au hockey jusqu'à l'ordinateur familial. **Un portrait du Canada** offre un examen complet de ce pays unique reflétant des perspectives intéressantes.

### Le territoire, La population, La société, Les arts et les loisirs, L'économie et Le Canada dans le monde

Un tour guidé du paysage physique et humain du Canada vous est offert en six chapitres, chacun est parsemé d'oeuvres pleines d'imagination et est enrichi d'un message personnel sur le fait «d'être Canadien». Ces messages sont partagés par d'éminents Canadiens tels que Myriam Bédard, Gerhard Herzberg et Joe Schlesinger.

### Partagez cette expérience avec votre famille, vos amis et vos collègues

Son format attrayant, son design riche, son contenu intrigant et son prix alléchant font d'**Un portrait du Canada** un cadeau idéal à donner ou à recevoir.

**Un portrait du Canada** est en vente à seulement 39,95 \$ au Canada (TPS, TVQ et frais de port et de manutention applicables en sus), 51,95 \$ US aux États-Unis et 59,95 \$ US dans les autres pays. Pour commander, écrivez à Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Direction de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6 ou communiquez avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près (la liste figure dans la présente publication). Ou encore, téléphonez sans frais au 1-800-700-1033 et portez les frais à votre compte VISA ou MasterCard ou télécopiez votre commande au (613) 951-1584.

**Don't let  
this  
happen  
to you!**

STATISTICS CANADA LIBRARY  
BIBLIOTHEQUE STATISTIQUE CANADA



1010208721

**Vous laissez  
votre réputation  
dépasser  
par les  
événements!**

**I**maginez que vous êtes appelé(e) à prendre une décision commerciale importante. Vous passez quelques jours à peser le pour et le contre. Vous examinez les données disponibles. Finalement, vous prenez votre décision...

**...only to discover too late that your information was incomplete or outdated!**

Si vous avez déjà vécu ce genre de situation... ou si vous devez un jour miser votre réputation sur la qualité des données que vous avancez...

**Infomat** est votre façon la plus rapide et la plus facile de se tenir au courant des tendances économiques et sociales importantes au Canada. Comme il s'agit d'un hebdomadaire – non d'un quotidien – vous aurez le temps de le lire. Et dans une seule et même publication, vous trouverez réponse à presque tout :

- ✓ price indexes
- ✓ manufacturing shipments and orders
- ✓ imports and exports
- ✓ labour market conditions, and
- ✓ dozens of key social and economic indicators!

Et parce que **Infomat** est basé sur plus de 100 enquêtes permanentes de Statistique Canada, aucune autre source n'est plus à jour ou plus fiable.

**Infomat** est spécialement conçu et rédigé pour des gens comme vous – des gestionnaires qui n'ont pas de temps à perdre!

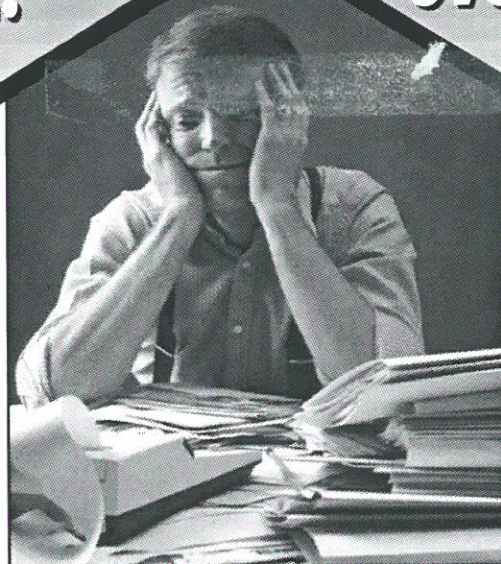
you – a busy manager with no time to waste!

**Join the confident, successful decision-makers in the country and subscribe to Infomat today!**

**Infomat** (catalogue no. 11-0020XPE) is only \$140\* per year in Canada, US\$168 in the U.S. and US\$196 in other countries. Also available by Fax Service: 50 issues for \$600\* in Canada, US\$600 in the U.S. and US\$600 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, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication. Via Internet: order@statcan.ca \*plus GST and applicable PST



**I**maginez que vous devez prendre une décision de gestion très importante. Vous vous faites du mauvais sang pendant quelques jours à évaluer vos options. Vous examinez les données disponibles. Vous vous décidez enfin...

**... pour vous rendre compte trop tard que vous vous êtes fondé sur de l'information incomplète ou périmée!**

Si vous avez déjà vécu ce genre de situation... ou si vous devez un jour miser votre réputation sur la qualité des données que vous avancez...

**Infomat** est pour vous.

**Infomat** est la façon la plus rapide et la plus facile de se tenir au courant des tendances économiques et sociales importantes au Canada. Comme il s'agit d'un hebdomadaire – non d'un quotidien – vous aurez le temps de le lire. Et dans une seule et même publication, vous trouverez réponse à presque tout :

- ✓ indices de prix
- ✓ livraisons et commandes des fabricants
- ✓ importations et exportations
- ✓ situation du marché du travail, et des
- ✓ dizaines d'indicateurs socio-économiques clés!

Et parce que **Infomat** est basé sur plus de 100 enquêtes permanentes de Statistique Canada, aucune autre source n'est plus à jour ou plus fiable.

**Infomat** est spécialement conçu et rédigé pour des gens comme vous – des gestionnaires qui n'ont pas de temps à perdre!

**Faites comme bien d'autres décideurs au pays qui ont réussi et abonnez-vous à Infomat aujourd'hui même!**

**Infomat** (n° 11-0020XPF au catalogue) ne coûte que 140 \$\* par année au Canada, 168 \$ US aux États-Unis et 196 \$ US dans les autres pays. Nous vous offrons également le service de télécopie : 50 numéros pour 600 \$\* au Canada, 600 \$ US aux États-Unis et 600 \$ US dans les autres pays.

Vous pouvez nous joindre PAR TÉLÉPHONE AU 1-800-267-6677 ou PAR TÉLÉCOPIEUR au (613) 951-1584 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard. Ou envoyez votre commande PAR LA POSTE à : Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Direction de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario), K1A 0T6. Vous pouvez aussi communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près. La liste de ces centres se retrouve dans la présente publication. Via l'Internet: order@statcan.ca \*plus la TPS et la TVP en vigueur

