

0.3



Catalogue no. 63-016-XPB

N° 63-016-XPB au catalogue

# Services Indicators

# Indicateurs des services

STATISTICS CANADA / STATISTIQUES CANADA

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

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

OCT 16 1996

2<sup>nd</sup> Quarter 1996

2<sup>e</sup> trimestre 1996

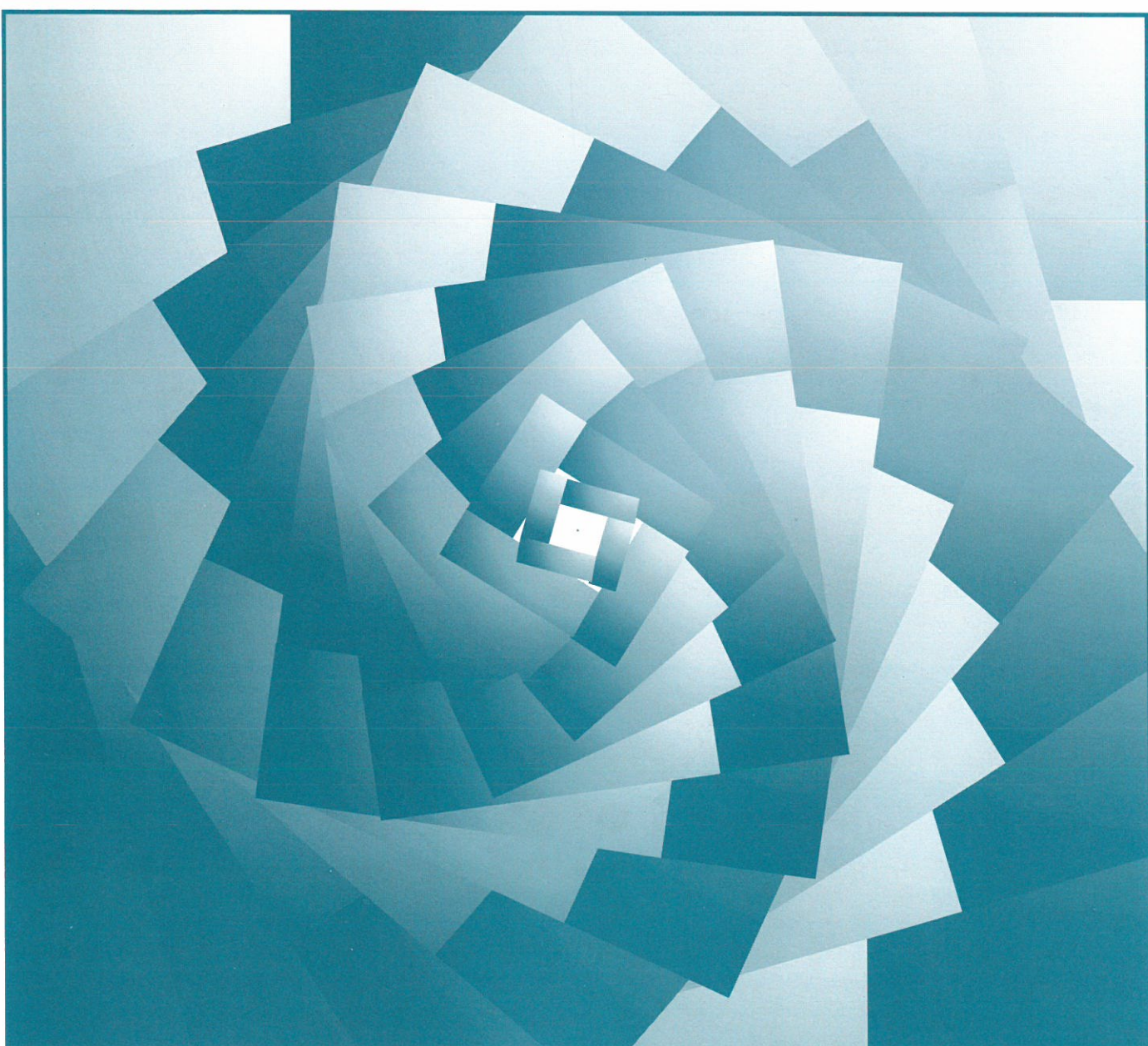
LIBRARY BIBLIOTHÈQUE

## *Feature article*

## *Étude spéciale*

➤ Temporary Help Service Industry: Role, Structure and Growth

➤ Le secteur des services d'aide temporaire: rôle, structure et croissance



## 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 ordinaire 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 63-016-XPB**

**Services  
Indicators**

**2<sup>nd</sup> Quarter 1996**

**ERRATA**

Please replace the page 49 presently in your publication by this new page 49.

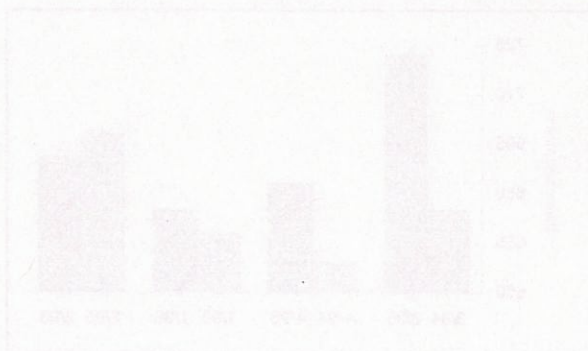
**No 63-016-XPB au catalogue**

**Indicateurs  
des services**

**2<sup>o</sup> trimestre 1996**

**ERRATA**

S'il-vous-plaît remplacer la page 49 présentement dans votre publication par cette nouvelle page 49.



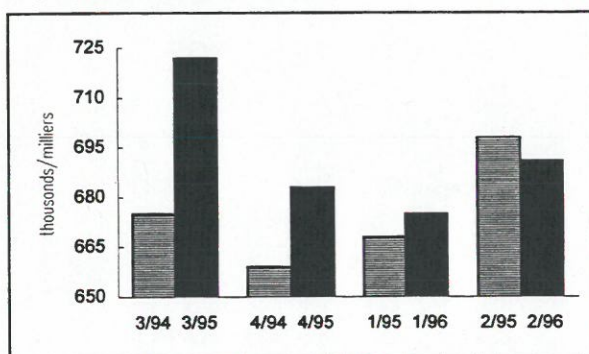
**Table B10. Finance, insurance and real estate, employment**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands-milliers								
<b>Employment</b>									<b>Emploi</b>
Banks and other	221	231	239	245	238	217	225	218	Banques et autres
Trust/mortgage	18	21	21	23	30	27	19	18	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	55	45	42	47	54	51	58	56	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	136	134	142	148	155	145	132	138	Assurances
Other financial	84	90	87	86	87	80	83	89	Autres interm. financiers
Real estate operators	118	112	114	117	123	129	131	128	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	156	140	141	152	147	150	151	157	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>788</b>	<b>772</b>	<b>787</b>	<b>818</b>	<b>832</b>	<b>799</b>	<b>799</b>	<b>804</b>	<b>Total</b>
Full-time	675	659	666	698	722	683	675	691	Plein temps
Part-time	114	113	120	121	111	117	124	113	Temps partiel
Self employment	94	86	93	99	103	112	107	111	Travail autonome
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
	from same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier								
<b>Rates of changes (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Banks and other	-7.1	-2.1	-1.2	10.4	7.7	-6.1	-5.9	-11.0	Banques et autres
Trust/mortgage	-35.7	-19.2	-16.0	9.5	66.7	28.6	-9.5	-21.7	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	3.8	-4.3	-20.8	-26.6	-1.8	13.3	38.1	19.1	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-6.2	6.3	2.2	2.1	14.0	8.2	-7.0	-6.8	Assurances
Other financial	20.0	20.0	19.2	3.6	3.6	-11.1	-4.6	3.5	Autres interm. financiers
Real estate operators	0.0	7.7	12.9	-1.7	4.2	15.2	14.9	9.4	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	0.0	-11.9	-6.0	-3.2	-5.8	7.1	7.1	3.3	Agences (assur./immob.)
<b>Total</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>-1.7</b>	<b>Total</b>
Full-time	-2.2	1.7	0.3	0.9	7.0	3.6	1.0	-1.0	Plein temps
Part-time	-4.2	-8.9	1.7	1.7	-2.6	3.5	3.3	-6.6	Temps partiel
Self employment	3.3	1.2	9.4	2.1	9.6	30.2	15.1	12.1	Travail autonome
<b>Comparative Indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
<b>Total</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>-3.0</b>	<b>Total</b>
Full-time	-5.2	-2.1	-3.5	-1.3	5.7	3.3	0.6	-1.9	Plein temps
Part-time	-3.9	-7.8	3.1	1.3	-3.2	0.6	-1.5	-9.4	Temps partiel
Self employment	-4.0	-3.9	6.2	1.6	11.5	27.2	9.0	6.0	Travail autonome

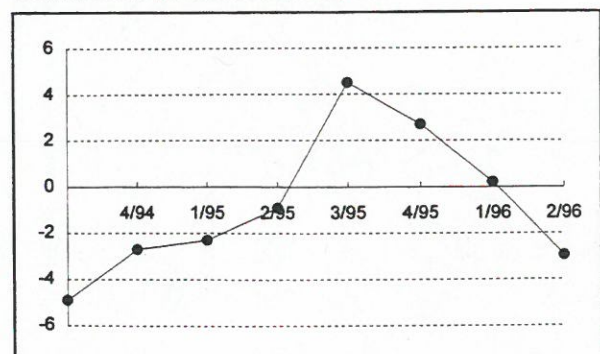
**Chart B25. Full-time employment**

**Graphique B25. Emploi à temps plein**



**Chart B26. Comparative indicator, total**

**Graphique B26. Indicateur comparatif, total**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



Catalogue no. 63-016-XPB

# Services Indicators

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

2<sup>nd</sup> Quarter 1996

N° 63-016-XPB au catalogue

# Indicateurs des services

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

2<sup>e</sup> trimestre 1996

## *Feature article*

- **Temporary Help Service Industry:  
Role, Structure and Growth**

## *Étude spéciale*

- **Le secteur des services d'aide temporaire:  
rôle, structure et croissance**

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.

September 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. 3, No. 1  
Frequency: Quarterly

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.

Septembre 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. 3, n° 1  
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

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

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 Georges Sciadas (Telephone 613-951-3177 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 Georges Sciadas (téléphone: 613-951-3177 ou télécopieur: 613-951-9920).

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

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



---

---

**Custom  
Tabulations**

**Totalisations  
spéciales**

---

---

Available  
upon request

Disponibles  
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

**(613) 951-3177**

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>	
Temporary Help Service Industry: Role, Structure and Growth	<b>73</b>	Le secteur des services d'aide temporaire: rôle, structure et croissance	<b>73</b>
<b>Definitions and Concepts</b>	<b>92</b>	<b>Définitions et concepts</b>	<b>92</b>



---

---

**Analytical  
Studies**

**Série d'études  
analytiques**

---

---

Available  
upon request

Disponibles  
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

**(613) 951-3177**

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

**(613) 951-9920**



Statistics  
Canada

Statistique  
Canada

**Canada**

## Feature Articles

## Études spéciales

- **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)
- **Temporary Help Service Industry: Role, Structure and Growth**  
(2<sup>nd</sup> Quarter 1996)
- **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)
- **Le secteur des services d'aide temporaire: rôle, structure et croissance**  
(2<sup>e</sup> trimestre 1996)

## Note to users

Thank you for the interest in this publication. Your constant support will help us to continually improve the quality and usefulness of this publication.

## Avis aux utilisateurs

Merci à notre clientèle pour l'intérêt apporté à cette publication. Votre support constant nous aidera à continuer d'améliorer la qualité et l'utilité de cette publication.

## 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 - 2<sup>nd</sup> Quarter 1996

- Services employment, output, consumer spending and prices increased this quarter, while exports and imports decreased.
- Employment grew, with the rate of growth of full-time jobs at its highest since the first quarter of 1995. Considerable gains in self employment were realized for the third consecutive quarter.
- The rate of output growth was comparable to that in goods-producing industries. The largest contributors were wholesale trade and communications.
- Despite easier credit, the rate of growth of consumer spending on both goods and services decelerated this quarter, as disposable incomes were stagnant.
- Following two quarters of negligible price movements, the CPI for services increased this quarter.
- Exports of services decreased slightly this quarter, but the services trade deficit improved, as imports declined more. The travel deficit narrowed.

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

Employment*	↑	1.9%
GDP	↑	0.4%
Consumer spending	↑	0.6%
Prices	↑	0.5%
Exports	↓	0.4%
Imports	↓	2.0%

\* From same quarter last year.

## Aperçu général des services

### Faits saillants - 2<sup>e</sup> trimestre 1996

- Dans le secteur des services, l'emploi, la production, les dépenses des consommateurs et les prix augmentent au cours du trimestre alors qu'on assiste à un recul des exportations et des importations.
- L'emploi s'améliore, le taux de croissance de l'emploi à temps plein atteignant son point le plus haut depuis le premier trimestre de 1995. Le travail autonome fait un bond considérable pour le troisième trimestre consécutif.
- Le secteur des services connaît un taux de croissance de la production comparable à celui du secteur de production de biens, principalement grâce au commerce de gros et aux services de communication.
- Malgré des modalités de crédit plus souples, les dépenses des consommateurs croissent à un taux plus faible, tant au niveau des biens que des services, face à la stagnation du revenu disponible.
- L'IPC des services se relève après deux trimestres de fluctuations négligeables des prix.
- Enfin, les exportations de services faiblissent légèrement, mais le déficit commercial se résorbe car les importations reculent davantage. Le déficit à l'égard des voyages diminue également.

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

Emploi*	↑	1.9 %
PIB	↑	0.4 %
Dépenses des consommateurs	↑	0.6 %
Prix	↑	0.5 %
Exportations	↓	0.4 %
Importations	↓	2.0 %

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



## Services Overview

## Aperçu général des services

Chart 1. Employment

Graphique 1. Emploi

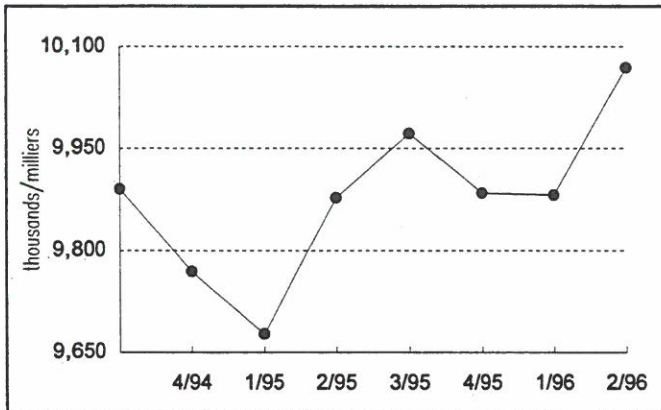


Chart 2. GDP

Graphique 2. PIB

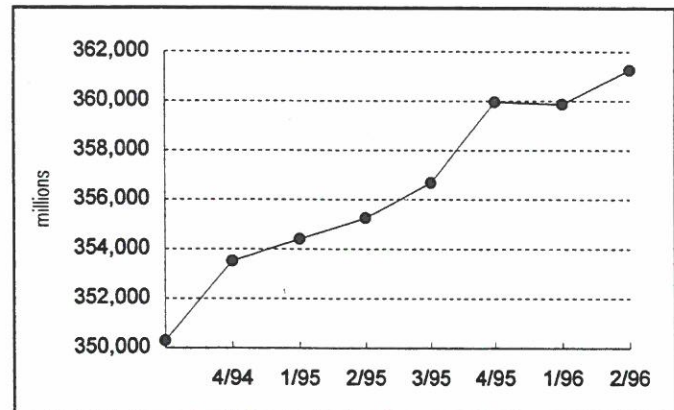


Chart 3. Consumer spending

Graphique 3. Dépenses de consommation

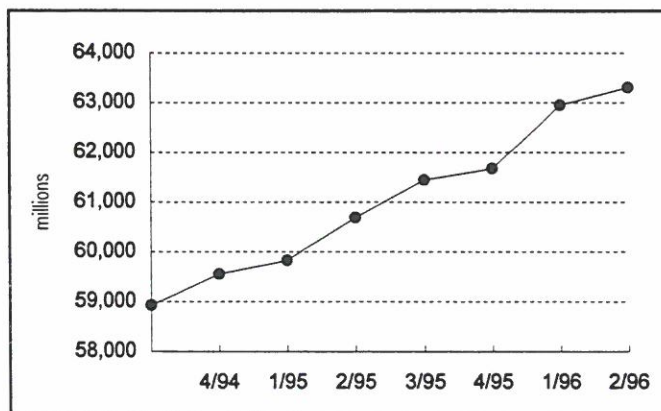


Chart 4. Prices

Graphique 4. Prix

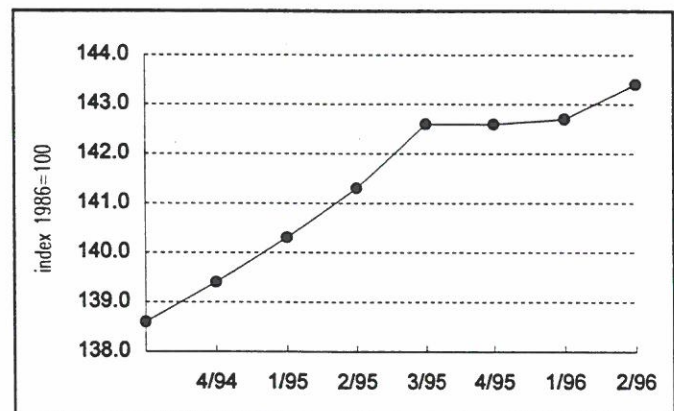


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations des services

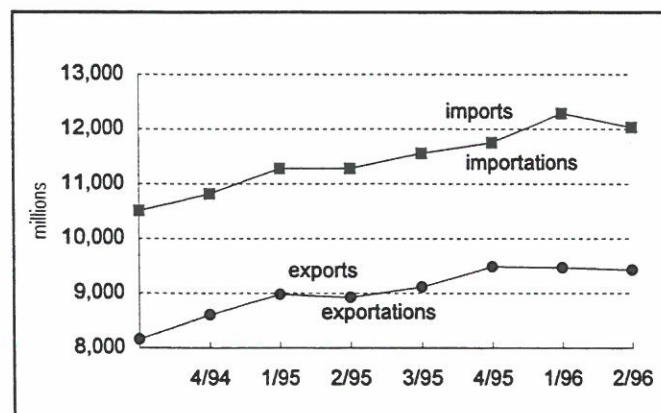
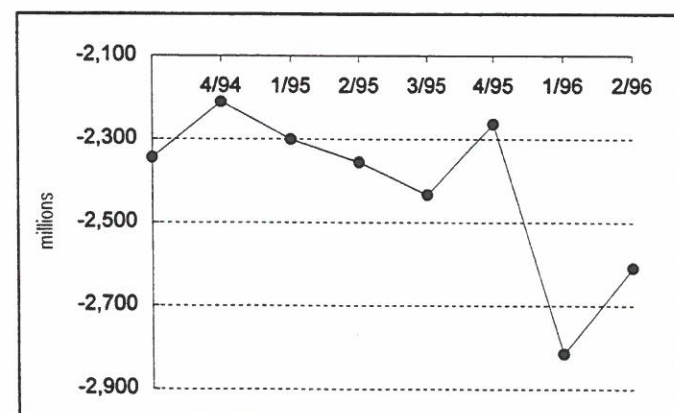


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international des services



## Services Overview

Employment in services industries increased for yet another quarter at a rate of growth higher than that for the goods aggregate. Although more full-time jobs were created, the rate of growth was higher in part-time jobs for the third straight quarter, as 70 thousand jobs were added from the second quarter of 1995. Self employment had a strong rate of growth for the third consecutive quarter. Significant variation among industrial groups was observed. Employment in business services increased at a rate two-and-a-half times the services average, whereas employment declined in finance, insurance and real estate.

The gross domestic product for service-producing industries increased this quarter at a rate comparable to that for the goods-producing industries. The fastest growth came from wholesale trade and communications, while retail trade and transportation and storage declined. On the goods side, output increased in manufacturing and in agriculture, whereas mining, logging and forestry experienced sizeable declines. Towards the end of the quarter, however, the mining sector started to recover, whereas manufacturing output fell.

Despite easier credit, the rate of growth of consumer spending on both goods and services decelerated this quarter, as disposable incomes were stagnant. Spending in transportation and in financial services increased, but at a slower pace, while spending on new trucks and vans, furniture, household appliances and meals at restaurants decreased.

The CPI for services increased after two quarters of negligible price movements. Prices for transportation in general increased, although they decreased for air transportation. Prices for household furnishings, alcoholic beverages and tobacco products also increased slightly.

Although exports of services decreased slightly this quarter, the services trade deficit improved, as imports declined for the first time since the third quarter of 1994. The travel deficit narrowed. Increased exports combined with decreased imports to further improve the merchandise trade surplus, which approached \$10 billion - an all-time high.

## Aperçu général des services

Ce trimestre, l'emploi dans le secteur des services s'améliore encore à un taux légèrement supérieur à celui observé du côté des biens. Quoiqu'on crée plus d'emplois à temps plein, la croissance de l'emploi à temps partiel est plus prononcée pour un troisième trimestre d'affilée, puisque 70 000 emplois viennent s'ajouter à ceux du deuxième trimestre de 1995. Le travail autonome profite d'un taux de croissance appréciable pour un troisième trimestre consécutif. On observe néanmoins des variations significatives entre les différents groupes. Ainsi, dans le groupe des services aux entreprises, le taux de croissance de l'emploi dépasse la moyenne du secteur de deux fois et demie, alors qu'il diminue pour la branche des finances et des assurances et celle de l'immobilier.

Au cours du trimestre, le produit intérieur brut du secteur des services s'améliore à un taux comparable à celui du secteur de production de biens. Ce sont les branches du commerce de gros et des services de communication qui enregistrent la hausse la plus rapide, tandis qu'on assiste à un recul du côté du commerce de détail et des transports. Du côté de la production de biens, la production se relève au niveau de la fabrication et de l'agriculture, mais les mines et l'exploitation forestière perdent du terrain de façon appréciable. Le secteur minier commence néanmoins à se rétablir vers la fin du trimestre alors que la baisse de la production s'accroît dans celui de la fabrication.

En dépit de modalités de crédit plus intéressantes, les consommateurs achètent moins de biens et de services durant le trimestre à cause de la stagnation du revenu disponible. Les dépenses augmentent toutefois dans les branches des transports et des services financiers, quoiqu'à une cadence plus lente, alors que les achats de fourgonnettes et de camions neufs, de meubles, d'électroménagers et de repas au restaurant fléchissent.

Après deux trimestres de fluctuations négligeables des prix, l'IPC des services se relève. Le prix des transports augmente dans son ensemble, même si on note un affaiblissement pour le transport aérien. Le prix du mobilier, des boissons alcoolisées et du tabac se redresse aussi légèrement.

Si les exportations de services reculent faiblement au cours du trimestre, on remarque une amélioration du déficit commercial, les importations diminuant pour la première fois depuis le troisième trimestre de 1994. Le déficit au titre des voyages se résorbe. L'accroissement des exportations et l'amenuisement des importations améliorent encore plus l'excédent au niveau des échanges de biens, de sorte qu'il approche les 10 milliards de dollars, un record de tous les temps.

Table 1. Services Overview

Tableau 1. Aperçu général des services

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>Employment</b>	<b>thousands - milliers</b>								<b>Emploi</b>
Total economy	13,701	13,404	13,101	13,557	13,852	13,512	13,272	13,726	Économie totale
Services	9,890	9,769	9,677	9,877	9,972	9,884	9,881	10,069	Services
Full-time	7,867	7,517	7,398	7,658	7,952	7,563	7,490	7,779	Plein temps
Part-time	2,026	2,254	2,280	2,220	2,022	2,323	2,391	2,290	Temps partiel
Self-Employment	1,446	1,392	1,383	1,407	1,430	1,476	1,502	1,510	Travail autonome
<b>GDP (s.a.)</b>	<b>millions of 1986 dollars - millions de dollars de 1986</b>								<b>PIB (dés.)</b>
All industries	535,034	541,099	542,074	540,600	542,259	543,084	545,568	547,942	Toutes les industries
Services	350,291	353,514	354,407	355,242	356,670	359,967	359,868	361,257	Services
<b>Consumer spending (s.a.)</b>	<b>millions</b>								<b>Dépenses de consommation (dés.)</b>
Total	113,254	114,763	114,934	116,189	117,412	117,435	119,273	120,088	Total
Services	58,928	59,554	59,826	60,690	61,447	61,676	62,951	63,304	Services
<b>Prices</b>	<b>CPI, 1986=100 - IPC, 1986=100</b>								<b>Prix</b>
All items	130.8	131.2	132.6	133.6	133.9	133.9	134.5	135.5	Ensemble
Services	138.6	139.4	140.3	141.3	142.6	142.6	142.7	143.4	Services
<b>International Trade (s.a.)</b>	<b>millions</b>								<b>Commerce international (dés.)</b>
<b>Merchandise</b>									<b>Marchandises</b>
Exports	56,663	60,602	64,017	62,215	62,969	64,620	64,992	66,101	Exportations
Imports	52,042	55,346	57,406	56,299	55,567	56,160	57,076	56,140	Importations
Balance	4,621	5,256	6,611	5,916	7,402	8,460	7,916	9,961	Solde
<b>Services</b>									<b>Services</b>
Exports	8,159	8,608	8,975	8,923	9,118	9,489	9,468	9,427	Exportations
Imports	10,504	10,819	11,276	11,279	11,552	11,753	12,283	12,036	Importations
Balance	-2,345	-2,211	-2,301	-2,356	-2,434	-2,264	-2,815	-2,609	Solde
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Services</b>	<b>from same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier</b>								<b>Services</b>
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Employment	1.7	1.8	1.3	1.1	0.8	1.0	2.1	1.9	Emploi
Full-time	2.3	3.1	2.3	1.4	1.1	0.6	1.2	1.6	Plein temps
Part-time	-0.8	-2.8	-1.9	-0.2	-0.2	3.1	4.9	3.2	Temps partiel
Self-employment	4.8	3.2	2.1	0.4	-1.1	6.0	8.6	7.3	Travail autonome
GDP	0.7	0.9	0.3	0.2	0.4	0.9	0.0	0.4	PIB
Consumer spending	0.5	1.1	0.5	1.4	1.2	0.4	2.1	0.6	Dépenses de consommation
Prices	0.8	0.6	0.6	0.7	0.9	0.0	0.1	0.5	Prix
Exports	-2.1	5.5	4.3	-0.6	2.2	4.1	-0.2	-0.4	Exportations
Imports	-6.3	3.0	4.2	0.0	2.4	1.7	4.5	-2.0	Importations

Chart 7. Employment, rates of change

Graphique 7. Emploi, taux de variation

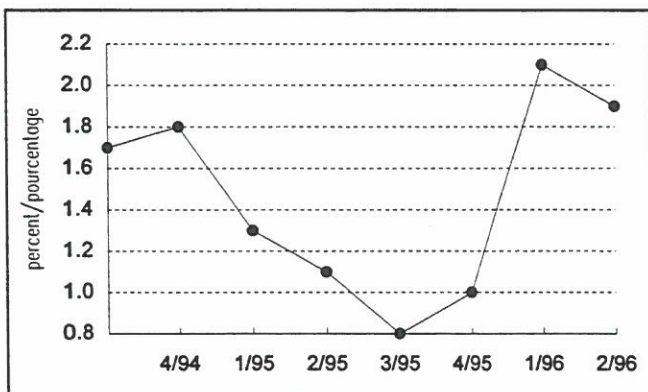
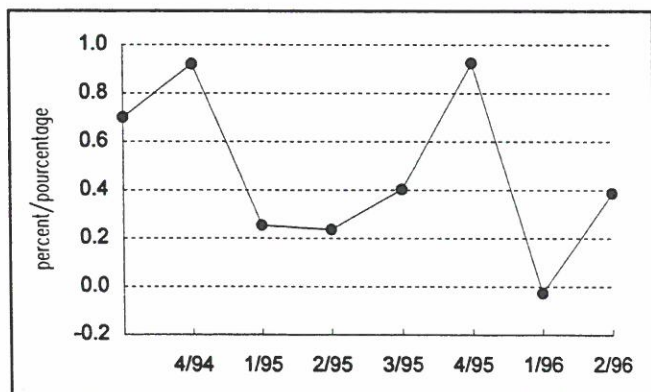


Chart 8. GDP, rates of change

Graphique 8. PIB, taux de variation





---

---

# Analytical Studies

# Série d'études analytiques

---

---

Available  
upon request

Disponibles  
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

**(613) 951-3177**

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

**(613) 951-9920**



Statistics  
Canada

Statistique  
Canada

Canada

---

**A. Communications**

---

---

**A. Communications**

---

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

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (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)**

Telecommunication Broadcasting (57)

Diffusion des télécommunications (57)

Telecommunication Carriers (58)

Transmission des télécommunications (58)

Postal and Courier Services (56)

Services postaux et services des messagers (56)

**Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)****Classification type des industries pour établissements (CTI-E)**

Telecommunication Broadcasting (481)

Diffusion des télécommunications (481)

Telecommunication Carriers and Other  
Telecommunication Industries (482, 483)Transmission des télécommunications et autres  
industries des télécommunications (482, 483)

Postal and Courier Service Industries (484)

Services postaux et services des messagers (484)

## Communications

### Highlights - 2<sup>nd</sup> Quarter 1996

- Operating revenues edged down marginally for the communications group this quarter due to reduced revenues in the broadcasting industry. As operating expenses increased at their highest rate since the first quarter of 1995, the group's profitability was reduced.
- Both assets and liabilities increased this quarter, as did equity.
- Employment increased but at a rate of growth much lower than in recent quarters, as the gains in broadcasting and postal and courier services were moderated by a substantial employment decline in telecommunications carriers which shed ten thousand jobs from the second quarter last year.
- Following a year of either stagnation or declines, salaries in communications increased this quarter. Salaries in telecommunications carriers increased enough to compensate for the previous two consecutive quarters of reductions. Salaries in broadcasting also continued to increase, whereas the salary increases in postal and courier services were marginal.
- Output continued to grow, lead by telecommunications carriers. Growth also took place in postal and courier services, whereas the output associated with the broadcasting industry remained unchanged to its last quarter's level. The rate of output growth for the group continued to outpace the economy average.

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

Operating revenues	↓	0.2%
Operating expenses	↑	5.7%
Profit margin*		15.2%
Assets	↑	2.1%
Liabilities	↑	2.7%
Employment**	↑	1.5%
Salaries	↑	1.7%
GDP	↑	1.3%

\* This quarter's rate.

\*\* From same quarter last year.

## Communications

### Faits saillants - 2<sup>e</sup> trimestre 1996

- Les recettes d'exploitation du secteur des communications s'effritent un peu au cours du trimestre en raison des recettes plus faibles des radiodiffuseurs. La rentabilité du groupe s'en ressent, car les dépenses d'exploitation, elles, progressent à la cadence la plus rapide observée depuis le premier trimestre de 1995.
- L'actif et le passif se relèvent, et l'avoir en fait autant.
- La situation de l'emploi s'améliore, mais beaucoup plus lentement qu'au cours des derniers trimestres. En effet, les gains réalisés au niveau de la radiodiffusion et des services postaux et de messagerie sont compensés par une forte érosion de l'emploi dans les services de télécommunications, où 10 000 emplois disparaissent, comparativement au deuxième trimestre de 1995.
- Les salaires augmentent dans les services de communication, après un an de stagnation ou de diminution. Du côté des télécommunications, les salaires remontent assez pour combler le recul des deux derniers trimestres. Les salaires continuent eux aussi d'augmenter chez les radiodiffuseurs, tandis que les services postaux et les services de messagerie doivent se contenter de hausses marginales.
- La production poursuit son expansion, les services de télécommunications ouvrant la marche. Les services postaux et les services de messagers sont aussi de la partie, tandis que la production reste inchangée par rapport au trimestre précédent dans le secteur de la radiodiffusion. Le taux de croissance de la production pour le groupe reste supérieur à la moyenne de l'ensemble de l'économie.

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

Recettes d'exploitation	↓	0.2 %
Dépenses d'exploitation	↑	5.7 %
Marge bénéficiaire*		15.2 %
Actif	↑	2.1 %
Passif	↑	2.7 %
Emploi**	↑	1.5 %
Rémunération	↑	1.7 %
PIB	↑	1.3 %

\* Pourcentage du trimestre

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

### Communications

### Communications

Chart A1. Assets

Graphique A1. Actif

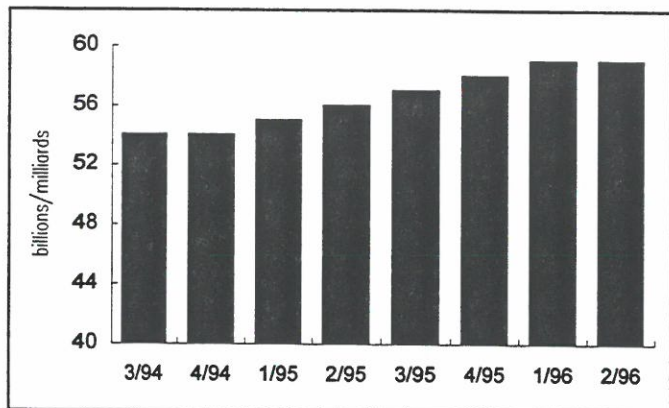


Chart A2. Operating revenues

Graphique A2. Recettes d'exploitation

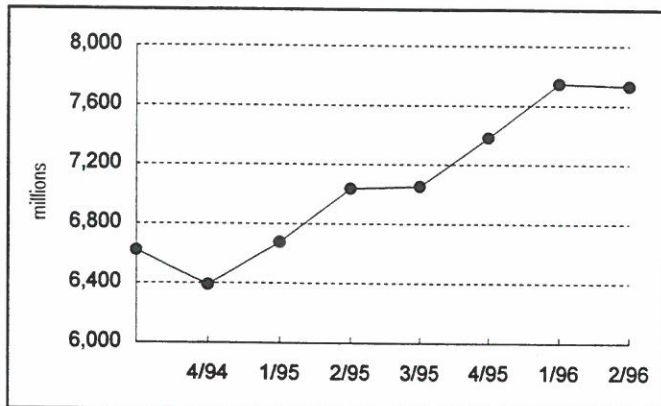


Chart A3. Operating profits

Graphique A3. Bénéfice d'exploitation

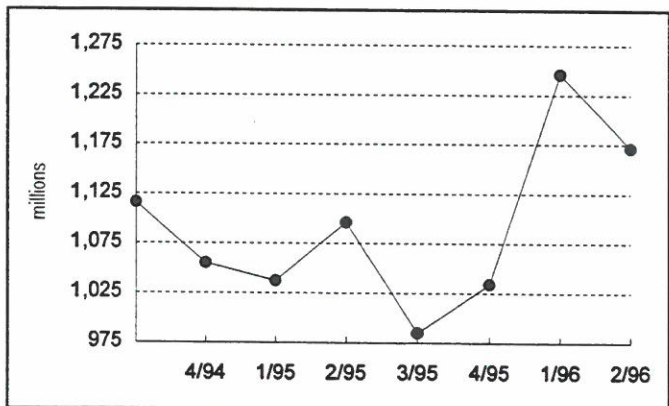


Chart A4. Employment

Graphique A4. Emploi

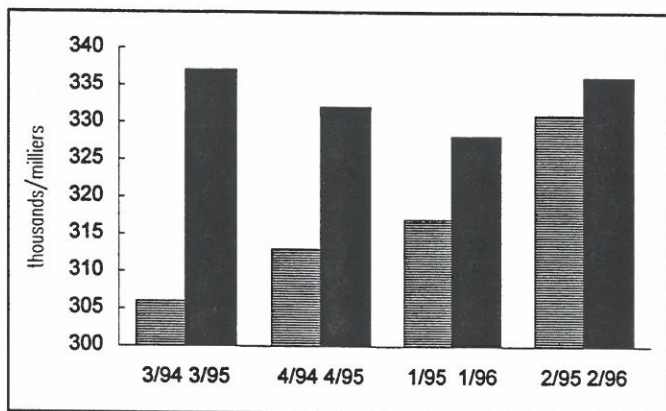


Chart A5. Salaries

Graphique A5. Rémunération

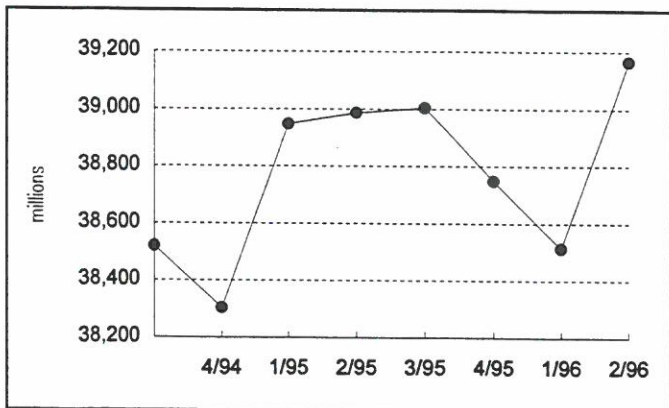
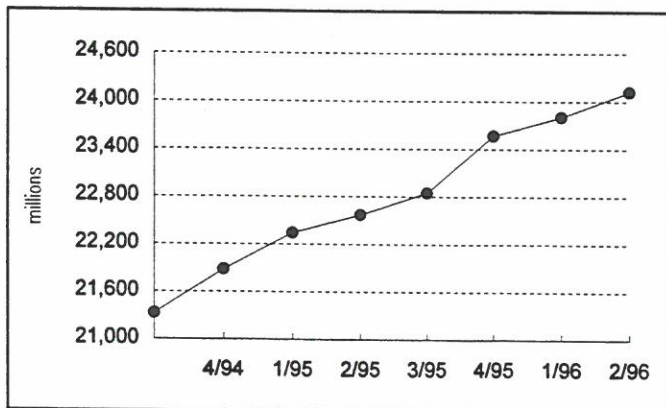


Chart A6. GDP

Graphique A6. PIB



## Communications, financial statistics

Operating revenues edged down marginally for the communications group this quarter, whereas operating expenses increased at their highest rate since the first quarter of 1995. As a result, profitability for the industrial group as a whole decreased, as manifested by the operating profits, net profits and the profit margin. The decline in revenues was due to the broadcasting industry although the industry's revenue loss was not as severe as last quarter. This placed the revenue performance of the group at below average performance for the first time in a year and a half.



Both assets and liabilities increased this quarter by more than one billion dollars. Accounts receivable and accrued revenue, cost of shares with affiliated corporations in Canada, as well as term deposits, accounted for most of the increase in assets. Borrowing in the form of bonds and debentures, accounts payable and accrued liabilities and loans and accounts with affiliates in Canada were behind most of the increase in liabilities. Borrowing from chartered banks in Canada decreased somewhat. Equity increased due to higher retained earnings as well as higher share capital, chiefly in the form of preferred shares.



The return on equity and the return on capital ratios dropped, while the debt to equity ratio increased somewhat this quarter. This is offset by the increased liquidity indicated by improved working capital and quick ratios.

## Communications - statistiques financières

Les recettes d'exploitation des services de communication diminuent légèrement alors que les dépenses d'exploitation progressent au rythme le plus élevé depuis le premier trimestre de 1995. Par conséquent, la rentabilité du groupe s'affaiblit, comme on peut le constater d'après les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire. On attribue le recul des recettes aux radiodiffuseurs, bien que les pertes de ce groupe ne soient pas aussi dramatiques que celles relevées le trimestre dernier. La performance du groupe sur ce plan est néanmoins inférieure à la moyenne pour la première fois en 18 mois.



Au cours du trimestre, l'actif et le passif progressent de plus d'un milliard de dollars. Les comptes clients et les recettes comptabilisées, le coût des actions des filiales canadiennes et les dépôts à terme expliquent la majeure partie de la hausse de l'actif. Les emprunts sous forme d'obligations et de débentures, les comptes créditeurs et les charges à payer ainsi que les prêts et les comptes des filiales canadiennes sont principalement à l'origine du relèvement du passif. Les emprunts effectués auprès des banques à charte canadiennes perdent légèrement du terrain. Enfin, la hausse de l'avoir résulte de bénéfices non répartis plus importants et d'une amélioration du capital-action, surtout sous forme d'actions privilégiées.



Les ratios du rendement de l'avoir et du rendement des capitaux employés reculent alors que le ratio de la dette à l'avoir s'améliore quelque peu. Le tout est cependant compensé par des liquidités plus importantes, ainsi que l'indique l'amélioration des ratios du fonds de roulement et de trésorerie.



Table A1. Communications, financial statistics

Tableau A1. Communications, statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions									
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	6,620	6,390	6,677	7,036	7,052	7,381	7,746	7,730	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,504	5,335	5,640	5,940	6,067	6,347	6,203	6,559	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,116	1,055	1,037	1,096	985	1,034	1,246	1,171	Bénéfice d'exploitation
Net profit	384	284	199	194	224	302	412	261	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	53,548	55,449	56,491	56,874	58,533	59,334	59,659	60,885	Actif
Liabilities	35,104	37,199	38,671	39,468	41,340	39,678	39,760	40,827	Passif
Equity	18,443	18,250	17,820	17,405	17,192	19,656	19,899	20,058	Avoir
Share capital	14,558	14,597	14,642	14,502	14,689	14,727	15,050	15,497	Capital-actions
Retained earnings	1,696	1,438	1,035	705	292	2,716	2,682	2,373	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	7.5	-3.5	4.5	5.4	0.2	4.7	4.9	-0.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8.9	-3.1	5.7	5.3	2.1	4.6	-2.3	5.7	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.2	3.6	1.9	0.7	2.9	1.4	0.5	2.1	Actif
Liabilities	-0.4	6.0	4.0	2.1	4.7	-4.0	0.2	2.7	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	6.29	5.65	5.02	5.23	5.19	5.90	6.34	5.27	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	8.33	6.17	4.46	4.47	5.22	6.15	8.32	5.21	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	16.86	16.51	15.52	15.57	13.97	14.01	16.09	15.15	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.311	1.386	1.499	1.564	1.651	1.456	1.440	1.456	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.580	0.579	0.645	0.623	0.663	0.636	0.618	0.661	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.516	0.521	0.582	0.561	0.592	0.570	0.557	0.604	Ratio de liquidité
<b>Comparative Indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	5.0	-5.3	2.9	5.8	0.0	4.3	2.7	-1.5	Recettes d'exploitation
Profit margin	10.7	9.8	8.8	8.7	7.1	7.3	9.7	9.0	Marge bénéficiaire

Chart A7. Profit margin

Graphique A7. Marge bénéficiaire

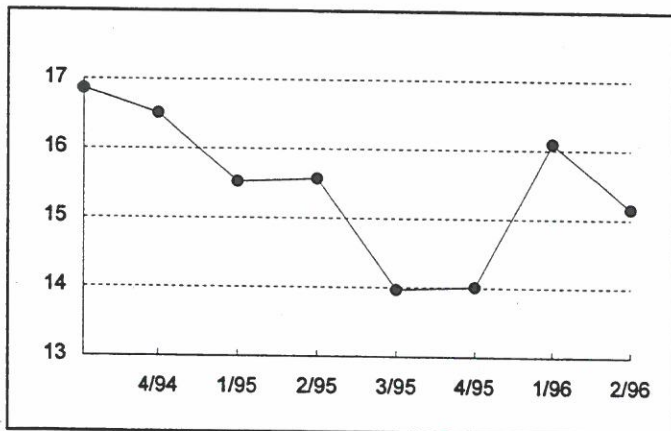
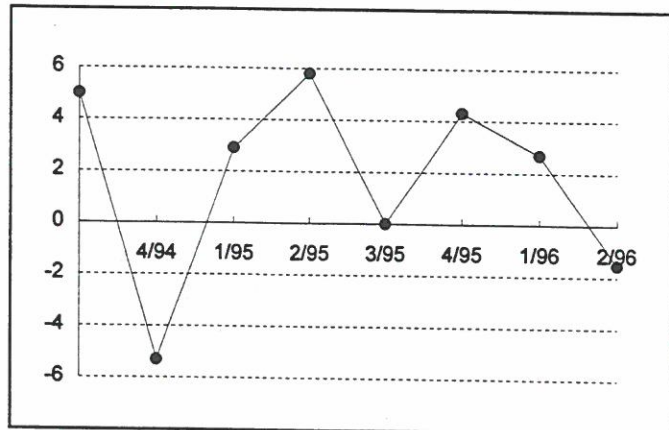


Chart A8. Comparative indicator, operating revenues

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.



The financial situation of telecommunications carriers did not change much from last quarter. Operating revenues stabilized after last quarter's high, when they surpassed the \$5 billion mark. Combined with a small increase in operating expenses, profitability was reduced somewhat. Broadcasting had a second consecutive quarter of reduced operating revenues and below the economy average performance. However, the rate of decrease was smaller than last quarter's. Operating revenues continued to increase above the economy average for postal and courier services, although this quarter faster rate of increase for operating expenses lead to reduced profitability.



Assets and liabilities for the broadcasting industry both increased this quarter recovering last quarter's decreases. Assets and liabilities continued to increase for telecommunications carriers as well, albeit at a reduced rate. The profit margins for both industries continue to exceed by much the economy average. However, the profit margin for postal and courier services slid once again to below the economy average after last quarter's improvement.

## 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.



La situation financière des services de télécommunications reste pratiquement la même qu'au trimestre précédent. Les recettes d'exploitation se stabilisent après le sommet atteint au trimestre antérieur, où elles avaient franchi la marque des cinq milliards de dollars. Si on ajoute à cela un léger redressement des dépenses d'exploitation, on comprend pourquoi la rentabilité diminue légèrement. Pour un deuxième trimestre d'affilée, les radiodiffuseurs voient leurs recettes d'exploitation s'effriter et tomber sous le niveau de rendement moyen de l'économie. Toutefois, la baisse est moins grave que celle du trimestre précédent. Les recettes d'exploitation des services postaux et des services de messagers poursuivent leur ascension et dépassent le niveau de rendement moyen de l'économie, mais les dépenses d'exploitation croissent plus rapidement, ce qui se solde par une moins grande rentabilité.



La branche de la radiodiffusion profite d'un relèvement de l'actif et du passif, ce qui lui permet de récupérer le terrain perdu le trimestre dernier. Les services de télécommunications connaissent eux aussi une amélioration au niveau de l'actif et du passif, bien que plus modeste. La marge bénéficiaire des deux secteurs reste nettement au-dessus de la moyenne nationale. Cependant, dans le cas des services postaux et des services de messagerie, elle tombe une fois de plus sous la moyenne, en dépit de l'amélioration du dernier trimestre.

Table A2. Broadcasting, financial statistics

Tableau A2. Diffusion, statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>Income Statement (s.a)</b>									
	millions								<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	1,781	1,745	1,890	2,073	2,001	2,108	1,976	1,946	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,529	1,480	1,632	1,773	1,762	1,863	1,680	1,684	Dépenses d'exploitation
Operating profit	252	265	258	300	239	245	296	262	Bénéfice d'exploitation
Net profit	65	25	-28	-5	9	108	27	-15	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									
Assets	13,834	15,330	15,846	15,988	17,302	17,895	16,887	17,813	Bilan Actif
Liabilities	11,870	13,455	14,274	14,629	16,086	14,099	13,381	14,104	Passif
Equity	1,964	1,875	1,571	1,359	1,216	3,796	3,506	3,709	Avoir
Share capital	2,866	2,887	2,883	2,798	2,939	2,929	2,616	3,011	Capital-actions
Retained earnings	-1,788	-1,928	-2,154	-2,337	-2,632	-42	35	-174	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									
Operating revenues	12.4	-2.0	8.3	9.7	-3.5	5.3	-6.3	-1.5	Taux de variation (%) Recettes d'exploitation
Operating expenses	13.4	-3.2	10.3	8.6	-0.6	5.7	-9.8	0.2	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.7	10.8	3.4	0.9	8.2	3.4	-5.6	5.5	Actif
Liabilities	-0.3	13.4	6.1	2.5	10.0	-12.4	-5.1	5.4	Passif
<b>Selected Indicators</b>									
Return on capital (%)	6.51	6.00	4.74	5.89	5.69	7.94	5.29	4.36	Certains indicateurs Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	13.33	5.35	-7.25	-1.42	2.91	11.33	3.03	-1.60	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	14.15	15.22	13.68	14.47	11.94	11.65	14.98	13.46	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	4.040	4.788	6.207	7.277	8.922	2.946	3.060	3.040	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.923	0.877	1.184	1.023	0.988	0.908	0.812	0.872	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.779	0.758	1.042	0.906	0.837	0.787	0.698	0.763	Ratio de liquidité
<b>Comparative Indicators</b>									
Operating revenues	9.8	-3.8	6.8	10.1	-3.7	5.0	-8.5	-2.8	Indicateurs comparatifs Recettes d'exploitation
Profit margin	8.0	8.5	6.9	7.6	5.1	4.9	8.6	7.3	Marge bénéficiaire

Chart A9. Operating revenues

Graphique A9. Recettes d'exploitation

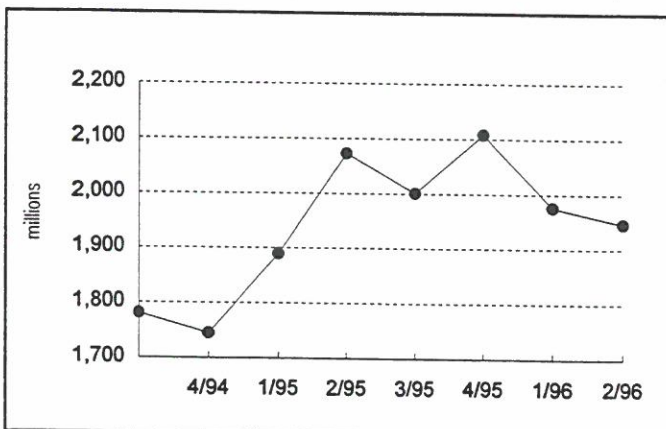
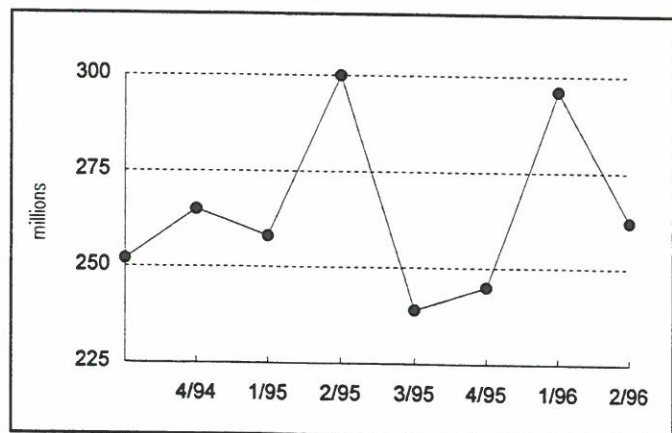


Chart A10. Operating profit

Graphique A10. Bénéfice d'exploitation



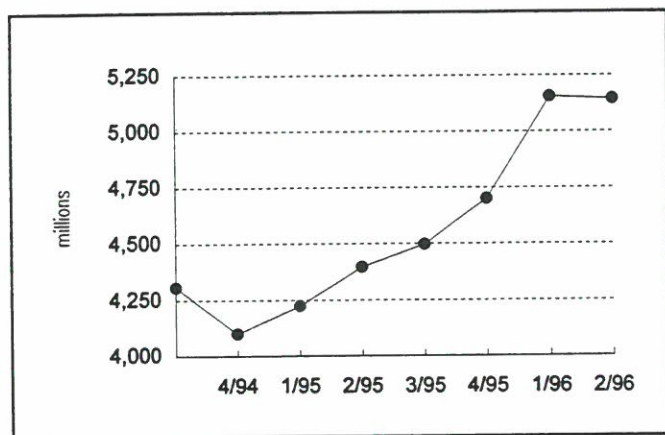
**Table A3. Carriers, financial statistics**

**Tableau A3. Transmission, statistiques financières**

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	4,307	4,099	4,223	4,396	4,498	4,701	5,157	5,145	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,457	3,331	3,465	3,631	3,776	3,942	4,249	4,269	Dépenses d'exploitation
Operating profit	850	768	758	765	722	759	908	876	Bénéfice d'exploitation
Net profit	318	252	222	183	206	182	364	260	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	38,968	39,347	38,970	40,103	40,449	40,618	41,934	42,218	Actif
Liabilities	22,600	23,091	23,742	24,193	24,617	24,915	25,725	26,072	Passif
Equity	16,368	16,256	16,128	15,910	15,832	15,703	16,210	16,147	Avoir
Share capital	11,485	11,502	11,551	11,496	11,542	11,560	12,223	12,273	Capital-actions
Retained earnings	3,582	3,457	3,279	3,115	2,989	2,812	2,677	2,562	Bénéfices non-répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	6.3	-4.8	3.0	4.1	2.3	4.5	9.7	-0.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8.2	-3.6	4.0	4.8	4.0	4.4	7.8	0.5	Dépenses d'exploitation
Assets	0.0	1.0	-1.0	2.9	0.9	0.4	3.2	0.7	Actif
Liabilities	-0.4	2.2	2.8	1.9	1.8	1.2	3.3	1.3	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	6.22	5.46	5.04	4.83	4.91	4.89	6.54	5.49	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.78	6.14	5.50	4.61	5.21	4.63	8.98	6.45	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	19.74	18.75	17.95	17.40	16.06	16.16	17.61	17.04	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.972	0.983	1.030	1.068	1.086	1.088	1.085	1.089	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.461	0.457	0.472	0.483	0.541	0.506	0.539	0.574	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.422	0.421	0.432	0.437	0.494	0.462	0.494	0.535	Ratio de liquidité
<b>Comparative Indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	3.8	-6.6	1.5	4.5	2.1	4.1	7.4	-1.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	13.6	12.0	11.2	10.5	9.2	9.4	11.2	10.9	Marge bénéficiaire

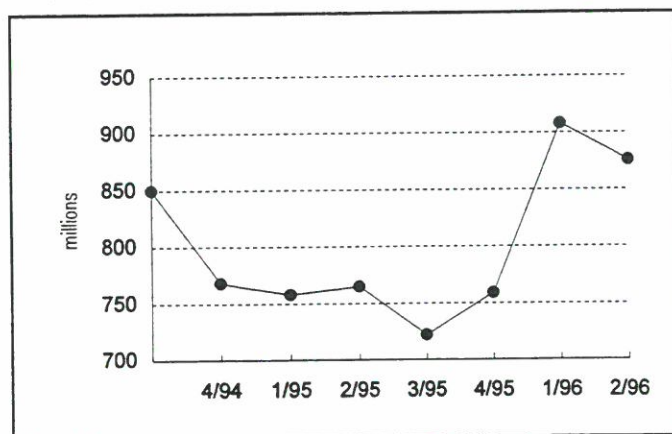
**Chart A11. Operating revenues**

**Graphique A11. Recettes d'exploitation**



**Chart A12. Operating profit**

**Graphique A12. Bénéfice d'exploitation**



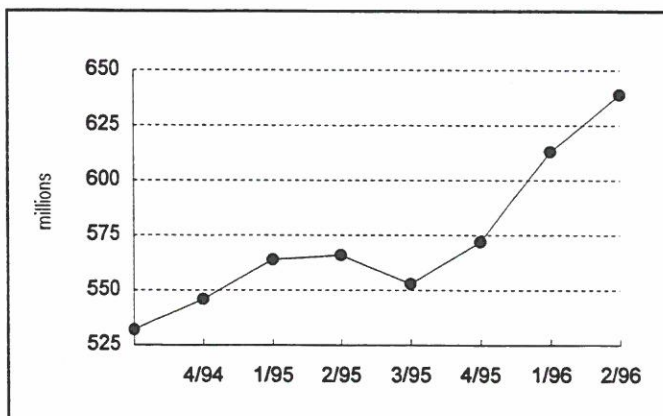
**Table A4. Postal and courier services, financial statistics**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	532	546	564	566	553	572	613	639	Recettes d'exploitation
Operating expenses	518	525	543	535	529	543	570	606	Dépenses d'exploitation
Operating profit	14	21	21	31	24	29	43	33	Bénéfice d'exploitation
Net profit	1	7	6	16	9	13	24	16	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	746	772	775	783	782	821	838	854	Actif
Liabilities	635	653	654	646	638	665	654	652	Passif
Equity	111	119	121	137	144	156	184	202	Avoir
Share capital	208	208	208	208	208	209	211	213	Capital-actions
Retained earnings	-98	-91	-89	-73	-66	-54	-30	-15	Bénéfices non-répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	2.1	2.6	3.3	0.4	-2.3	3.4	7.2	4.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.8	1.4	3.4	-1.5	-1.1	2.6	5.0	6.3	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.4	3.5	0.4	1.0	-0.1	5.0	2.1	1.9	Actif
Liabilities	0.3	2.8	0.2	-1.2	-1.2	4.2	-1.7	-0.3	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	6.63	11.34	10.05	17.67	12.16	13.56	20.34	14.79	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	2.56	24.06	18.31	47.36	25.93	32.88	51.70	31.10	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	2.65	3.93	3.65	5.48	4.37	5.16	6.99	5.13	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	3.745	3.463	3.530	3.043	2.972	2.805	2.351	2.130	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.094	1.150	1.233	1.239	1.369	1.437	1.381	1.375	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.051	1.106	1.190	1.192	1.323	1.392	1.336	1.330	Ratio de liquidité
<b>Comparative Indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-0.4	0.8	1.7	0.7	-2.5	3.1	4.9	2.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	-3.5	-2.8	-3.1	-1.4	-2.5	-1.6	0.6	-1.1	Marge bénéficiaire

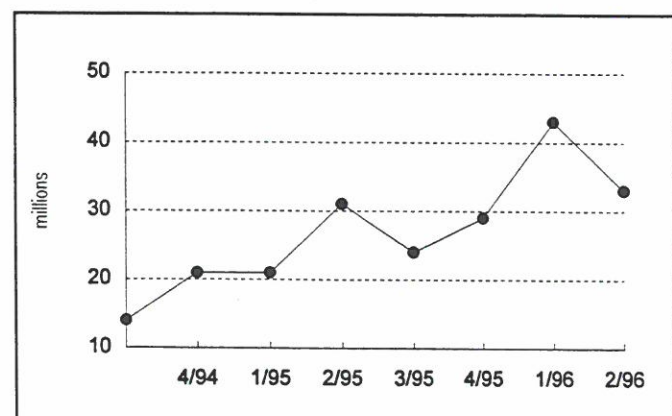
**Chart A13. Operating revenues**

**Graphique A13. Recettes d'exploitation**



**Chart A14. Operating profit**

**Graphique A14. Bénéfice d'exploitation**



## Communications, employment

Carriers and other telecommunication industries together with postal and courier services are the largest employers in the group. In the second quarter of 1996 they accounted for 40% and 43% of the group's total employment, respectively. 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 17% of the group's employment, in contrast to its sizeable financial presence. The overwhelming majority of jobs in the group are full-time - almost 90%. Self employment accounts for less than 5% of the total.

## Communications - emploi

Les transmetteurs de télécommunications et les services postaux et de messagerie sont les principaux employeurs de ce secteur d'activité. Au deuxième trimestre de 1996, ces branches détenaient respectivement 40 % et 43 % 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 radio-diffusion, qui n'emploie que 17 % des salariés du secteur, malgré l'importance supérieure de sa présence 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.

Employment in this industrial group increased for yet another quarter. However, the year over year rate of growth was much lower than it has been in recent quarters, as the gains in the broadcasting and the postal and courier services industries were moderated by a substantial employment decline in telecommunications carriers.

The broadcasting industry experienced a very high rate of growth, creating eight thousand new jobs from the second quarter of 1995. Postal and courier services also added the same number of jobs, although the rate of growth was lower given the industry's higher level of employment. In contrast, the telecommunication carriers industry shed ten thousand jobs from the second quarter last year. This marked the second straight quarter of job losses in this industry.

The employment gains in the industrial group as a whole came entirely from full-time jobs, as part-time employment stayed put in its second quarter 1995 level. The performance of total employment and full-time employment surpassed the economy average, as revealed by the comparative indicators.

L'emploi s'améliore une fois de plus dans ce secteur. Le taux de croissance annuel est toutefois beaucoup plus faible que celui relevé récemment, car un recul appréciable de l'emploi dans les services de télécommunications annule les gains réalisés par les radiodiffuseurs et les services postaux et de messagerie.

La branche de la radiodiffusion profite d'un excellent taux de croissance puisque 8 000 emplois voient le jour par rapport au deuxième trimestre de 1995. On assiste à la création d'un nombre identique d'emplois dans les services de messagerie, même si le taux de croissance est plus faible à cause du taux d'emploi plus élevé du groupe. Les services de télécommunications, en revanche, enregistrent la perte de 10 000 emplois comparativement au deuxième trimestre, il y a un an. Il s'agit du deuxième trimestre consécutif où la situation de l'emploi empire dans cette branche.

Les gains réalisés par le secteur dans son ensemble sont entièrement attribuables à l'emploi à temps plein, car la situation de l'emploi à temps partiel se stabilise au niveau atteint le deuxième trimestre de 1995. La performance du secteur dépasse la moyenne nationale pour les emplois totaux et l'emploi à temps plein, comme on peut s'en rendre compte d'après les indicateurs comparatifs.

Table A5. Communications, employment

Tableau A5. Communications, emploi

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands—milliers								
<b>Employment</b>									<b>Emploi</b>
Broadcasting	47	49	51	50	52	46	51	58	Diffusion
Carriers/other telecom.	130	134	139	145	146	148	138	135	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	129	130	127	135	138	138	139	143	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>306</b>	<b>313</b>	<b>317</b>	<b>331</b>	<b>337</b>	<b>332</b>	<b>328</b>	<b>336</b>	<b>Total</b>
Full-time	270	275	280	296	305	295	287	301	Plein temps
Part-time	37	38	36	35	32	38	40	35	Temps partiel
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change,</b>	<b>for same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier</b>								<b>Taux de variation</b>
Broadcasting	-6.0	-5.8	-10.5	-3.8	10.6	-6.1	0.0	16.0	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.0	12.3	19.8	11.5	12.3	10.4	-0.7	-6.9	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	8.4	-3.0	-8.6	2.3	7.0	6.2	9.4	5.9	Services postaux/messagers
<b>Total</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>1.5</b>	<b>Total</b>
Full-time	0.4	1.9	1.1	5.3	13.0	7.3	2.5	1.7	Plein temps
Part-time	19.4	8.6	2.9	6.1	-13.5	0.0	11.1	0.0	Temps partiel
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
<b>Total</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>0.3</b>	<b>Total</b>
Full-time	-2.7	-1.9	0.3	3.2	11.7	7.0	2.1	0.8	Plein temps
Part-time	19.7	9.7	4.3	5.6	-14.1	-3.0	6.3	-2.7	Temps partiel

Chart A15. Full-time employment

Graphique A15. Emploi à temps plein

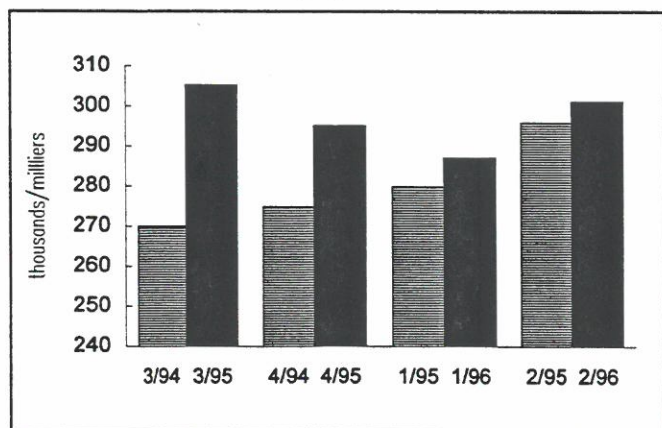
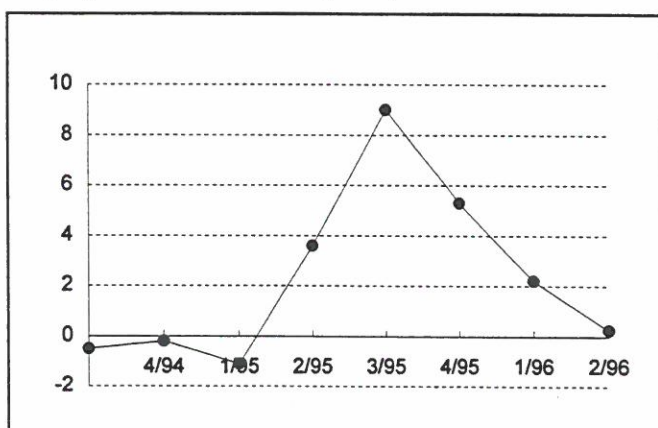


Chart A16. Comparative indicator, total

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.



Following a year of either stagnant or declining salaries, salaries in the communications group as a whole increased this quarter. This was true for each individual industry in the group, although at varying degrees.

Salaries in telecommunications carriers increased after two consecutive quarters of losses. In fact, they did so as to compensate for the earlier losses and achieve their highest level. Salaries in broadcasting also continued to increase, whereas the salary increases in postal and courier services were once again marginal and, in absolute amounts, they remain below the economy average of \$39,149.

As a result of the salary increases in the telecommunication carriers and broadcasting industries, salaried employees gained in purchasing power even after the rate of inflation, as measured by the CPI, is factored in. This was not the case for salaried employees in postal and courier services, though, which saw their purchasing power erode for the second straight quarter.

Overall, despite the growth of salaries, this industrial group lagged slightly behind economy-wide average salary increases.

## 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.



Après une année de stagnation ou de baisse des salaires, les services de communication profitent d'une amélioration de la situation au cours du trimestre. Cette remarque s'applique à toutes les composantes du secteur, mais à des degrés variables.

Dans la branche des télécommunications, les salaires se redressent après deux trimestres consécutifs de recul, si bien qu'on réussit à compenser les pertes antérieures et que les salaires atteignent leur plus haut niveau. Les radiodiffuseurs connaissent eux aussi de meilleurs salaires, tandis que les services postaux et les services de messagers se contentent une fois de plus d'une hausse marginale qui, en termes absolus, les maintiennent sous le niveau de rendement moyen de l'économie, qui se situe à 39 149 \$.

Consécutivement à la situation salariale dans le secteur des télécommunications, les employés voient leur pouvoir d'achat s'accroître, même après correction du taux d'inflation, tel que mesuré par l'IPC. On ne peut en dire autant des employés des services postaux et des services de messagerie cependant, car leur pouvoir d'achat s'érode pour un deuxième trimestre d'affilée.

Dans l'ensemble, malgré le redressement des salaires, ce secteur traîne légèrement de l'arrière par rapport aux hausses moyennes relevées dans l'ensemble de l'économie.



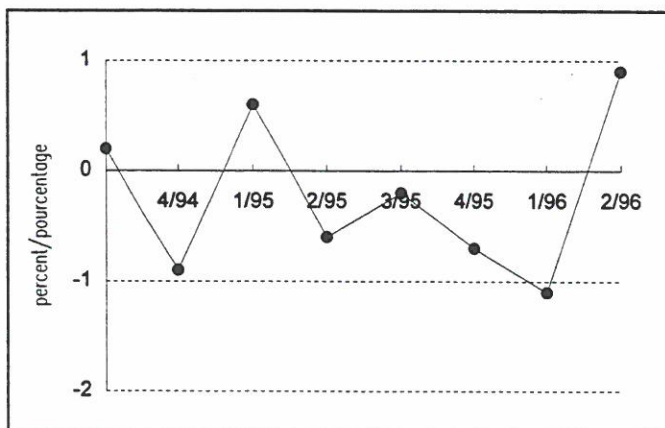
**Table A6. Communications, salaries**

**Tableau A6. Communications, rémunération**

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	<b>dollars per year—dollars par année</b>								
<b>Salaried employees</b>									<b>Employés</b>
Broadcasting	44,294	44,536	46,214	46,812	46,812	47,050	47,905	48,529	Diffusion
Carriers/other telecom.	44,096	43,630	44,186	44,049	44,464	44,098	43,733	45,269	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,757	29,700	29,780	29,731	29,827	29,953	29,949	29,999	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>38,520</b>	<b>38,304</b>	<b>38,947</b>	<b>38,986</b>	<b>39,004</b>	<b>38,749</b>	<b>38,513</b>	<b>39,165</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Broadcasting	-0.2	0.5	3.8	1.3	0.0	0.5	1.8	1.3	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.5	-1.1	1.3	-0.3	0.9	-0.8	-0.8	3.5	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.5	-0.2	0.3	-0.2	0.3	0.4	0.0	0.2	Services postaux/messagers
<b>Total</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>1.7</b>	<b>Total</b>
<b>Rates of change, CPI-adjusted (%)</b>									<b>Taux de variation ajusté selon l'IPC (%)</b>
Broadcasting	-0.7	0.2	2.7	0.5	-0.2	0.5	1.4	0.6	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.9	-1.4	0.2	-1.1	0.7	-0.8	-1.3	2.7	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-1.0	-0.5	-0.8	-0.9	0.1	0.4	-0.5	-0.6	Services postaux/messagers
<b>Total</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>-1.1</b>	<b>0.9</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative Indicator</b>									<b>Indicateur comparatif</b>
<b>Total</b>	<b>0.0</b>	<b>-1.1</b>	<b>1.2</b>	<b>0.2</b>	<b>-1.3</b>	<b>-0.2</b>	<b>-0.8</b>	<b>-0.1</b>	<b>Total</b>

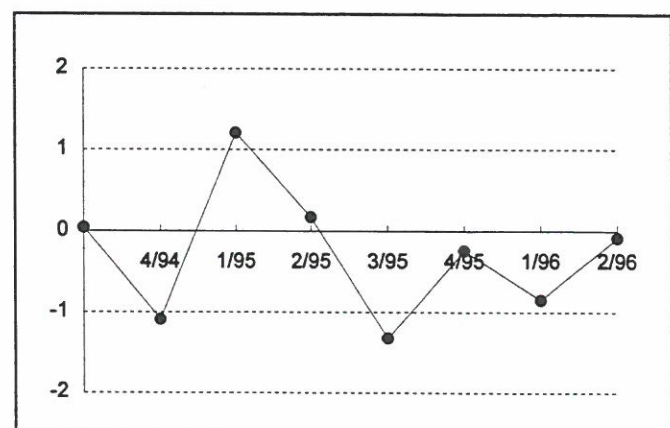
**Chart A17. Rate of change, CPI-adjusted, total**

**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 exceeds 80%. Naturally, the movements of this industry largely determine the movements of the group as a whole. The significance of broadcasting and postal and courier services in GDP, on the other hand, is disproportionate to the industries' financial size. In the second quarter of 1996, broadcasting accounted for about 9%, while postal and courier services for 10% of the group's GDP.



The communication group's GDP continue to grow. Once again, this growth was lead by the telecommunications carriers industry. Output growth also took place in postal and courier services, whereas the output associated with the broadcasting industry remained unchanged to its last quarter's level.

The rate of growth of output for the communications group as a whole continued to outpace the economy average for yet another quarter. The rate of output growth of telecommunications carriers systematically outperforms the economy average. The rate of output growth for postal and courier services was basically comparable to the economy average. Only broadcasting had below average output growth performance, for the second quarter in a row.

**Communications - PIB**

Conséquence logique de leur taille financière, la part des transmetteurs de télécommunications dépasse 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 deuxième trimestre de 1996, la radiodiffusion représentait environ 9 % du PIB et les services postaux et de messagerie, 10 % du PIB de ce secteur d'activité.



Le PIB des services de communication continue de s'améliorer. Encore une fois, ce sont les services de télécommunications qui marquent le pas. Néanmoins, les services postaux et les services de messagerie font leur part, tandis que la production reste inchangée par rapport au dernier trimestre chez les radiodiffuseurs.

Le taux de croissance de la production dans la branche des communications dépasse la moyenne de l'économie une autre fois. Les services de télécommunications, quant à eux, répètent cette performance de façon systématique. Les services postaux et les services de messagerie connaissent un taux de croissance de la production fondamentalement comparable à la moyenne de l'économie. Seuls les radiodiffuseurs se retrouvent sous la moyenne pour un deuxième trimestre consécutif pour la croissance de la production.

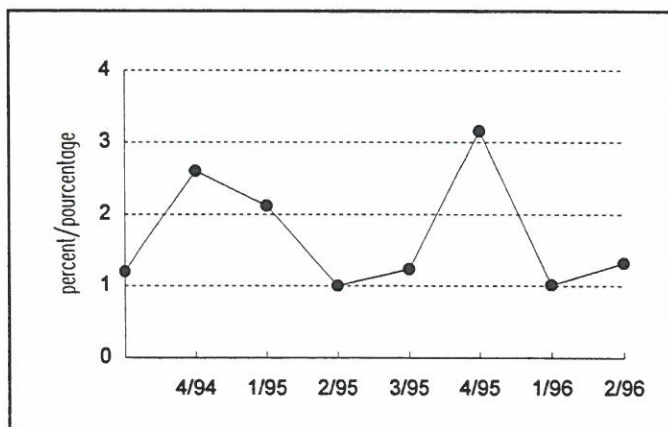
**Table A7. Communications, GDP at factor cost, 1986 dollars**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>Value added</b>	millions								<b>Valeur ajoutée</b>
Broadcasting	2,045	2,067	2,135	2,140	2,124	2,147	2,137	2,138	Diffusion
Carriers/other telecom.	16,804	17,320	17,671	17,911	18,208	18,962	19,207	19,505	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,477	2,495	2,540	2,518	2,515	2,460	2,464	2,478	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>21,327</b>	<b>21,882</b>	<b>22,346</b>	<b>22,570</b>	<b>22,848</b>	<b>23,569</b>	<b>23,808</b>	<b>24,122</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Broadcasting	-0.3	1.1	3.3	0.2	-0.7	1.1	-0.5	0.0	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.6	3.1	2.0	1.4	1.7	4.1	1.3	1.6	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.0	0.7	1.8	-0.9	-0.1	-2.2	0.2	0.6	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>1.2</b>	<b>2.6</b>	<b>2.1</b>	<b>1.0</b>	<b>1.2</b>	<b>3.2</b>	<b>1.0</b>	<b>1.3</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative indicator</b>									<b>Indicateur comparatif</b>
Broadcasting	-1.5	-0.1	3.1	0.5	-1.1	0.9	-0.9	-0.4	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.4	1.9	1.8	1.6	1.3	4.0	0.8	1.1	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-1.2	-0.4	1.6	-0.6	-0.4	-2.3	-0.3	0.1	Services postaux/messagers
<b>Total</b>	<b>0.0</b>	<b>1.5</b>	<b>1.9</b>	<b>1.3</b>	<b>0.9</b>	<b>3.0</b>	<b>0.6</b>	<b>0.9</b>	<b>Total</b>

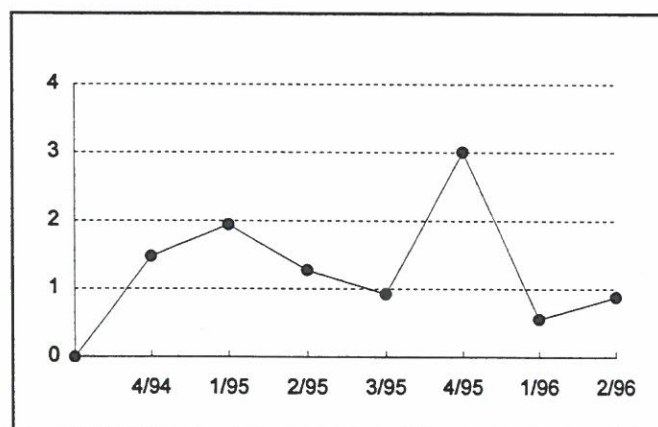
**Chart A19. Rate of change, total**

**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) 951-3177**

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

#### Finances et assurances

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

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

Trust Companies (603)

Sociétés de fiducie (603)

Credit Unions (604)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

Consumer and Business Financing Intermediaries (61)

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

Life Insurers (631)

Assureurs-vie (631)

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

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

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

#### Real Estate

#### Services immobiliers

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

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

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

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

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

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

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

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

Credit Unions (705)

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Insurance (73)

Assurances (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)

## Finance and Insurance

### Highlights - 2<sup>nd</sup> Quarter 1996

- Operating revenues and operating expenses both increased this quarter at their fastest rate in a year. This was mainly due to impressive revenue growth in chartered banks and other deposit accepting institutions. As operating revenues increased proportionately more than operating expenses, operating profits increased and are now approaching \$6 billion. The profit margin also improved.
- Assets and liabilities increased at the same rate. Retained earnings and share capital both contributed to the increase in equity.
- Loss of both full-time and part-time jobs lead to a decline in employment after six consecutive quarters of continuous growth. The principal cause was substantial employment decline in chartered banks and other deposit accepting institutions - in stark contrast with the industry's overall financial and profit performance. Job losses there not only continued for the third straight quarter, but did so at a much accelerated pace.
- Above average salary increases were realized by this group for the third consecutive quarter. For the first time since the first quarter of 1995, salaried employees in every individual industry enhanced their purchasing power.
- Output continued to increase with a rate of growth which, for the second straight quarter, exceeded the economy average.

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

Operating revenues	↑	4.2%
Operating expenses	↑	3.8%
Profit margin*		14.8%
Assets	↑	2.4%
Liabilities	↑	2.4%
Employment**	↓	1.7%
Salaries	↑	6.5%
GDP	↑	1.4%

\* This quarter's rate.

\*\* From same quarter last year.

## Finances et assurances

### Faits saillants - 2<sup>e</sup> trimestre 1996

- Ce trimestre, les recettes et les dépenses d'exploitation progressent au taux le plus rapide observé en un an. On le doit essentiellement à l'ascension fulgurante des recettes des banques à charte et des autres institutions de dépôt. Les recettes d'exploitation ayant proportionnellement plus augmenté que les dépenses, les bénéfices d'exploitation connaissent une hausse qui les rapprochent du seuil des six milliards de dollars. La marge bénéficiaire s'améliore elle aussi.
- L'actif et le passif progressent au même rythme. Le meilleur rendement de l'actif est attribuable aux bénéfices non répartis et au capital-action.
- Le recul de l'emploi à temps plein et à temps partiel se traduit par une détérioration de la situation après six trimestres d'expansion continue. On l'explique surtout par un recul notable de l'emploi dans les banques à charte et autres institutions de dépôt, ce qui contraste nettement avec la performance générale du groupe sur le plan des finances et des bénéfices. L'érosion du nombre d'emplois non seulement se poursuit pour un troisième trimestre d'affilée, mais elle s'accélère nettement.
- Le groupe connaît des hausses de salaire supérieures à la moyenne pour un troisième trimestre consécutif. Pour la première fois depuis le premier trimestre de 1995, les employés de chaque secteur voient leur pouvoir d'achat s'améliorer.
- La production poursuit son expansion à un rythme qui surpasse la moyenne de l'économie, pour le deuxième trimestre d'affilée.

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

Recettes d'exploitation	↑	4.2 %
Dépenses d'exploitation	↑	3.8 %
Marge bénéficiaire*		14.8 %
Actif	↑	2.4 %
Passif	↑	2.4 %
Emploi**	↓	1.7 %
Rémunération	↑	6.5 %
PIB	↑	1.4 %

\* Pourcentage du trimestre

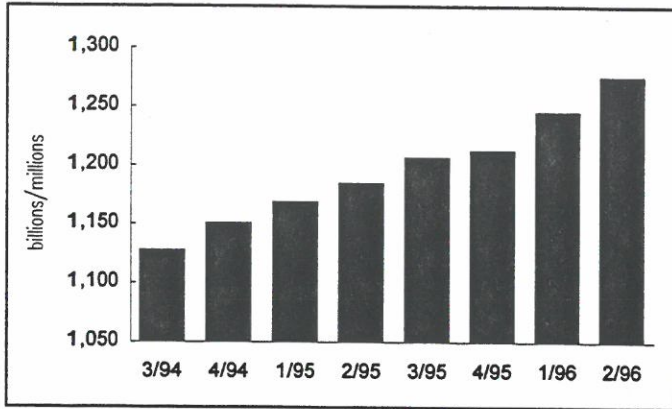
\*\* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

**Finance and Insurance**

**Finances et assurances**

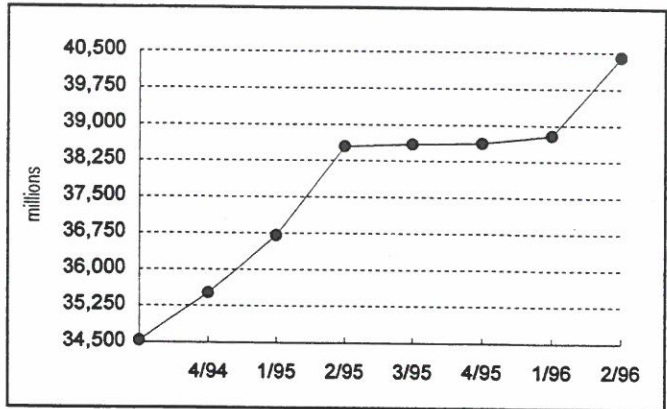
**Chart B1. Assets**

**Graphique B1. Actif**



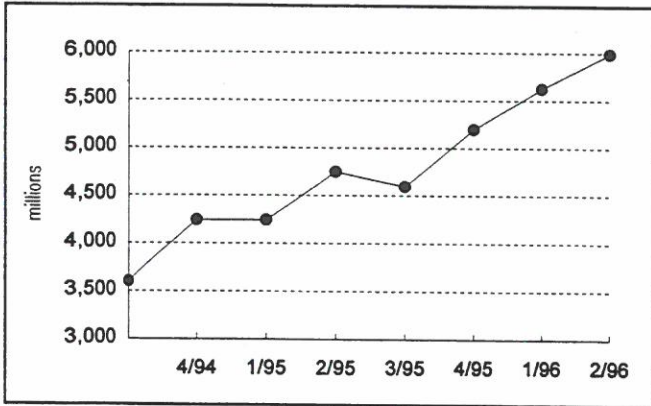
**Chart B2. Operating revenues**

**Graphique B2. Recettes d'exploitation**



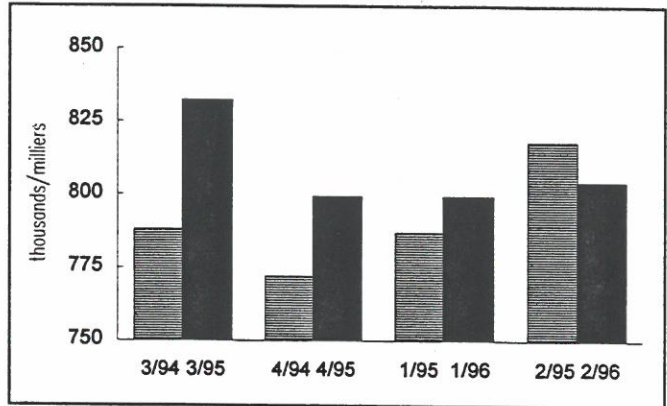
**Chart B3. Operating profits**

**Graphique B3. Bénéfice d'exploitation**



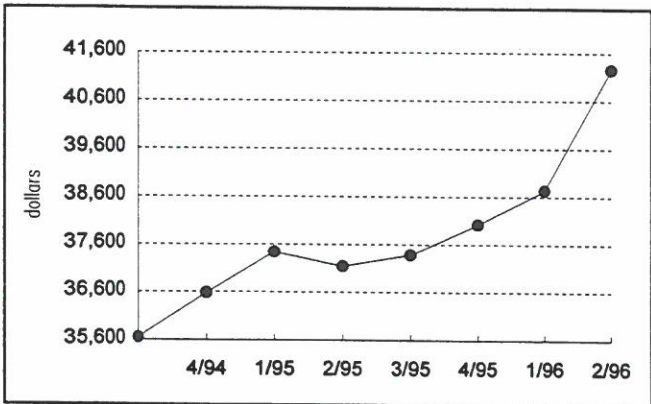
**Chart B4. Employment**

**Graphique B4. Emploi**



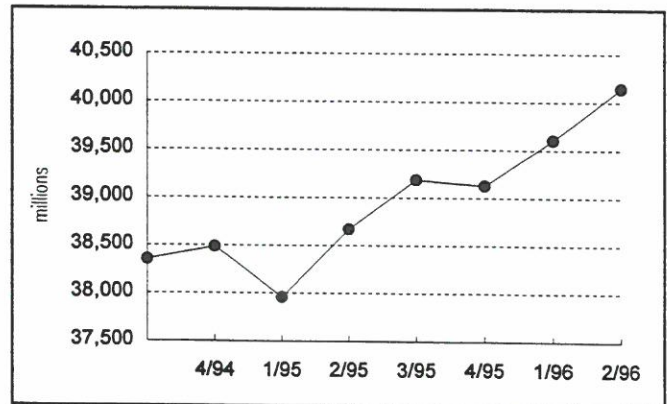
**Chart B5. Salaries**

**Graphique B5. Rémunération**



**Chart B6. GDP**

**Graphique B6. PIB**



## Finance and Insurance, financial statistics

Operating revenues and operating expenses for the finance and insurance group both increased this quarter at their fastest rate in a year. This was mainly due to impressive revenue growth in chartered banks and other deposit accepting institutions. As operating revenues increased proportionately more than operating expenses, operating profits increased and are now approaching \$6 billion.



Much like the case of previous quarters, assets and liabilities both increased - and did so at the same rate. Mortgage and other loans, portfolio investments mainly in Canada and, to a lesser extent, accounts receivable and accrued revenues accounted for most of the increase in assets. On the other hand, term deposits primarily and demand deposits, combined with accounts payable and accrued liabilities, lead the increase in liabilities. Retained earnings and share capital both contributed to the increase in equity.



## Real Estate, financial statistics

Operating revenues increased faster than operating expenses. This boosted operating profits for real estate operators, agents and brokers once again over the \$1 billion mark. Liabilities increased slightly, while assets decreased. Equity also decreased, basically due to reduced retained earnings, since common shares increased.

## Finances et assurances - statistiques financières

Les recettes et les dépenses d'exploitation du groupe des finances et des assurances s'accroissent au taux le plus rapide en un an. Un relèvement exceptionnel des recettes des banques à charte et des autres institutions de dépôt en est principalement la cause. Les recettes d'exploitation ayant proportionnellement plus augmenté que les dépenses, les bénéfices d'exploitation se relèvent et approchent maintenant les six milliards de dollars.



De la même façon que lors des trimestres antérieurs, l'actif et le passif progressent de concert, à un taux identique. Les prêts hypothécaires et les autres emprunts, les placements fait principalement au Canada et, dans une moindre mesure, les comptes clients et les recettes comptabilisées expliquent en grande partie le redressement de l'actif. Parallèlement, on doit surtout le relèvement du passif aux dépôts à terme et aux dépôts à vue, combinés aux comptes créditeurs et aux charges à payer. Les bénéfices non répartis et le capital-action concourent tous deux à faire monter l'avoir.



## Immobiliers, statistiques financières

Les recettes d'exploitation augmentent plus rapidement que les dépenses, si bien que les bénéfices des exploitants, des agents et des courtiers immobiliers gonflent pour dépasser une fois de plus la marque du milliard. Le passif s'accroît légèrement alors qu'on assiste à une baisse de l'actif. L'avoir diminue lui aussi, principalement à cause de moins grands bénéfices non répartis, puisqu'on assiste à une hausse du volume d'actions ordinaires.



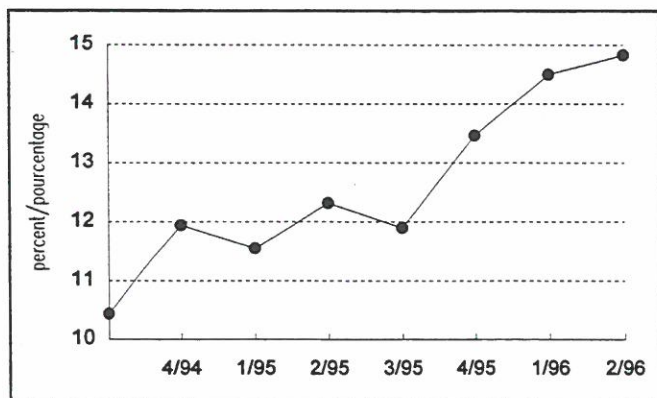
**Table B1. Finance and Insurance, financial statistics**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	34,538	35,516	36,702	38,544	38,594	38,618	38,786	40,402	Recettes d'exploitation
Operating expenses	30,937	31,275	32,462	33,795	34,000	33,419	33,163	34,411	Dépenses d'exploitation
Operating profit	3,601	4,241	4,240	4,749	4,594	5,199	5,623	5,991	Bénéfice d'exploitation
Net profit	1,180	1,425	1,659	2,023	1,602	2,277	2,334	2,214	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	1,126,912	1,150,077	1,167,503	1,184,481	1,206,115	1,212,410	1,244,866	1,275,150	Actif
Liabilities	1,015,621	1,038,630	1,055,307	1,071,187	1,092,261	1,097,519	1,127,542	1,154,630	Passif
Equity	111,291	111,447	112,196	113,294	113,854	114,891	117,324	120,520	Avoir
Share capital	51,302	61,543	51,467	51,283	50,589	50,399	51,150	52,579	Capital-actions
Retained earnings	54,482	54,451	55,329	56,469	57,572	59,057	60,215	61,847	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	2.9	2.8	3.3	5.0	0.1	0.1	0.4	4.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.2	1.1	3.8	4.1	0.6	-1.7	-0.8	3.8	Dépenses d'exploitation
Assets	0.6	2.1	1.5	1.5	1.8	0.5	2.7	2.4	Actif
Liabilities	0.6	2.3	1.6	1.5	2.0	0.5	2.7	2.4	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	4.74	5.46	5.93	6.75	5.91	7.20	7.21	7.41	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	4.24	5.12	5.91	7.14	5.63	7.93	7.96	7.35	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	10.43	11.94	11.55	12.32	11.90	13.46	14.50	14.83	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.870	0.856	0.854	0.865	0.873	0.856	0.893	0.897	Ratio des dettes à l'avoir
<b>Comparative Indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	0.4	1.0	1.8	5.4	-0.1	-0.3	-1.8	2.8	Recettes d'exploitation
Profit margin	4.3	5.2	4.8	5.4	5.1	6.7	8.1	8.6	Marge bénéficiaire

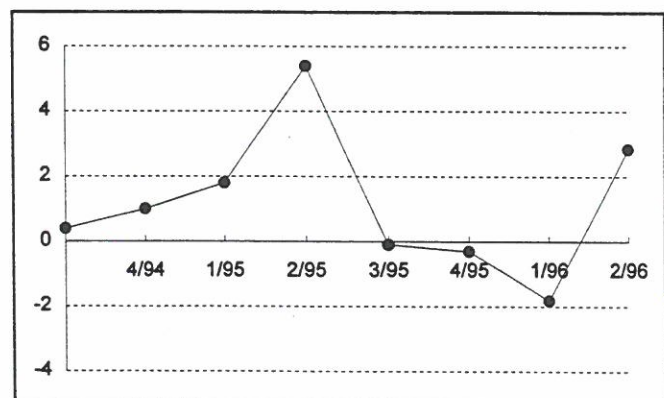
**Chart B7. Profit margin**

**Graphique B7. Marge bénéficiaire**



**Chart B7. Comparative indicator, operating revenues**

**Graphique B7. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation**



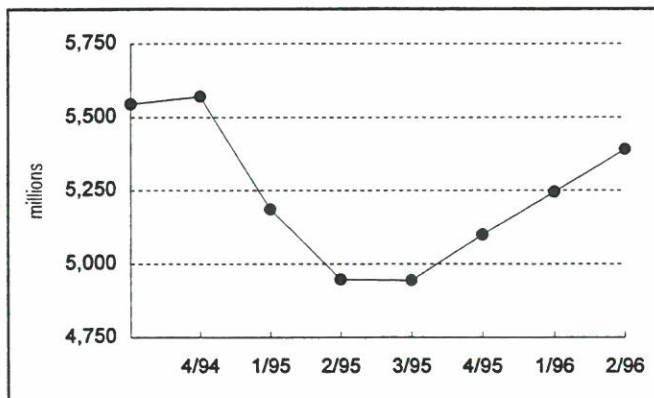
**Table B2. Real estate, agents and operators  
brokers, financial statistics**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	5,545	5,570	5,185	4,947	4,943	5,098	5,245	5,390	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4,355	4,486	4,097	3,866	3,890	3,878	4,310	4,383	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,190	1,084	1,088	1,081	1,053	1,220	935	1,007	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-242	-354	0	-229	-341	-403	23	-190	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	95,573	94,784	94,492	92,854	92,746	91,561	92,949	92,507	Actif
Liabilities	84,383	84,238	84,480	85,530	78,437	78,138	79,757	79,958	Passif
Equity	11,188	10,546	10,012	9,324	14,310	13,423	13,192	12,549	Avoir
Share capital	13,233	13,430	13,528	13,571	13,922	13,987	14,117	14,121	Capital-actions
Retained earnings	-5,038	-5,930	-6,561	-7,250	-2,973	-3,957	-4,254	-4,875	Bénéfices non-répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	1.2	0.5	-6.9	-4.6	-0.1	3.1	2.9	2.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.7	3.0	-8.7	-5.6	0.6	-0.3	11.1	1.7	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.2	-0.8	-0.3	-1.7	-0.1	-1.3	1.5	-0.5	Actif
Liabilities	0.7	-0.2	0.3	1.2	-8.3	-0.4	2.1	0.3	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	3.40	3.12	4.84	3.42	2.97	2.87	4.21	2.79	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-8.22	-13.28	-0.01	-9.81	-9.53	-12.02	0.71	-6.05	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	21.46	19.46	20.99	21.86	21.30	23.93	17.83	18.69	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	6.375	6.690	7.008	7.393	4.629	4.886	5.055	5.292	Ratio des dettes à l'avoir
<b>Comparative Indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-1.3	-1.4	-8.5	-4.2	-0.3	2.8	0.6	1.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	15.3	12.8	14.2	14.9	14.5	17.2	11.5	12.5	Marge bénéficiaire

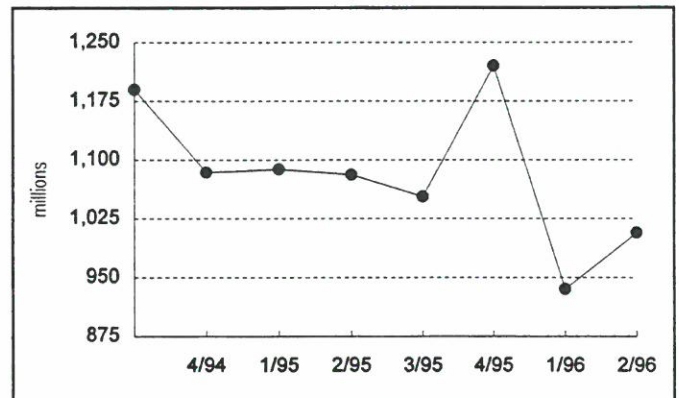
**Chart B9. Operating revenues**

**Graphique B9. Recettes d'exploitation**



**Chart B10. Operating profit**

**Graphique B10. Bénéfice d'exploitation**



**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 about 22% of operating revenues and about 13% of assets.



Higher interest revenue led the impressive increase in the operating revenues of chartered banks and other deposit accepting institutions that took place this quarter. Although these were more than matched by increases in operating expenses, due to provisions for future losses and to a lesser extent interest payments, operating profits increased to surpass the \$3 billion mark.

Assets and liabilities increased at the same rate. Increased lending, especially to corporations, was chiefly behind the increase in assets, while increased term deposits were behind the increase in liabilities. Equity also increased, chiefly due to retained earnings. The return on capital and the return on equity ratios improved, but the debt to equity ratio worsened somewhat.



For the fourth consecutive quarter the operating revenues of trust companies declined. Unlike last quarter, however, operating expenses declined much more. As a result, the industry's profitability improved, as did most selected indicators. Assets and liabilities continued their downward trend.



Credit unions experienced their second straight quarter of decreased operating revenues. As operating expenses decreased at a lower rate, profitability declined

**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 environ 22 % des recettes d'exploitation et pour 13 % environ de l'actif.



Des revenus d'intérêt plus élevés expliquent la hausse remarquable des recettes d'exploitation des banques à charte et des autres institutions de dépôt observée au cours du trimestre. Bien que cette hausse soit plus que compensée par un relèvement des dépenses d'exploitation attribuable aux dispositions concernant les pertes à venir et, dans une moindre mesure, au paiement des intérêts, les bénéfices d'exploitation se redressent jusqu'au delà des trois milliards de dollars.

L'actif et le passif progressent au même rythme. On doit surtout le relèvement de l'actif à des prêts plus importants, principalement aux sociétés, tandis qu'un plus grand nombre de dépôts à terme explique l'accroissement du passif. Parallèlement, l'avoir augmente, essentiellement à cause des bénéfices non répartis. Le ratio du rendement des capitaux employés et celui du rendement de l'avoir prennent du mieux, mais celui de la dette à l'avoir se détériore quelque peu.



Pour un quatrième trimestre d'affilée, les sociétés de fiducie doivent composer avec un recul de leurs recettes d'exploitation. Contrairement au trimestre précédent cependant, leurs dépenses d'exploitation fléchissent davantage, de sorte que la rentabilité du groupe s'en trouve améliorée, comme c'est aussi le cas pour la plupart des indicateurs sélectionnés. Par contre, l'actif et le passif poursuivent leur tendance à la baisse.



Les caisses d'épargne et de crédit sont aux prises avec une érosion de leurs recettes d'exploitation pour un deuxième trimestre de suite. Les dépenses d'exploitation

again this quarter. The industry's profit margin declined to a historically low level. Increases of the same rate in assets and liabilities also took place.



Consumer and business financing intermediaries experienced decline in operating revenues. However, their profitability was not affected substantially as operating expenses also declined. Assets and liabilities both increased, as did equity.



After four consecutive quarters of declines in operating revenues and expenses, they both increased this quarter for life insurers. Operating profits and the profit margin improved, but net profits decreased. Assets and liabilities continued to increase, the former principally due to mortgages and investment in net assets of foreign affiliate offices. Unappropriated retained earnings accounted for most of the increase in equity.



The profitability of the property and casualty insurance industry improved significantly this quarter, as operating revenues grew, while operating expenses were kept under control. Sizeable increases in assets and liabilities occurred, and equity increased as well. The return on capital, the return on equity, the profit margin, the debt to equity and the claims to premiums ratios all improved.



The rate of growth of operating revenues was significant and exceeded that of operating expenses, resulting in higher operating profit and profit margin for other financial intermediaries this quarter. Assets, liabilities and equity also increased, but at a slower pace than last quarter.

ayant moins reculé, leur rentabilité s'en ressent encore une fois. La marge bénéficiaire de cette branche atteint un creux historique. Enfin, on assiste à un redressement analogue de l'actif et du passif.



Les intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises voient leurs recettes d'exploitation perdre du terrain. Néanmoins, leur rentabilité n'est pas affectée de façon appréciable, car il y a un recul parallèle des dépenses d'exploitation. On note une amélioration simultanée de l'actif et du passif, ainsi que de l'avoir.



Les recettes et les dépenses d'exploitation, qui avaient diminué quatre trimestres durant, s'améliorent enfin pour les assureurs-vie. Si les bénéfices d'exploitation et la marge bénéficiaire en profitent, on note un affaiblissement des bénéfices nets. L'actif et le passif poursuivent leur ascension, dans le premier cas surtout en raison des hypothèques et des placements dans l'avoir net des filiales étrangères. La majeure partie de l'accroissement de l'avoir résulte des bénéfices non répartis non affectés.



La rentabilité des assureurs-biens et risques divers se redresse de façon significative au cours du trimestre grâce à la croissance des recettes d'exploitation que ne vient atténuer aucune hausse des dépenses d'exploitation. On signale une amélioration notable de l'actif et du passif ainsi que de l'avoir. Les ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir, de la marge bénéficiaire, de la dette à l'avoir et des demandes de règlement aux primes se redressent tous.



Les recettes d'exploitation progressent à un taux appréciable, supérieur à celui des dépenses d'exploitation, ce qui se traduit par un accroissement des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire des autres intermédiaires financiers, ce trimestre. L'actif, le passif et l'avoir augmentent, mais plus faiblement qu'au trimestre précédent.

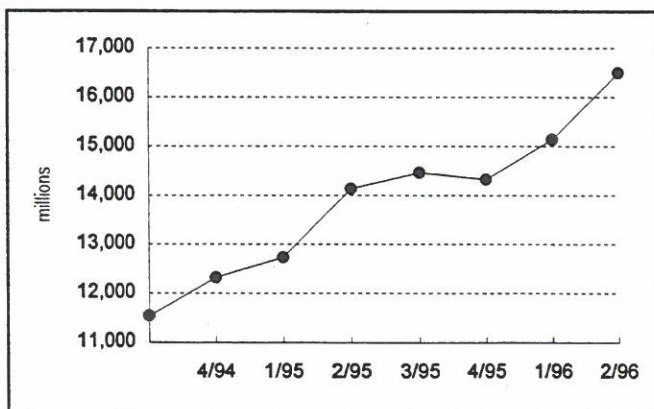
**Table B3. Chartered banks and other deposit accepting institutions, financial statistics**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	11,544	12,318	12,734	14,134	14,467	14,327	15,136	16,498	Recettes d'exploitation
Operating expenses	10,358	10,496	10,963	12,229	12,397	12,242	12,257	13,435	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,186	1,822	1,771	1,905	2,070	2,085	2,879	3,063	Bénéfice d'exploitation
Net profit	583	816	853	920	837	888	1,129	1,194	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	631,088	652,195	659,044	667,276	680,134	694,065	713,075	728,703	Actif
Liabilities	590,293	610,621	616,764	624,015	636,540	649,992	668,272	683,164	Passif
Equity	40,796	41,574	42,281	43,261	43,594	44,072	44,803	45,538	Avoir
Share capital	24,075	24,395	24,184	24,563	24,221	24,028	24,309	24,334	Capital-actions
Retained earnings	16,048	16,561	17,256	18,106	18,770	19,461	19,900	20,608	Bénéfices non-répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	4.6	6.7	3.4	11.0	2.4	-1.0	5.6	9.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.9	1.3	4.4	11.5	1.4	-1.3	0.1	9.6	Dépenses d'exploitation
Assets	1.7	3.3	1.1	1.2	1.9	2.0	2.7	2.2	Actif
Liabilities	1.6	3.4	1.0	1.2	2.0	2.1	2.8	2.2	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	5.74	7.89	8.10	8.84	8.68	9.19	9.94	12.21	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.72	7.85	8.07	8.50	7.68	8.06	10.08	10.48	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	10.28	14.79	13.91	13.48	14.31	14.55	19.02	18.56	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.597	0.524	0.505	0.498	0.501	0.476	0.538	0.554	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.469	15.688	15.587	15.424	15.602	15.748	15.916	16.002	Ratio du capital
<b>Comparative Indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	2.1	4.9	1.8	11.4	2.2	-1.3	3.4	6.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	4.2	8.1	7.2	6.6	7.5	7.8	12.7	12.2	Marge bénéficiaire

**Chart B11. Operating revenues**

**Graphique B11. Recettes d'exploitation**



**Chart B12. Operating profit**

**Graphique B12. Bénéfice d'exploitation**

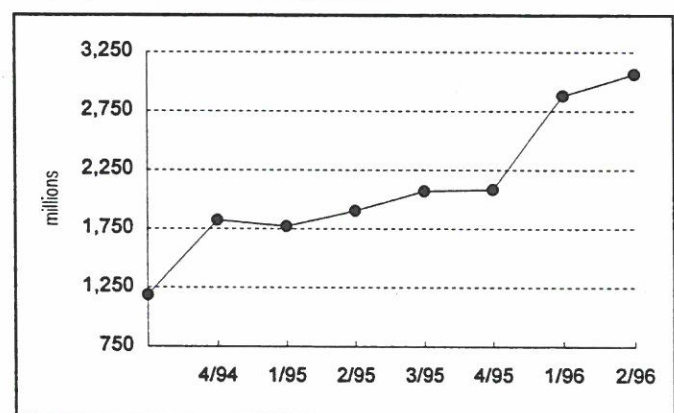


Table B4. Trust companies, financial statistics

Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions									
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	1,536	1,566	1,625	1,689	1,667	1,598	1,510	1,473	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,430	1,450	1,577	1,587	1,817	1,360	1,422	1,328	Dépenses d'exploitation
Operating profit	106	116	48	102	-150	238	88	145	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-1	-37	-34	19	-277	152	32	68	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	71,384	71,093	71,625	72,082	71,136	67,851	67,869	67,361	Actif
Liabilities	67,914	67,879	68,338	68,769	68,014	64,912	64,943	64,394	Passif
Equity	3,470	3,213	3,287	3,313	3,121	2,939	2,926	2,967	Avoir
Share capital	2,872	2,825	2,880	2,865	2,749	2,328	2,175	2,161	Capital-actions
Retained earnings	555	346	358	401	175	569	709	766	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	2.5	2.0	3.8	3.9	-1.3	-4.1	-5.5	-2.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.0	1.4	8.8	0.6	14.5	-25.2	4.6	-6.6	Dépenses d'exploitation
Assets	0.3	-0.4	0.7	0.6	-1.3	-4.6	0.0	-0.7	Actif
Liabilities	0.5	-0.1	0.7	0.6	-1.1	-4.6	0.0	-0.8	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	2.47	0.03	0.51	4.86	-20.79	15.31	3.42	6.57	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-0.16	-4.63	-4.10	2.31	-35.47	20.66	4.38	9.11	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	6.88	7.44	2.95	6.02	-8.98	14.90	5.82	9.84	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.371	0.497	0.540	0.523	0.573	0.631	0.873	0.836	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	20.573	22.124	21.793	21.757	22.789	23.084	23.196	22.705	Ratio du capital
<b>Comparative Indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-0.1	0.1	2.2	4.3	-1.5	-4.5	-7.8	-4.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	0.8	0.7	-3.8	-0.9	-15.8	8.1	-0.6	3.5	Marge bénéficiaire

Chart B13. Operating revenues

Graphique B13. Recettes d'exploitation

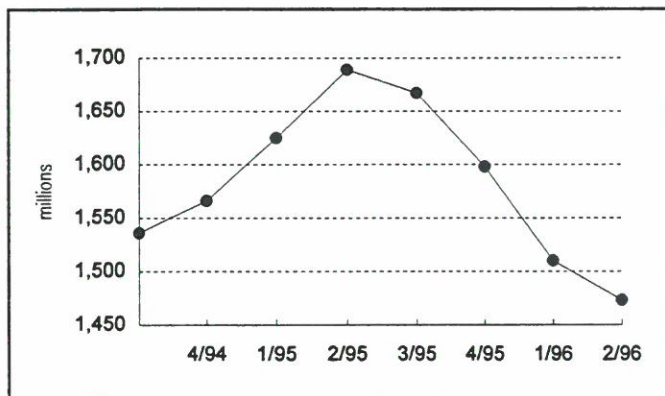


Chart B14. Operating profit

Graphique B14. Bénéfice d'exploitation

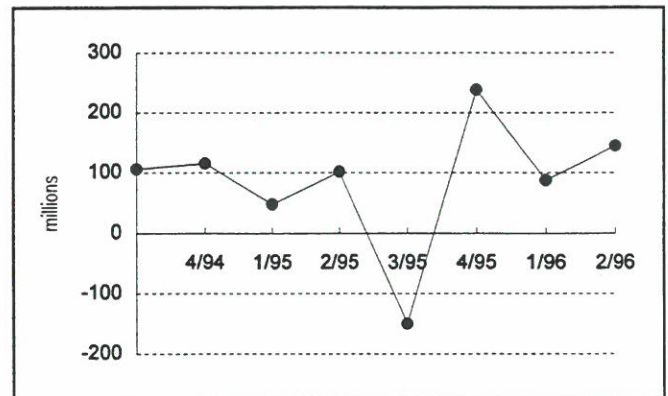


Table B5. Credit unions, financial statistics

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions									
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	2,397	2,441	2,679	2,848	2,755	2,816	2,735	2,681	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,067	2,108	2,328	2,475	2,446	2,490	2,428	2,398	Dépenses d'exploitation
Operating profit	330	333	351	373	309	326	307	283	Bénéfice d'exploitation
Net profit	154	161	180	199	160	175	156	126	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	116,636	117,485	120,174	122,284	123,432	124,409	126,351	129,122	Actif
Liabilities	108,938	109,994	112,682	114,690	115,781	116,682	118,744	121,333	Passif
Equity	7,698	7,498	7,479	7,593	7,651	7,727	7,608	7,789	Avoir
Share capital	3,479	3,211	3,116	3,088	3,027	3,048	2,901	2,943	Capital-actions
Retained earnings	4,215	4,276	4,360	4,503	4,621	4,676	4,704	4,844	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	4.8	1.8	9.8	6.3	-3.3	2.2	-2.9	-2.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5.7	2.0	10.4	6.3	-1.2	1.8	-2.5	-1.2	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.2	0.7	2.3	1.8	0.9	0.8	1.6	2.2	Actif
Liabilities	-0.3	1.0	2.4	1.8	1.0	0.8	1.8	2.2	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	7.75	7.71	9.00	9.89	7.74	7.94	7.58	6.82	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	8.00	8.60	9.55	10.49	8.46	9.05	8.20	6.49	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	13.77	13.66	13.10	13.09	11.23	11.57	11.21	10.55	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.815	0.875	0.785	0.679	0.744	0.782	0.807	0.756	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.152	15.685	16.069	16.104	16.133	16.100	16.609	16.578	Ratio du capital
<b>Comparative Indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	2.2	0.0	8.2	6.7	-3.5	1.8	-5.1	-4.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	7.7	7.0	6.4	6.2	4.4	4.8	4.8	4.2	Marge bénéficiaire

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Recettes d'exploitation

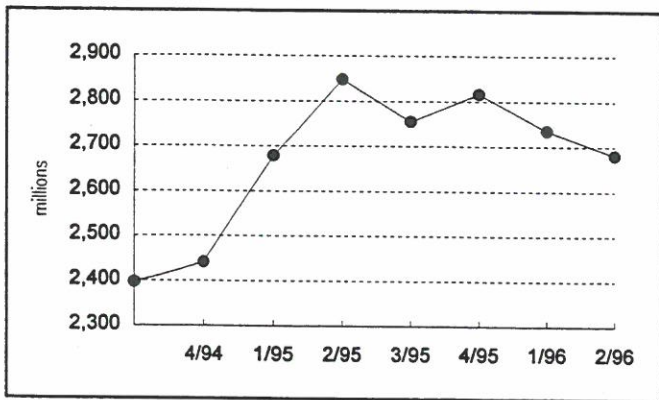
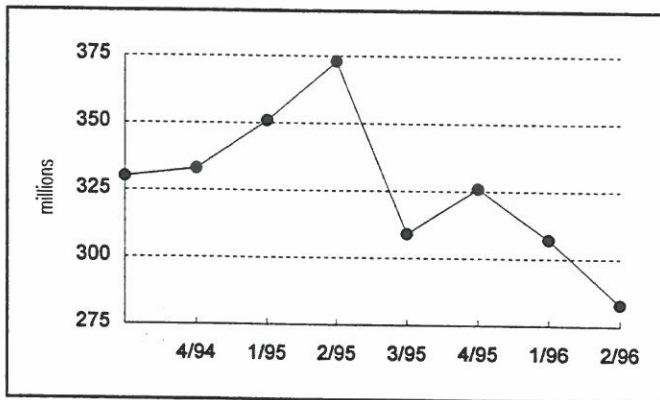


Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Bénéfice d'exploitation



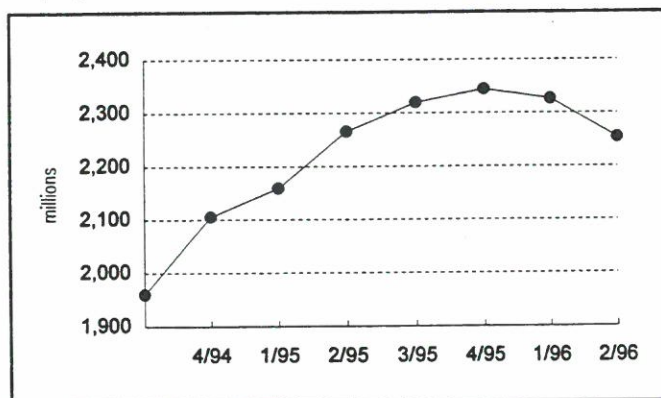
**Table B6. Consumer and business financing, intermediaries, financial statistics**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	1,960	2,106	2,159	2,265	2,319	2,344	2,326	2,254	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,106	1,200	1,239	1,246	1,249	1,305	1,328	1,312	Dépenses d'exploitation
Operating profit	854	906	920	1,019	1,070	1,039	998	942	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-2	162	124	179	216	180	302	114	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	60,904	64,650	62,591	64,494	64,695	66,444	68,146	71,411	Actif
Liabilities	51,618	54,786	52,994	55,497	55,540	57,022	58,303	60,541	Passif
Equity	9,286	9,864	9,597	8,997	9,155	9,422	9,842	10,870	Avoir
Share capital	8,658	9,080	8,863	8,211	8,242	8,570	8,704	9,660	Capital-actions
Retained earnings	-810	-733	-802	-820	-761	-740	-604	-698	Bénéfices non-répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	8.7	7.4	2.5	4.9	2.4	1.1	-0.8	-3.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	12.6	8.5	3.3	0.6	0.2	4.5	1.8	-1.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.2	6.2	-3.2	3.0	0.3	2.7	2.6	4.8	Actif
Liabilities	1.4	6.1	-3.3	4.7	0.1	2.7	2.2	3.8	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	4.15	5.27	5.13	5.67	5.69	5.34	6.80	4.86	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-0.10	6.56	5.15	7.95	9.46	7.64	12.26	4.20	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	43.55	43.02	42.62	45.02	46.15	44.33	42.90	41.80	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	4.761	4.762	4.712	5.283	5.156	5.139	5.039	4.726	Ratio des dettes à l'avoir
<b>Comparative Indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	6.2	5.6	1.0	5.3	2.2	0.7	-3.0	-5.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	37.4	36.3	35.9	38.1	39.3	37.6	36.5	35.4	Marge bénéficiaire

**Chart B17. Operating revenues**

**Graphique B17. Recettes d'exploitation**



**Chart B18. Operating profit**

**Graphique B18. Bénéfice d'exploitation**

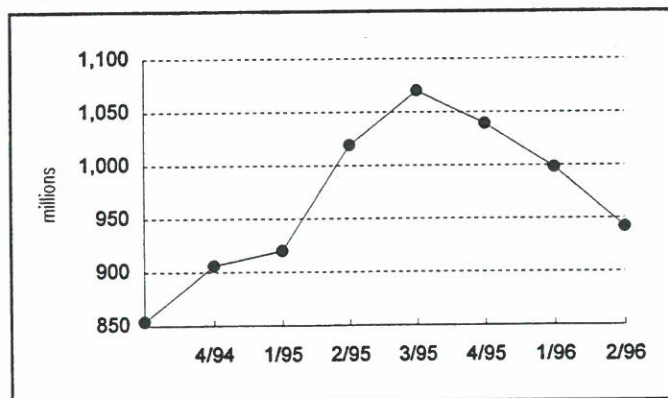




Table B7. Life insurers, financial statistics

Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	9,266	9,395	9,732	9,585	9,141	9,121	8,728	8,846	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8,775	9,005	9,348	9,103	8,715	8,400	8,204	8,294	Dépenses d'exploitation
Operating profit	491	390	384	482	426	721	524	552	Bénéfice d'exploitation
Net profit	206	-1	156	273	244	574	320	280	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	159,833	160,271	163,162	164,176	166,162	168,021	168,356	170,561	Actif
Liabilities	134,403	135,181	137,561	138,583	140,157	141,194	141,321	143,013	Passif
Equity	9,266	9,395	9,732	25,594	26,005	26,827	27,035	27,548	Avoir
Share capital	2,492	2,317	2,293	2,156	2,167	2,163	2,247	2,274	Capital-actions
Retained earnings	22,264	22,093	22,624	22,783	23,202	24,044	24,024	24,537	Bénéfices non-répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	2.7	1.4	3.6	-1.5	-4.6	-0.2	-4.3	1.4	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.7	2.6	3.8	-2.6	-4.3	-3.6	-2.3	1.1	Dépenses d'exploitation
Assets	1.0	0.3	1.8	0.6	1.2	1.1	0.2	1.3	Actif
Liabilities	0.9	0.6	1.8	0.7	1.1	0.7	0.1	1.2	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	3.20	0.46	2.73	4.19	3.70	7.92	4.66	4.10	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	3.24	-0.01	2.44	4.26	3.76	8.55	4.74	4.07	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.30	4.15	3.95	5.03	4.66	7.91	6.00	6.24	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.170	0.149	0.175	0.174	0.190	0.176	0.186	0.187	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.682	0.626	0.667	0.668	0.668	0.769	0.686	0.680	Ratio des sinistres aux primes
<b>Comparative Indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	0.1	-0.4	2.0	-1.1	-4.8	-0.6	-6.6	-0.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	-0.8	2.6	-2.8	-1.9	-2.2	1.2	-0.4	-0.1	Marge bénéficiaire

Chart B19. Operating revenues

Graphique B19. Recettes d'exploitation

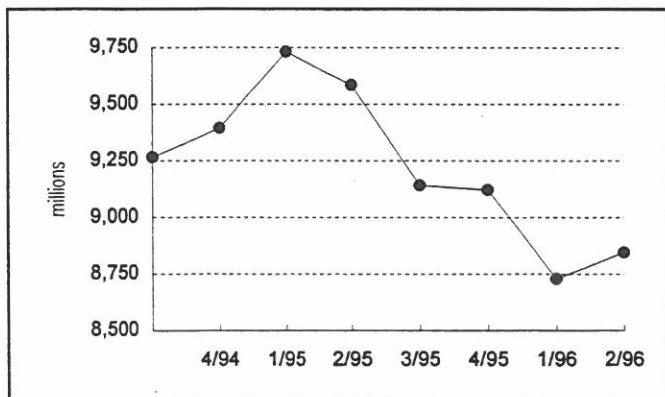
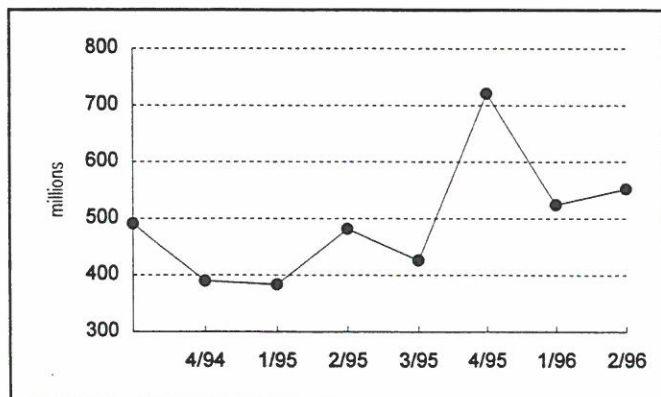


Chart B20. Operating profit

Graphique B20. Bénéfice d'exploitation



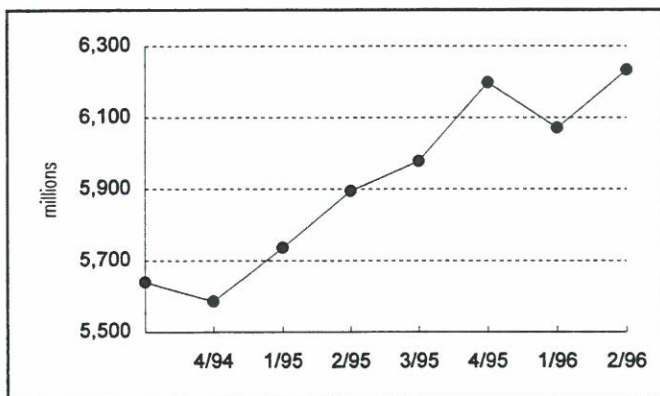
**Table B8. Property, casualty and other insurers, financial statistics**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	5,640	5,586	5,736	5,895	5,978	6,198	6,071	6,233	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,349	5,229	5,227	5,343	5,470	5,600	5,590	5,627	Dépenses d'exploitation
Operating profit	291	357	509	552	508	471	481	606	Bénéfice d'exploitation
Net profit	167	287	371	384	362	318	318	370	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	42,711	42,722	42,696	44,605	45,138	45,539	45,478	47,532	Actif
Liabilities	29,810	29,919	29,801	31,301	31,652	32,230	31,801	33,330	Passif
Equity	12,902	12,803	12,894	13,304	13,486	13,308	13,677	14,202	Avoir
Share capital	2,670	2,702	2,996	3,014	2,996	3,110	3,043	3,113	Capital-actions
Retained earnings	9,260	9,178	9,051	9,451	9,652	9,339	9,820	10,265	Bénéfices non-répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	1.1	-1.0	2.7	2.8	1.4	3.7	-2.0	2.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.2	-2.2	0.0	2.2	2.4	2.4	-0.2	0.7	Dépenses d'exploitation
Assets	2.3	0.0	-0.1	4.5	1.2	0.9	-0.1	4.5	Actif
Liabilities	2.5	0.4	-0.4	5.0	1.1	1.8	-1.3	4.8	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	4.88	8.11	10.45	10.40	9.81	7.51	8.60	9.55	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.17	8.97	11.51	11.54	10.73	8.27	9.31	10.43	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.17	6.40	8.88	9.37	8.51	7.31	7.93	9.73	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.160	0.159	0.153	0.157	0.149	0.150	0.143	0.142	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.755	0.754	0.719	0.691	0.742	0.779	0.777	0.716	Ratio des sinistres aux primes
<b>Comparative Indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-1.5	-2.8	1.1	3.2	1.2	3.3	-4.3	0.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	-0.9	-0.3	2.1	2.5	1.7	0.6	1.6	3.4	Marge bénéficiaire

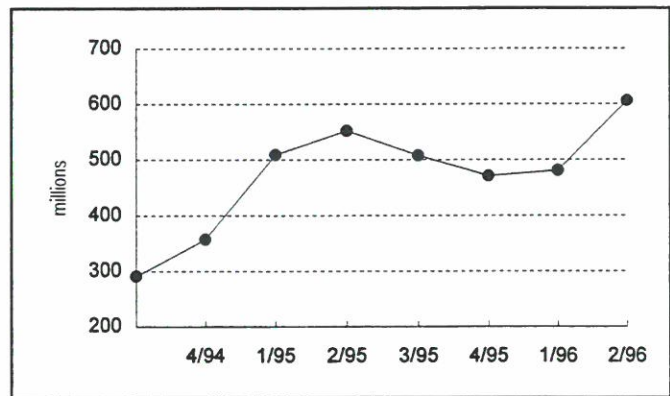
**Chart B21. Operating revenues**

**Graphique B21. Recettes d'exploitation**



**Chart B22. Operating profit**

**Graphique B22. Bénéfice d'exploitation**



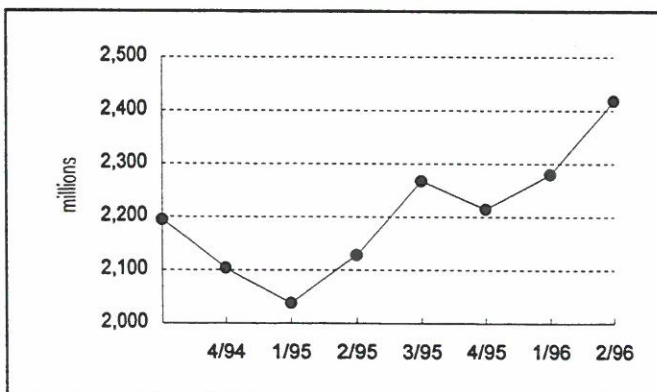
**Table B9. Other financial intermediaries, financial statistics**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	2,194	2,104	2,038	2,128	2,267	2,215	2,280	2,418	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,851	1,788	1,781	1,813	1,908	1,878	1,934	2,018	Dépenses d'exploitation
Operating profit	343	316	257	315	359	337	346	400	Bénéfice d'exploitation
Net profit	74	37	9	49	59	33	76	62	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	44,355	41,661	48,211	49,564	55,418	46,082	55,591	60,460	Actif
Liabilities	32,645	30,249	37,154	38,332	44,576	35,486	44,158	48,853	Passif
Equity	11,710	11,412	11,057	11,232	10,842	10,595	11,433	11,606	Avoir
Share capital	7,056	7,014	7,134	7,385	7,187	7,151	7,771	8,094	Capital-actions
Retained earnings	2,950	2,730	2,212	2,045	1,913	1,707	1,661	1,526	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-5.6	-4.1	-3.1	4.4	6.5	-2.3	2.9	6.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-3.9	-3.4	-0.4	1.8	5.2	-1.6	3.0	4.3	Dépenses d'exploitation
Assets	-13.1	-6.1	15.7	2.8	11.8	-16.8	20.6	8.8	Actif
Liabilities	-16.1	-7.3	22.8	3.2	16.3	-20.4	24.4	10.6	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains Indicateurs</b>
Return on capital (%)	3.90	3.62	2.99	3.59	3.81	3.34	3.94	3.96	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	2.54	1.30	0.33	1.76	2.19	1.25	2.67	2.13	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	15.64	15.04	12.61	14.79	15.84	15.20	15.17	16.55	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.226	1.116	1.371	1.379	1.474	1.353	1.354	1.384	Ratio des dettes à l'avoir
<b>Comparative Indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-8.2	-5.9	-4.7	4.8	6.3	-2.7	0.7	3.8	Recettes d'exploitation
Profit margin	9.5	8.3	5.9	7.9	9.0	8.4	8.8	10.2	Marge bénéficiaire

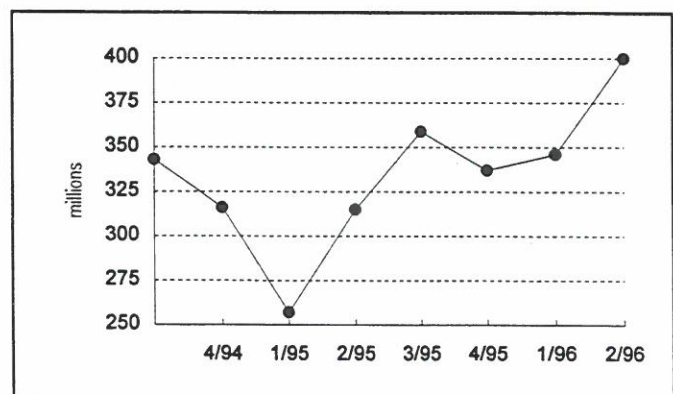
**Chart B23. Operating revenues**

**Graphique B23. Recettes d'exploitation**



**Chart B24. Operating profit**

**Graphique B24. Bénéfice d'exploitation**



## Finance, Insurance and Real Estate, employment

More than a quarter of the group's employment is concentrated in banks and other deposit-accepting institutions. Insurance and real estate agents employ almost 20% 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 86% of the jobs are full-time. Self employment approaches 14% of the total.



The finance, insurance and real estate group experienced a decline in employment this quarter, as compared to the same quarter last year. This occurred after six consecutive quarters of continuous employment growth. The principal cause was job losses of substantial magnitude in chartered banks and other deposit accepting institutions - in stark contrast with the industry's overall financial and profit performance. Job losses there not only continued for the third straight quarter, but did so at a much accelerated pace; the twenty seven thousand jobs were lost. Further employment losses were also noted in trust companies, which despite their ups and downs continue on a downward trend, and the insurance industry. Although employment gains in credit unions, real estate operators, and insurance and real estate agents dampened these losses, they were not enough to fully compensate for them.

The employment decline in the group as a whole came from both full-time and part-time positions, both of which performed well below the economy average. However, part-time employment declined proportionately much more, given its lower employment level. On the other hand, self-employment continued to increase substantially, at a rate of growth well above the economy average, as shown by the comparative indicator.

## Finances, assurances et services immobiliers - emploi

Plus du quart 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 20 % 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 86 % de ces emplois sont à temps plein. Le travail autonome représente près de 14 % du total.



La situation de l'emploi dans le secteur des finances, des assurances et de l'immobilier se dégrade par rapport au trimestre correspondant de l'an dernier et cela après six trimestres consécutifs d'amélioration. On l'attribue essentiellement au nombre d'emplois qui disparaissent dans les banques à charte et les autres institutions de dépôt, ce qui contraste de manière frappante avec la performance générale du groupe sur le plan des finances et des bénéfices. L'érosion de l'emploi ne fait pas que se poursuivre pour un troisième trimestre d'affilée, elle s'accélère. Les 27 000 emplois ont été perdus. Les sociétés de fiducie sont elles aussi confrontées à de nouvelles pertes d'emploi, la tendance à la baisse se poursuivant malgré les fluctuations. Il en va autant des assureurs. Quoiqu'ils tempèrent ces pertes, les gains réalisés par les caisses d'épargne et de crédit, les exploitants de sociétés immobilières et les agents d'assurance et immobiliers ne parviennent pas à les annuler complètement.

Le recul de l'emploi au sein du groupe touche à la fois l'emploi à temps plein et l'emploi à temps partiel, qui se retrouvent nettement sous la moyenne nationale. Le nombre d'emplois à temps partiel recule toutefois proportionnellement davantage, le niveau d'emploi étant plus faible. Parallèlement, le travail autonome continue de progresser à une cadence appréciable, nettement supérieure à la moyenne nationale, comme l'indicateur comparatif le démontre.

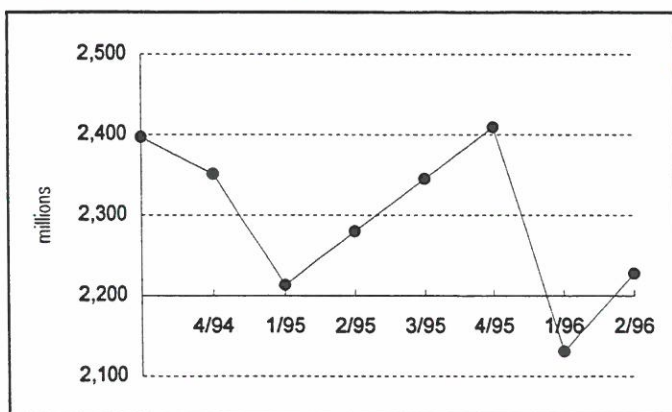
**Table C5. Other professional business services, financial statistics**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>millions</b>									
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	2,397	2,351	2,213	2,280	2,345	2,409	2,131	2,228	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,152	2,124	2,035	2,065	2,116	2,199	1,943	2,026	Dépenses d'exploitation
Operating profit	245	227	178	215	229	210	188	202	Bénéfice d'exploitation
Net profit	190	210	143	164	205	196	211	135	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	11,657	12,264	12,381	12,396	12,563	12,497	13,780	14,063	Actif
Liabilities	6,078	6,621	5,968	5,939	5,990	5,904	6,707	6,954	Passif
Equity	5,579	5,643	6,413	6,457	6,573	6,592	7,073	7,109	Avoir
Share capital	2,322	2,345	3,032	3,040	3,089	3,077	3,388	3,414	Capital-actions
Retained earnings	2,857	2,892	2,942	2,977	3,043	3,065	3,178	3,186	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	0.2	-1.9	-5.9	3.0	2.9	2.7	-11.5	4.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.2	-1.3	-4.2	1.5	2.5	3.9	-11.6	4.3	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.6	5.2	1.0	0.1	1.3	-0.5	10.3	2.1	Actif
Liabilities	-2.0	8.9	-9.9	-0.5	0.9	-1.4	13.6	3.7	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	9.37	9.54	7.70	7.77	8.92	8.69	8.39	5.90	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	13.71	14.86	8.69	10.36	12.27	11.88	11.90	7.63	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	10.23	9.64	8.03	9.43	9.75	8.70	8.84	9.06	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.757	0.832	0.624	0.625	0.611	0.606	0.647	0.663	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.368	1.512	1.404	1.461	1.423	1.440	1.461	1.443	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.267	1.404	1.300	1.352	1.319	1.334	1.334	1.317	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-2.3	-3.7	-7.4	3.4	2.7	2.4	-13.8	3.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	4.1	2.9	1.3	2.5	2.9	1.9	2.5	2.9	Marge bénéficiaire

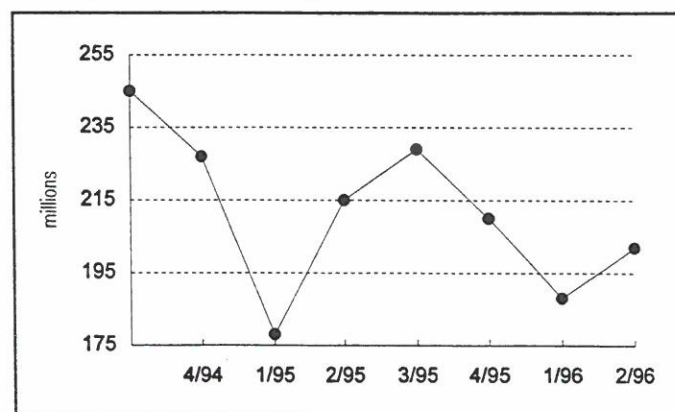
**Chart C15. Operating revenues**

**Graphique C15. Recettes d'exploitation**



**Chart C16. Operating profit**

**Graphique C16. Bénéfice d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

**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.



Substantial salary increases were realized by salaried employees in the finance, insurance and real estate industrial group this quarter - much higher than in any recent quarter. For the first time since the first quarter of 1995, salaried employees in every individual industry saw their salaries increase. The highest rates of increase were noted in real estate operators and insurance and real estate agencies, followed by credit unions and other financial intermediaries. More modest salary increase were realized in insurance, banks and other deposit accepting institutions and trust companies. The salary increases for the group as a whole were much higher than the economy average for the third consecutive quarter.

The salary increases in each and every industry of the group were sufficient to result in enhanced purchasing power of salaried employees even after adjusted with the CPI, to reflect the cost of living increases.

**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 employés du secteur des finances, des assurances et de l'immobilier connaissent un relèvement notable de leur salaire au cours du trimestre — amélioration qui dépasse nettement celle observée lors des derniers trimestres. Pour la première fois depuis le premier trimestre de 1995, les employés de chaque branche voient leur situation salariale s'améliorer. La meilleure hausse concerne les exploitants de société immobilière ainsi que les agences d'assurance et d'immobilier; suivent les caisses d'épargne et de crédit et les autres intermédiaires financiers. Les assureurs, les banques et les autres institutions de dépôt ainsi que les sociétés de fiducie se contentent de hausses salariales plus modestes. Dans l'ensemble, les augmentations signalées par le groupe dépassent largement la moyenne relevée dans l'ensemble de l'économie pour un troisième trimestre d'affilée.

Les majorations salariales au sein de chaque branche du secteur suffisent à accroître le pouvoir d'achat des employés, même après correction de la hausse du coût de la vie selon l'IPC.

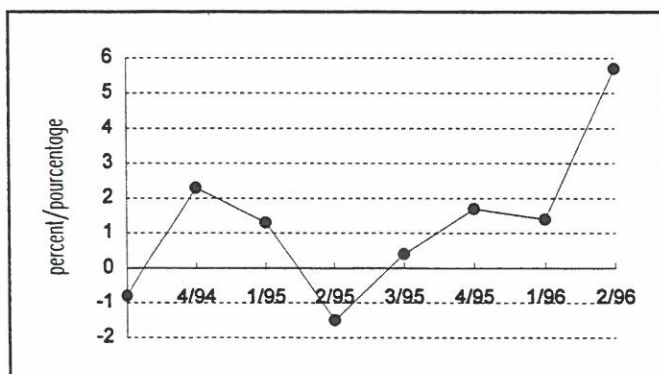
**Table B11. Finance, insurance and real estate, salaries**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>dollars per year - dollars par année</b>									
<b>Salaried employees</b>									<b>Employés</b>
Banks and other	35,047	35,861	35,944	36,204	36,918	37,571	38,032	38,514	Banques et autres
Trust/mortg. companies	34,398	34,574	35,498	35,107	35,175	36,345	38,459	39,664	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	32,848	33,166	34,085	33,155	32,737	31,722	32,378	35,422	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	38,989	39,313	40,120	39,350	39,434	39,774	41,430	42,794	Assurances
Other financial	42,261	43,370	45,521	45,472	45,679	47,307	48,979	53,569	Autres interm. financiers
Real estate operators	29,289	31,194	31,530	30,182	29,959	29,667	30,207	35,276	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	31,605	33,533	35,035	34,719	33,717	34,608	33,911	39,592	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>35,649</b>	<b>36,580</b>	<b>37,435</b>	<b>37,142</b>	<b>37,376</b>	<b>38,020</b>	<b>38,732</b>	<b>41,250</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of changes (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Banks and other	0.8	2.3	0.2	0.7	2.0	1.8	1.2	1.3	Banques et autres
Trust/mortg. companies	0.4	0.5	2.7	-1.1	0.2	3.3	5.8	3.1	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-1.2	1.0	2.8	-2.7	-1.3	-3.1	2.1	9.4	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.3	0.8	2.1	-1.9	0.2	0.9	4.2	3.3	Assurances
Other financial	-0.4	2.6	5.0	-0.1	0.5	3.6	3.5	9.4	Autres interm. financiers
Real estate operators	-1.3	6.5	1.1	-4.3	-0.7	-1.0	1.8	16.8	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	-0.3	6.1	4.5	-0.9	-2.9	2.6	-2.0	16.8	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>-0.3</b>	<b>2.6</b>	<b>2.3</b>	<b>-0.8</b>	<b>0.6</b>	<b>1.7</b>	<b>1.9</b>	<b>6.5</b>	<b>Total</b>
<b>Rates of change, CPI-adjusted (%)</b>									<b>Taux de variation ajusté selon l'IPC (%)</b>
Banks and other	0.2	2.0	-0.8	0.0	1.7	1.8	0.8	0.5	Banques et autres
Trust/mortg. companies	-0.1	0.2	1.6	-1.8	0.0	3.3	5.3	2.4	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-1.8	0.7	1.7	-3.5	-1.5	-3.1	1.6	8.6	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.9	0.5	1.0	-2.7	0.0	0.9	3.7	2.5	Assurances
Other financial	-1.0	2.3	3.9	-0.9	0.2	3.6	3.1	8.6	Autres interm. financiers
Real estate operators	-1.9	6.2	0.0	-5.0	-1.0	-1.0	1.4	15.9	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	-0.9	5.8	3.4	-1.6	-3.1	2.6	-2.5	15.9	Agences (assur./immob.)
<b>Total</b>	<b>-0.8</b>	<b>2.3</b>	<b>1.3</b>	<b>-1.5</b>	<b>0.4</b>	<b>1.7</b>	<b>1.4</b>	<b>5.7</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative Indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
<b>Total</b>	<b>-1.0</b>	<b>2.1</b>	<b>1.9</b>	<b>-0.7</b>	<b>-0.7</b>	<b>2.1</b>	<b>1.6</b>	<b>4.7</b>	<b>Total</b>

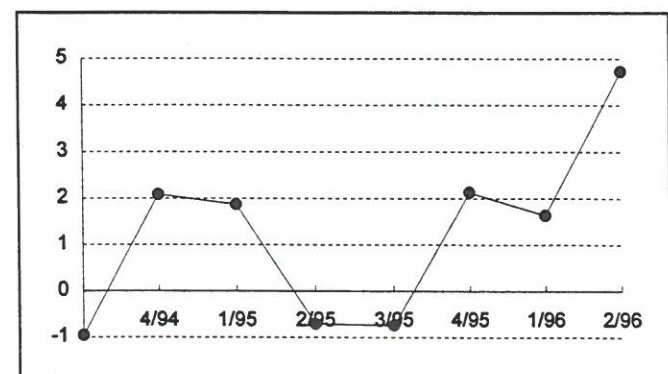
**Chart B27. Rate of change, CPI-adjusted, total**

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



**Chart B28. Comparative Indicator**

**Graphique B28. Indicateur comparatif**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

**Finance, Insurance and Real Estate, GDP**

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



Output in this industrial group continued to increase this quarter. Growth was led by insurance and other financial intermediaries, followed by output growth in chartered banks and other deposit accepting institutions. By contrast, output for trust and mortgage companies continued its decline for the third straight quarter, whereas for the first time in a while, the output of credit unions also declined marginally.

The output growth for the group as a whole was higher than the economy average for the second quarter in a row. This holds true for the insurance and other financial institutions industries, as well as for chartered banks and other deposit accepting institutions. On the other hand, given their output declines, trust and mortgage companies, together with credit unions, fared worse than the economy average.

**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.



La production du secteur poursuit sa progression au cours du trimestre. Les assureurs et les autres intermédiaires financiers prennent les devants, suivis par les banques à charte et les autres institutions de dépôt. Dans le cas des sociétés de fiducie et des sociétés d'hypothèques, en revanche, la production fléchit pour un troisième trimestre consécutif. Par ailleurs, la production connaît une diminution marginale pour la première fois chez les caisses d'épargne et de crédit.

En général, la production du groupe croît plus rapidement que dans l'ensemble de l'économie, en moyenne, pour un deuxième trimestre de suite. Cette remarque est valable pour les assureurs et les autres institutions financières, ainsi que les banques à charte et les autres institutions de dépôt. En raison du recul de la production, les sociétés de fiducie et d'hypothèques ainsi que les caisses d'épargne et de crédit connaissent cependant une performance inférieure à la moyenne de l'économie.

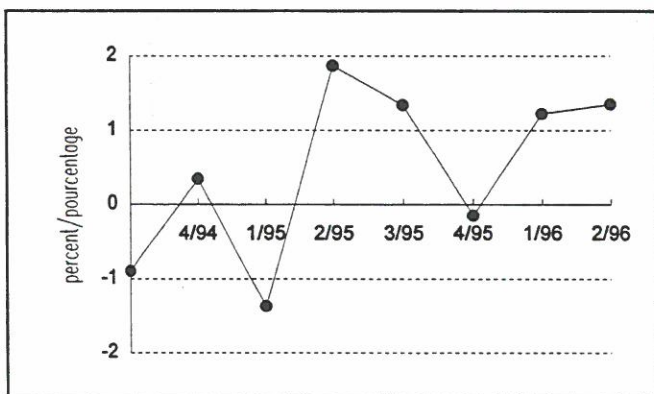


**Table B12. Finance, insurance and real estate,  
GDP at factor cost, 1986 dollars**

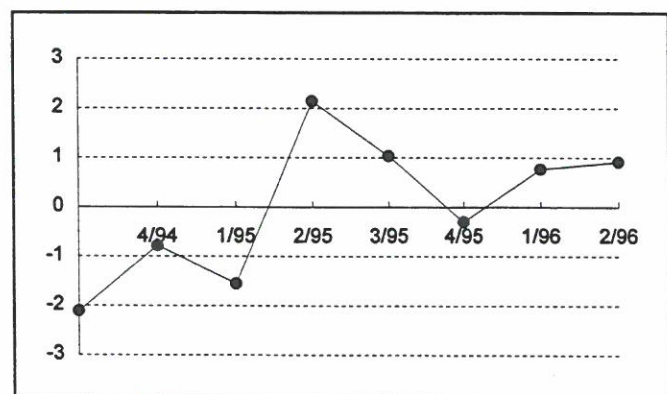
**Tableau B12. Finances, assurances et services immobiliers,  
PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>Value added</b>	millions								<b>Valeur ajoutée</b>
Banks and other	8,553	8,658	8,747	8,848	8,983	9,104	9,240	9,347	Banques et autres
Trust/mortgage	624	616	559	556	557	550	541	536	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1,416	1,423	1,430	1,443	1,454	1,470	1,481	1,478	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	3,031	3,035	2,971	3,081	3,044	2,915	2,937	2,980	Assurances
Other financial	24,729	24,754	24,252	24,741	25,149	25,088	25,406	25,800	Autres interm. financiers
<b>Total</b>	<b>38,353</b>	<b>38,486</b>	<b>37,959</b>	<b>38,669</b>	<b>39,187</b>	<b>39,127</b>	<b>39,605</b>	<b>40,141</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of changes (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Banks and other	1.4	1.2	1.0	1.2	1.5	1.3	1.5	1.2	Banques et autres
Trust/mortgage	-3.6	-1.3	-9.3	-0.5	0.2	-1.3	-1.6	-0.9	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1.0	0.5	0.5	0.9	0.8	1.1	0.7	-0.2	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	1.1	0.1	-2.1	3.7	-1.2	-4.2	0.8	1.5	Assurances
Other financial	-1.9	0.1	-2.0	2.0	1.6	-0.2	1.3	1.6	Autres interm. financiers
<b>Total</b>	<b>-0.9</b>	<b>0.3</b>	<b>-1.4</b>	<b>1.9</b>	<b>1.3</b>	<b>-0.2</b>	<b>1.2</b>	<b>1.4</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative Indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Banks and other	0.2	0.1	0.8	1.4	1.2	1.2	1.0	0.7	Banques et autres
Trust/mortgage	-4.8	-2.4	-9.4	-0.3	-0.1	-1.4	-2.1	-1.4	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-0.2	-0.6	0.3	1.2	0.5	1.0	0.3	-0.6	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.1	-1.0	-2.3	4.0	-1.5	-4.4	0.3	1.0	Assurances
Other financial	-3.1	-1.0	-2.2	2.3	1.3	-0.4	0.8	1.1	Autres interm. financiers
<b>Total</b>	<b>-2.1</b>	<b>-0.8</b>	<b>-1.5</b>	<b>2.1</b>	<b>1.0</b>	<b>-0.3</b>	<b>0.8</b>	<b>0.9</b>	<b>Total</b>

**Chart B29. Rate of change, total**  
**Graphique B29. Taux de variation, total**



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





---

---

# Analytical Studies

# Série d'études analytiques

---

---

Available  
upon request

Disponibles  
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

**(613) 951-3177**

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 - 2<sup>nd</sup> Quarter 1996

- The group had its best revenue growth performance in two years, lead by the computer services industry. Despite an almost equal increase in operating expenses, the group's operating profit and the profit margin improved.
- Assets increased, while liabilities increased proportionately more. Equity decreased slightly due to lower retained earnings, as share capital increased somewhat.
- The steady growth of the group's employment continued, as more than forty thousand jobs were added from the second quarter of 1995 - almost equally split between full-time and part-time. Self employment growth was also strong. However, the rate of employment growth in computer services was the lowest in three years.
- Salaries increased for the fourth consecutive quarter, their highest rate since the third quarter of 1994. Salaries employees improved their purchasing power in all industries, with the exception of advertising services where salaries declined, albeit marginally.
- Output continued to grow. Despite substantial growth in computer services, though, the aggregate rate was noticeably lower than in recent years, marginally exceeding the economy average.

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

Operating revenues	↑	3.5%
Operating expenses	↑	3.3%
Profit margin*		3.4%
Assets	↑	1.8%
Liabilities	↑	3.4%
Employment**	↑	4.9%
Salaries	↑	2.4%
GDP	↑	0.7%

\* This quarter's rate.

\*\* From same quarter last year.

## Services aux entreprises

### Faits saillants - 2<sup>e</sup> trimestre 1996

- Ce secteur rapporte la croissance la plus affirmée de ses recettes en deux ans, les services informatiques menant le peloton. En dépit d'un relèvement presque aussi important des dépenses d'exploitation, il y a consolidation des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire du groupe.
- L'actif augmente, mais le passif aussi, et il le fait proportionnellement davantage. Le faible recul de l'avoire doit être attribué à des bénéfices non répartis moins importants, car le capital-action augmente légèrement.
- L'emploi poursuit sa croissance dans le secteur. En effet, plus de 40 000 emplois s'ajoutent à ceux du deuxième trimestre de 1995. Les nouveaux emplois se répartissent presque également entre l'emploi à temps plein et l'emploi à temps partiel. Le travail autonome progresse bien de son côté aussi. Seule tache au tableau, les services informatiques signalent leur plus faible taux de croissance de l'emploi en trois ans.
- Les salaires montent pour un quatrième trimestre d'affilée, mais au rythme le plus rapide depuis le troisième trimestre de 1994. Les employés se retrouvent donc avec un meilleur pouvoir d'achat dans toutes les branches, sauf celle des agences de publicité où les salaires s'érodent, même si ce n'est que de façon minime.
- La production poursuit son expansion. Le taux combiné reste toutefois nettement sous celui des dernières années, en dépit de la croissance sensible relevée au niveau des services informatiques, si bien qu'il ne dépasse la moyenne de l'économie que de façon marginale.

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

Recettes d'exploitation	↑	3.5 %
Dépenses d'exploitation	↑	3.3 %
Marge bénéficiaire*		3.4 %
Actif	↑	1.8 %
Passif	↑	3.4 %
Emploi**	↑	4.9 %
Rémunération	↑	2.4 %
PIB	↑	0.7 %

\* Pourcentage du trimestre

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

### Business Services

### Services aux entreprises

Chart C1. Assets

Graphique C1. Actif

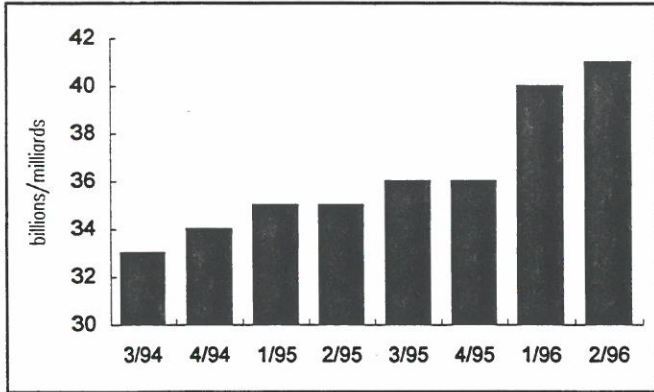


Chart C2. Operating revenues

Graphique C2. Recettes d'exploitation

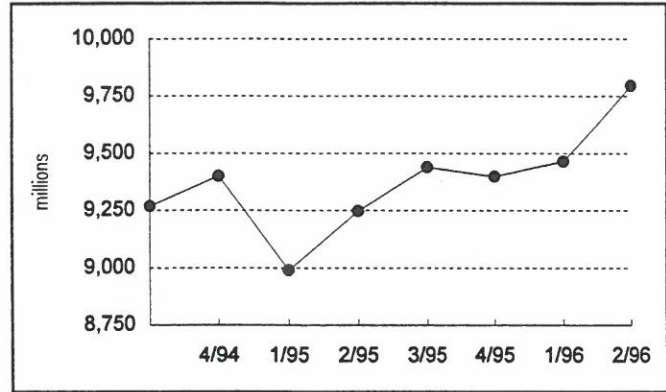


Chart 3. Operating profits

Graphique 3. Bénéfice d'exploitation

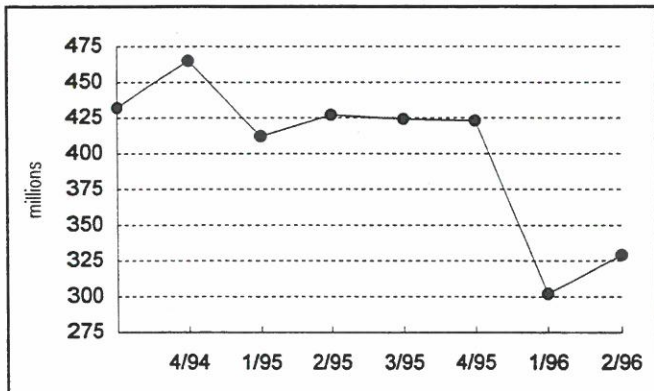


Chart 4. Employment

Graphique 4. Emploi

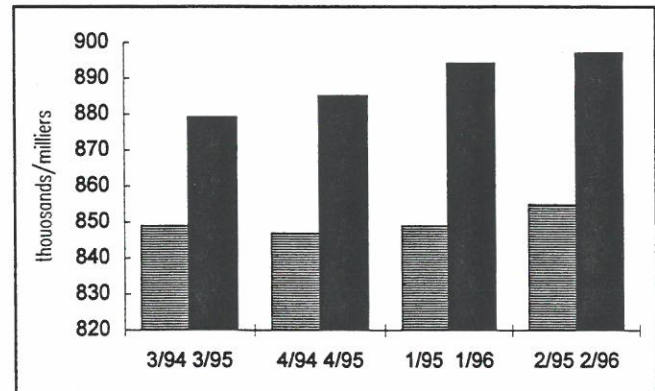


Chart C5. Salaries

Graphique C5. Rémunération

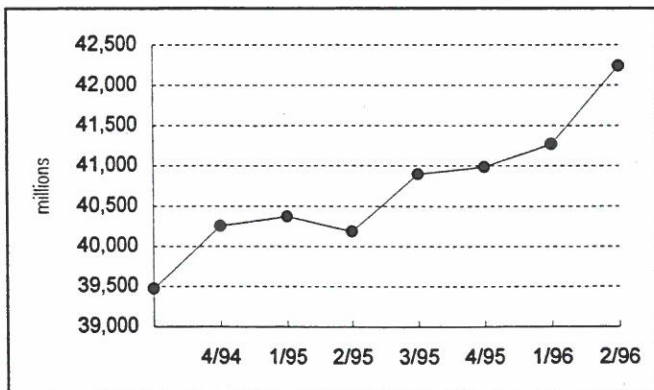
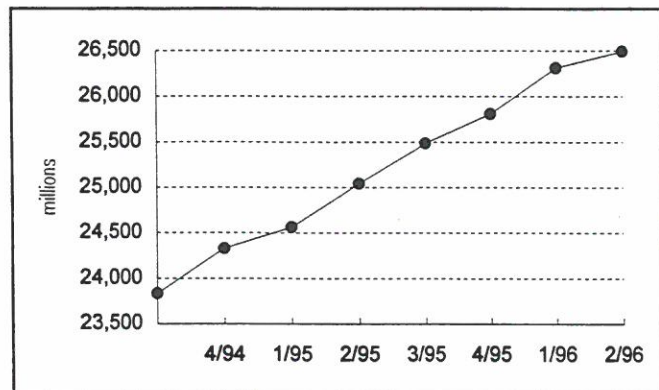


Chart C6. GDP

Graphique C6. PIB



**Business Services, financial statistics**

This industrial group had its best revenue growth performance in two years this quarter, lead by the computer services industry. Despite an almost equal increase in operating expenses, the group's operating profit and the profit margin improved.



Assets increased and liabilities increased proportionately more. Equity decreased slightly due to lower retained earnings, as share capital, both in the form of common and preferred shares, increased somewhat. The return on capital and the return on equity ratios dropped to their lowest levels since the fourth quarter of 1994.

**Services aux entreprises - statistiques financières**

Le secteur connaît sa meilleure croissance trimestrielle des recettes en deux ans. Les services informatiques ouvrent la marche. Bien que les dépenses d'exploitation augmentent pratiquement d'autant, les bénéfices d'exploitation et la marge bénéficiaire du groupe s'améliorent.



L'actif se redresse, mais le passif l'imite proportionnellement davantage. L'avoir perd légèrement du terrain à cause d'un affaiblissement des bénéfices non répartis, tandis que le capital-action s'accroît un peu sous la forme d'actions ordinaires et privilégiées. Le ratio du rendement des capitaux employés et celui de l'avoir fléchissent pour atteindre leur point le plus bas depuis le quatrième trimestre de 1994.

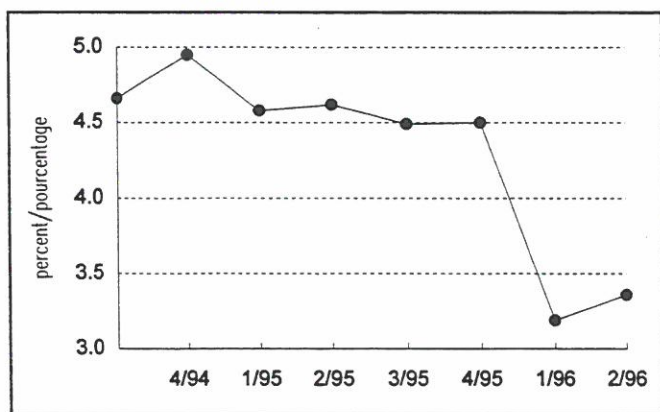
**Table C1. Business Services, financial statistics**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	9,269	9,400	8,990	9,248	9,440	9,399	9,465	9,795	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8,837	8,935	8,578	8,821	9,016	8,976	9,163	9,466	Dépenses d'exploitation
Operating profit	432	465	412	427	424	423	302	329	Bénéfice d'exploitation
Net profit	256	63	179	221	273	248	156	109	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	33,373	34,433	34,573	35,024	35,712	35,861	40,207	40,935	Actif
Liabilities	18,767	19,860	19,204	19,701	20,189	20,306	21,841	22,581	Passif
Equity	14,606	14,573	15,369	15,322	15,523	15,555	18,366	18,354	Avoir
Share capital	10,067	10,291	10,932	10,838	11,029	11,129	14,554	14,659	Capital-actions
Retained earnings	3,641	3,376	3,506	3,530	3,543	3,449	2,785	2,661	Bénéfices non-répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	0.6	1.4	-4.4	2.9	2.1	-0.4	0.7	3.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.2	1.1	-4.0	2.8	2.2	-0.4	2.1	3.3	Dépenses d'exploitation
Assets	0.6	3.2	0.4	1.3	2.0	0.4	12.1	1.8	Actif
Liabilities	1.1	5.8	-3.3	2.6	2.5	0.6	7.6	3.4	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	5.80	2.64	4.57	5.24	5.85	5.24	3.60	3.05	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.02	1.72	4.56	5.85	6.99	6.37	3.40	2.37	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	4.66	4.95	4.58	4.62	4.49	4.50	3.19	3.36	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.716	0.745	0.673	0.688	0.692	0.704	0.654	0.662	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.384	1.418	1.389	1.416	1.421	1.461	1.440	1.441	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.222	1.267	1.236	1.262	1.268	1.302	1.268	1.270	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-1.9	-0.4	-5.9	3.3	1.9	-0.8	-1.6	2.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.5	-1.8	-2.2	-2.3	-2.4	-2.3	-3.2	-2.8	Marge bénéficiaire

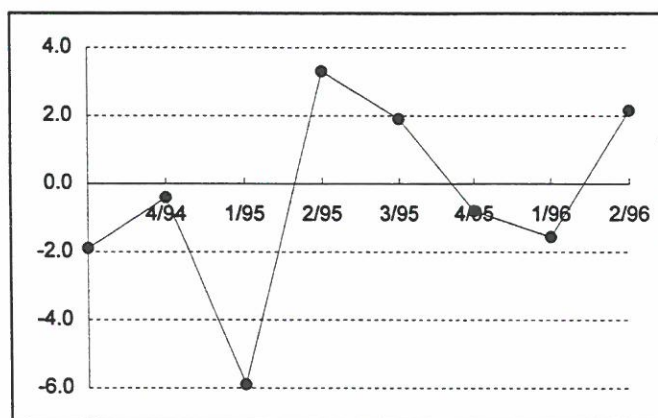
**Chart C7. Profit margin**

**Graphique C7. Marge bénéficiaire**



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

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



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

**Business Services, industrial detail**

No single industry dominates both the income statement and the balance sheet of this industrial group. In the second quarter of 1996, computer services accounted for almost 40% of operating revenues but only 23% of assets. By contrast, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for about 30% of operating revenues and almost 40% of assets. Other professional services accounted for 23% of operating revenues and about one-third of assets. Advertising agencies made up 8% of operating revenues and just 4% of assets.



The computer services industry continued to build on last quarter's improvement; it experienced its highest rate of growth in operating revenues in two years. Following 1995, when the industry went through two quarters of revenue declines, it appears to be on a much stronger footing this year. However, it has yet to reach its revenue high, achieved in the end of 1994. On the other hand, operating expenses increased proportionately more, thus reducing the industry's profit performance as indicated by the operating profit, net profit and the profit margin. Assets and liabilities increased at comparable rates. Equity also increased due to growth in share capital and retained earnings. The return on capital and the return on equity ratios dropped somewhat.



Much like the second quarter of 1995, advertising agencies saw substantial declines in both their operating revenues and operating expenses this quarter. In contrast, however, their profitability increased; the profit margin in particular, showed quite an improvement. Assets, liabilities and equity also increased, the latter mainly due to higher retained earnings. The return on capital, the return on equity and the debt to equity ratios improved.

**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 deuxième trimestre de 1996, les services informatiques ont compté près de 40 % des recettes d'exploitation, mais pour 23 % seulement de l'actif. Par opposition, l'architecture, l'ingénierie, et les autres services scientifiques et techniques ont généré environ 30 % des recettes d'exploitation et détenaient près de 40 % de l'actif. Les autres services professionnels représentaient pour 23 % des recettes d'exploitation et environ le tiers de l'actif. Les agences de publicité comptent 8 % des recettes d'exploitation, mais seulement 4 % de l'actif.



Les services informatiques poursuivent leur élan du dernier trimestre et enregistrent leur meilleur taux de croissance en deux ans sur le plan des recettes d'exploitation. Après les deux trimestres d'érosion des recettes connus en 1995, cette branche semble reposer sur une base beaucoup plus solide cette année. Toutefois, elle n'a pas encore regagné le sommet qu'elle avait atteint à la fin de 1994. D'autre part, la hausse des dépenses est proportionnellement supérieure, ce qui affaiblit les profits du groupe, comme en témoignent les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire. L'actif et le passif augmentent de concert. On note aussi une amélioration de l'avoir attribuable à l'accroissement du capital-action et des bénéfices non répartis. Enfin, les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir fléchissent légèrement.



Un peu comme cela s'est passé au deuxième trimestre de 1995, les agences de publicité doivent composer avec un recul appréciable de leurs recettes et dépenses d'exploitation, ce trimestre. Leur rentabilité s'améliore néanmoins; la marge bénéficiaire, en particulier, s'améliore passablement. On constate aussi une hausse de l'actif, du passif et de l'avoir, principalement à cause de bénéfices non répartis plus importants dans le dernier cas. Les ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir et de la dette à l'avoir se redressent.







Increased operating revenues, coupled with a smaller increase in operating expenses, improved the financial situation of architects, engineers and other scientific services. The industry surpassed the \$3 billion mark. This was accompanied by a small increase in assets and a larger increase in liabilities. Equity declined.



Following the substantial decreases of last quarter, other professional business services recovered some of the lost ground this quarter, as operating revenues increased. Somewhat lower increases in operating expenses lead to improved profit performance for the industry. Assets and liabilities increased, and so did equity. However, the return on capital and the return on equity ratios dropped markedly.



La progression des recettes d'exploitation et une hausse plus modeste des dépenses redresse la situation financière des architectes, des ingénieurs et des autres services scientifiques. Cette branche franchit la marque des trois milliards de dollars. Parallèlement, on observe une légère amélioration de l'actif tandis que le passif augmente de façon appréciable. Enfin, l'avoir perd du terrain.



Après les reculs importants du dernier trimestre, les autres services professionnels aux entreprises se rétablissent un peu grâce à de meilleures recettes d'exploitation. Un affaiblissement légèrement plus marqué des dépenses d'exploitation permet au groupe de réaliser des bénéfices supérieurs. L'actif et le passif se redressent, à l'instar de l'avoir. Néanmoins, on note un recul appréciable des ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir.

Table C2. Computer services, financial statistics

Tableau C2. Services d'informatique, statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	3,877	3,965	3,499	3,615	3,667	3,553	3,639	3,815	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,694	3,690	3,316	3,452	3,512	3,425	3,501	3,687	Dépenses d'exploitation
Operating profit	183	275	183	163	155	128	138	128	Bénéfice d'exploitation
Net profit	109	78	79	96	85	47	72	61	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	6,693	6,893	6,861	7,108	7,309	7,466	9,069	9,396	Actif
Liabilities	3,945	4,091	4,024	4,184	4,306	4,442	4,653	4,815	Passif
Equity	2,749	2,802	2,838	2,924	3,003	3,024	4,416	4,581	Avoir
Share capital	1,310	1,341	1,336	1,355	1,379	1,412	2,805	2,951	Capital-actions
Retained earnings	1,337	1,358	1,390	1,452	1,505	1,492	1,490	1,504	Bénéfices non-répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	8.6	2.3	-11.8	3.3	1.4	-3.1	2.4	4.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8.7	-0.1	-10.1	4.1	1.7	-2.5	2.2	5.3	Dépenses d'exploitation
Assets	4.7	3.0	-0.5	3.6	2.8	2.1	21.5	3.6	Actif
Liabilities	5.7	3.7	-1.6	4.0	2.9	3.2	4.8	3.5	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	11.37	8.45	9.29	10.41	9.21	5.45	6.30	5.56	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	15.84	11.15	11.15	13.08	11.54	6.23	6.55	5.38	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	4.74	6.94	5.24	4.50	4.22	3.59	3.79	3.37	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.682	0.645	0.649	0.655	0.669	0.667	0.470	0.472	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.644	1.557	1.578	1.642	1.662	1.658	1.478	1.536	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.223	1.208	1.208	1.276	1.297	1.300	1.152	1.219	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	6.0	0.4	-13.3	3.7	1.2	-3.5	0.2	3.5	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.4	0.2	-1.5	-2.4	-2.6	-3.2	-2.6	-2.8	Marge bénéficiaire

Chart C9. Operating revenues

Graphique C9. Recettes d'exploitation

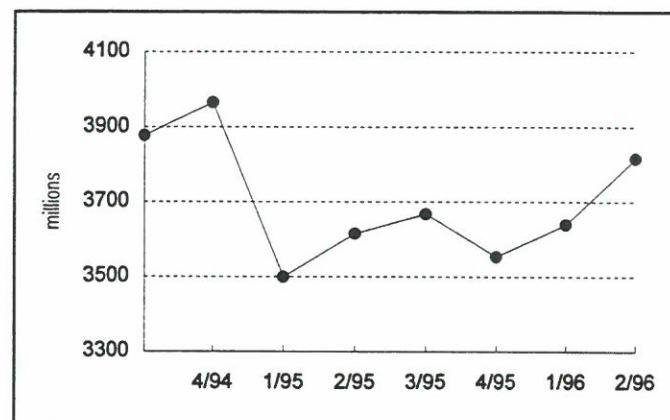
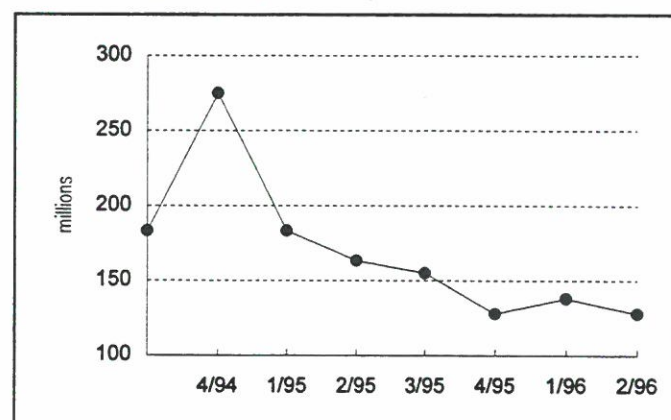


Chart C10. Operating profit

Graphique C10. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

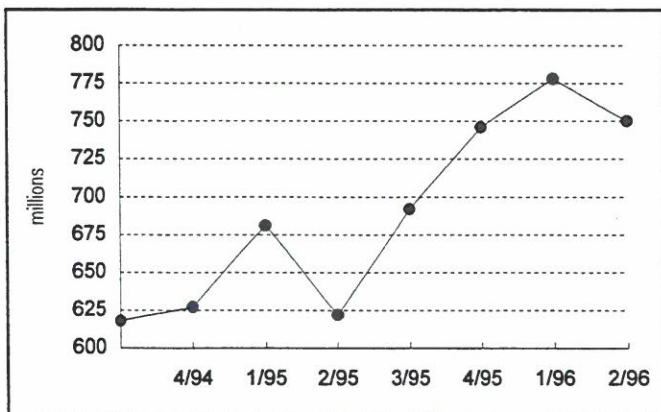
**Table C3. Advertising agencies, financial statistics**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	618	627	681	622	692	746	778	750	Recettes d'exploitation
Operating expenses	610	624	676	619	701	739	763	725	Dépenses d'exploitation
Operating profit	8	3	5	3	-9	7	15	25	Bénéfice d'exploitation
Net profit	3	1	-1	0	-5	1	16	21	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	1,248	1,439	1,466	1,570	1,537	1,794	1,605	1,680	Actif
Liabilities	935	1,136	1,168	1,267	1,255	1,554	1,350	1,405	Passif
Equity	312	303	298	303	282	239	256	276	Avoir
Share capital	70	73	73	76	70	84	96	99	Capital-actions
Retained earnings	189	176	177	171	161	99	122	138	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	1.5	1.5	8.6	-8.7	11.3	7.8	4.3	-3.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.5	2.3	8.3	-8.4	13.2	5.4	3.2	-5.0	Dépenses d'exploitation
Assets	-4.4	15.3	1.9	7.1	-2.1	16.7	-10.5	4.7	Actif
Liabilities	-4.8	21.5	2.8	8.5	-0.9	23.8	-13.1	4.1	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	4.19	2.19	0.83	1.66	-1.63	1.91	11.27	13.86	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	4.24	0.98	-1.88	0.43	-7.11	2.44	25.19	30.04	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	1.35	0.45	0.73	0.47	-1.33	1.01	1.93	3.38	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.829	0.852	1.575	1.563	1.637	2.094	1.690	1.537	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.173	1.135	1.161	1.176	1.334	1.274	1.146	1.148	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.126	1.096	1.123	1.137	1.287	1.234	1.101	1.101	Ratio de liquidité
<b>Comparative Indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-1.1	-0.4	7.1	-8.3	11.1	7.4	2.0	-4.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	-4.8	-6.3	-6.0	-6.5	-8.2	-5.8	-4.4	-2.8	Marge bénéficiaire

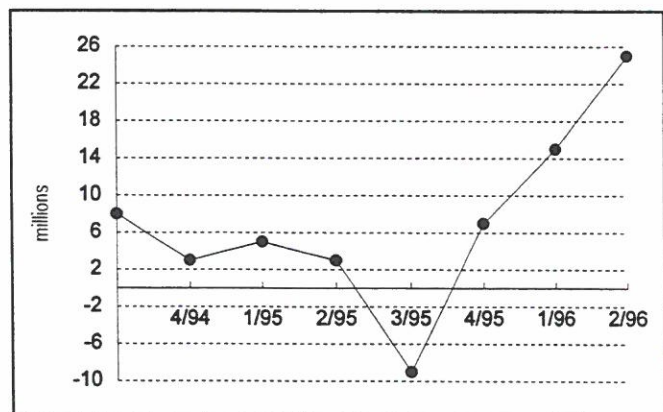
**Chart C11. Operating revenues**

**Graphique C11. Recettes d'exploitation**



**Chart C12. Operating profit**

**Graphique C12. Bénéfice d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

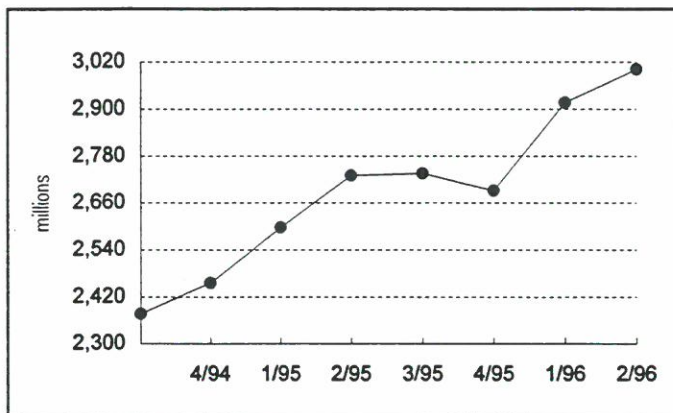
**Table C4. Architects, engineers and other scientific services, financial statistics**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	2,377	2,456	2,597	2,730	2,735	2,691	2,917	3,002	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,382	2,495	2,551	2,683	2,685	2,613	2,956	3,028	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-5	-39	46	47	50	78	-39	-26	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-46	-226	-42	-39	-12	4	-143	-109	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	13,776	13,837	13,865	13,949	14,303	14,104	15,752	15,795	Actif
Liabilities	7,809	8,012	8,044	8,311	8,637	8,405	9,132	9,408	Passif
Equity	5,967	5,825	5,821	5,638	5,665	5,699	6,621	6,388	Avoir
Share capital	6,364	6,533	6,490	6,367	6,491	6,556	8,265	8,195	Capital-actions
Retained earnings	-742	-1,050	-1,004	-1,070	-1,666	-1,207	-2,004	-2,168	Bénéfices non-répartis
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	-9.9	3.3	5.7	5.1	0.2	-1.6	8.4	2.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-10.5	4.7	2.2	5.2	0.1	-2.7	13.1	2.4	Dépenses d'exploitation
Assets	0.1	0.4	0.2	0.6	2.5	-1.4	11.7	0.3	Actif
Liabilities	2.0	2.6	0.4	3.3	3.9	-2.7	8.6	3.0	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	-0.17	-7.21	0.01	0.24	1.44	1.77	-3.24	-2.14	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-3.16	-15.52	-2.87	-2.77	-0.84	0.25	-8.62	-6.83	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	-0.20	-1.60	1.78	1.72	1.83	2.92	-1.33	-0.88	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.698	0.715	0.705	0.741	0.762	0.791	0.756	0.773	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.314	1.355	1.330	1.325	1.323	1.412	1.470	1.444	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.220	1.263	1.240	1.234	1.229	1.308	1.339	1.310	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-12.4	1.5	4.2	5.5	0.0	-2.0	6.1	1.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	-6.3	-8.3	-5.0	-5.2	-5.0	-3.8	-7.7	-7.1	Marge bénéficiaire

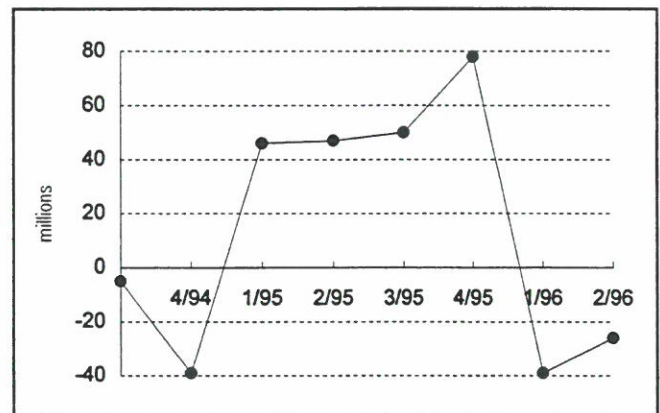
**Chart C13. Operating revenues**

**Graphique C13. Recettes d'exploitation**



**Chart C14. Operating profit**

**Graphique C14. Bénéfice d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

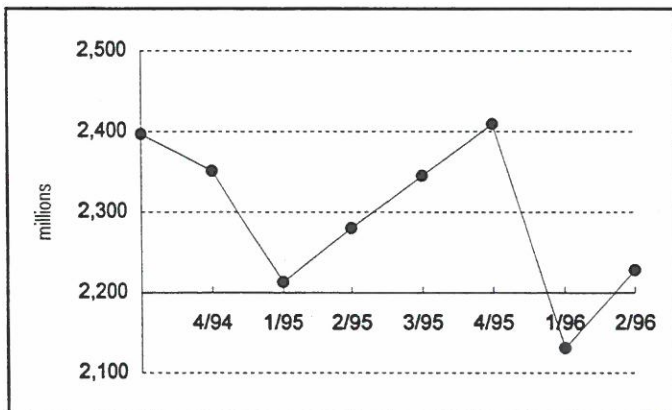
**Table C5. Other professional business services, financial statistics**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Income Statement (s.a)</b>									<b>État des résultats (dés.)</b>
Operating revenues	2,397	2,351	2,213	2,280	2,345	2,409	2,131	2,228	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,152	2,124	2,035	2,065	2,116	2,199	1,943	2,026	Dépenses d'exploitation
Operating profit	245	227	178	215	229	210	188	202	Bénéfice d'exploitation
Net profit	190	210	143	164	205	196	211	135	Bénéfice net
<b>Balance Sheet</b>									<b>Bilan</b>
Assets	11,657	12,264	12,381	12,396	12,563	12,497	13,780	14,063	Actif
Liabilities	6,078	6,621	5,968	5,939	5,990	5,904	6,707	6,954	Passif
Equity	5,579	5,643	6,413	6,457	6,573	6,592	7,073	7,109	Avoir
Share capital	2,322	2,345	3,032	3,040	3,089	3,077	3,388	3,414	Capital-actions
Retained earnings	2,857	2,892	2,942	2,977	3,043	3,065	3,178	3,186	Bénéfices non-répartis
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Operating revenues	0.2	-1.9	-5.9	3.0	2.9	2.7	-11.5	4.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.2	-1.3	-4.2	1.5	2.5	3.9	-11.6	4.3	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.6	5.2	1.0	0.1	1.3	-0.5	10.3	2.1	Actif
Liabilities	-2.0	8.9	-9.9	-0.5	0.9	-1.4	13.6	3.7	Passif
<b>Selected Indicators</b>									<b>Certains indicateurs</b>
Return on capital (%)	9.37	9.54	7.70	7.77	8.92	8.69	8.39	5.90	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	13.71	14.86	8.69	10.36	12.27	11.88	11.90	7.63	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	10.23	9.64	8.03	9.43	9.75	8.70	8.84	9.06	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.757	0.832	0.624	0.625	0.611	0.606	0.647	0.663	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.368	1.512	1.404	1.461	1.423	1.440	1.461	1.443	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.267	1.404	1.300	1.352	1.319	1.334	1.334	1.317	Ratio de liquidité
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Operating revenues	-2.3	-3.7	-7.4	3.4	2.7	2.4	-13.8	3.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	4.1	2.9	1.3	2.5	2.9	1.9	2.5	2.9	Marge bénéficiaire

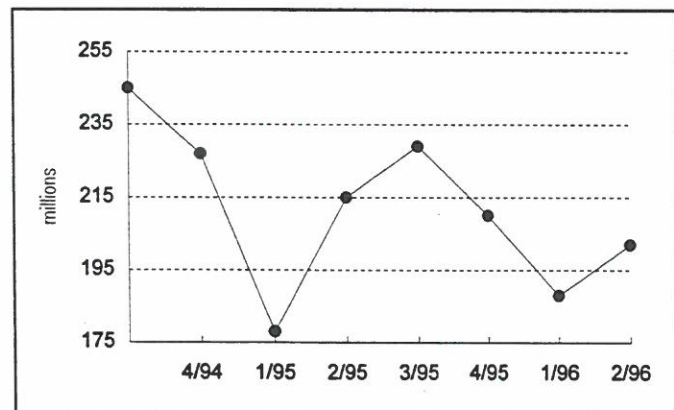
**Chart C15. Operating revenues**

**Graphique C15. Recettes d'exploitation**



**Chart C16. Operating profit**

**Graphique C16. Bénéfice d'exploitation**



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

**Business Services, employment**

No individual industry dominates employment in this group. In the second 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 15%, accounting and bookkeeping services with 12%, offices of lawyers and notaries with 11% and advertising agencies with 10%. Other business services accounted for the remainder of total employment. In this industrial group the proportion of part-time jobs was 16%. More importantly, self employment is approaching one third of the total, well above the economy average.



The steady growth of employment in this industrial group continued this quarter, as more than forty thousand jobs were added from the second quarter of 1995. Job creation in other services and advertising agencies lead the growth, while employment gains continued in computer services, but at their lowest rate in three years. Employment in architectural, engineering and other scientific and technical services also continued to grow. Employment grew in accounting and bookkeeping services as well, after last quarter's losses.

The growth in jobs compared to the second quarter of 1995, came almost in equal numbers from full-time and part-time jobs - about twenty thousand each. However, given the distribution of jobs, the rate of growth was much higher for part-time jobs, which continued to be very high and well above the economy average. Full-time job creation also exceeded the economy average rate of growth, as did self employment, which continued to increase markedly for the second straight quarter.

**Services aux entreprises - emploi**

Aucune branche ne domine au chapitre de l'emploi dans ce secteur. Au cours du deuxième 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 15 %, des services de comptabilité avec 12 %, des cabinets d'avocats et les études de notaire avec 11 % et des agences de publicité avec 10 %. 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 16 %. Fait plus important, le travail autonome représente près du tiers du total, une proportion bien au-dessus de la moyenne de l'économie.



La croissance soutenue de l'emploi dans ce secteur se poursuit au cours du trimestre, puisque plus de 40 000 emplois s'ajoutent à ceux du deuxième trimestre de 1995. Ce sont les agences de publicité et les autres services qui mènent le bal au niveau de la création d'emploi, mais on remarque aussi des gains dans les services informatiques, quoiqu'au taux le plus faible des trois dernières années. L'emploi continue son expansion chez les architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques. Enfin, la situation s'améliore pour les services de comptabilité, même après la perte du trimestre dernier.

Comparativement au deuxième trimestre de 1995, l'expansion du nombre d'emplois se divise presque également entre l'emploi à temps plein et l'emploi à temps partiel, soit d'environ 20 000. Toutefois, à cause de la répartition des emplois, le taux de croissance est beaucoup plus marqué pour l'emploi à temps partiel, de sorte que celui-ci reste très élevé, et nettement au-dessus de la moyenne de l'économie. Le nombre de nouveaux emplois à temps plein dépasse lui aussi le taux de croissance moyen de l'économie. Il en va autant du travail autonome, qui continue de progresser de façon appréciable pour un deuxième trimestre consécutif.

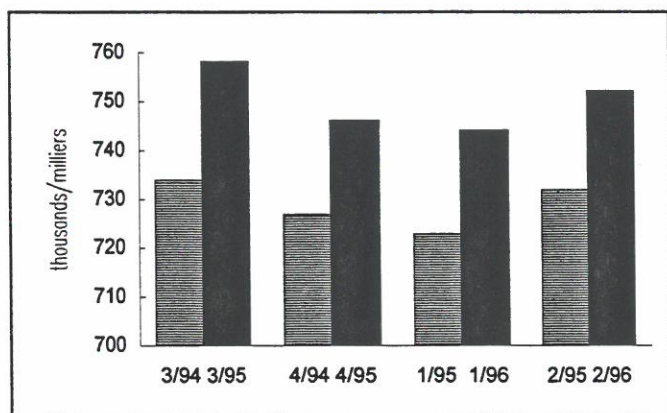
**Table C6. Business services, employment**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
<b>Employment</b>	thousands—milliers								<b>Emploi</b>
Computer services	107	108	106	126	133	128	120	135	Services d'informatique
Accountants	102	112	120	107	101	95	105	110	Services de comptabilité
Advertising services	69	70	76	78	82	76	78	87	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	182	163	154	158	163	163	165	160	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	120	117	119	120	122	113	105	101	Avocats et notaires
Other services	268	278	275	267	279	310	321	303	Autres services
<b>Total</b>	<b>849</b>	<b>847</b>	<b>849</b>	<b>855</b>	<b>879</b>	<b>885</b>	<b>894</b>	<b>897</b>	<b>Total</b>
Full-time	734	727	723	732	758	746	744	752	Plein temps
Part-time	115	120	127	123	122	139	150	144	Temps partiel
Self employment	263	265	255	248	242	258	289	285	Travail autonome
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>	for same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier								<b>Taux de variation (%)</b>
Computer services	32.1	27.1	19.1	37.0	24.3	18.5	13.2	7.1	Services d'informatique
Accountants	13.3	17.9	23.7	11.5	-1.0	-15.2	-12.5	2.8	Services de comptabilité
Advertising services	-4.2	4.5	10.1	2.6	18.8	8.6	2.6	11.5	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	13.8	-2.4	4.8	-6.5	-10.4	0.0	7.1	1.3	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	14.3	-1.7	-9.2	-7.0	1.7	-3.4	-11.8	-15.8	Avocats et notaires
Other services	16.0	20.9	16.0	1.9	4.1	11.5	16.7	13.5	Autres services
<b>Total</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>4.9</b>	<b>Total</b>
Full-time	18.0	13.4	10.9	5.3	3.3	2.6	2.9	2.7	Plein temps
Part-time	-2.5	-2.4	7.6	-5.4	6.1	15.8	18.1	17.1	Temps partiel
Self employment	22.3	20.5	14.9	-2.0	-8.0	-2.6	13.3	14.9	Travail autonome
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
<b>Total</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>3.7</b>	<b>Total</b>
Full-time	15.0	9.6	7.1	3.2	2.0	2.3	2.5	1.8	Plein temps
Part-time	-2.2	-1.4	9.0	-5.8	5.5	12.9	13.3	14.3	Temps partiel
Self employment	17.5	15.4	11.7	-2.4	-6.1	-5.6	7.3	8.7	Travail autonome

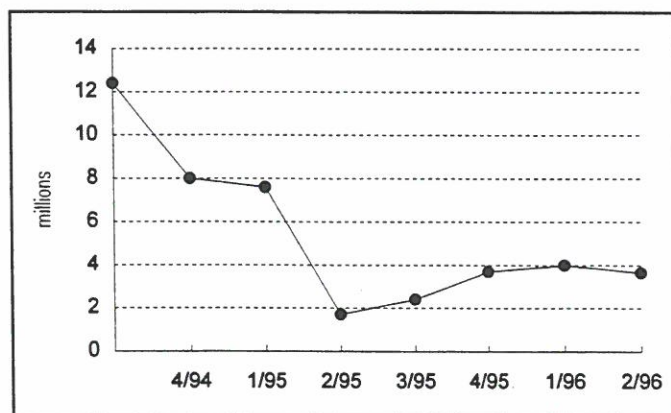
**Chart C17. Full-time employment**

**Graphique C17. Emploi à temps plein**



**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 this industrial group increased for the fourth consecutive quarter. The rate of increase was the highest since the third quarter of 1994. The highest salary increases were enjoyed by salaried employees in offices of lawyers and notaries, followed by computer services, architectural, engineering and other scientific and technical services, as well as accounting and bookkeeping services. Only salaried employees in advertising agencies saw their salaries decline for the second straight quarter, albeit marginally. For the fourth quarter in a row, the rate of salary increases for the group as a whole continued to surpass that of the economy average.

Salary increases were such that, with the exception of advertising agencies, the purchasing power of salaried employees in all individual industries improved, even after adjusting for the increase in the cost of living with the CPI. This pattern has held for the previous three quarters for the industrial group.

\* 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 situation salariale s'améliore pour un quatrième trimestre d'affilée dans ce secteur. Il s'agit du taux de croissance le plus fort depuis le troisième trimestre de 1994. Ce sont les employés des cabinets d'avocats et des études de notaire qui profitent des gains les plus intéressants, suivis du personnel des services informatiques, des bureaux d'architectes et d'ingénieurs et des autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité fermant la marche. Seuls les employés des agences de publicité voient leurs salaires baisser pour un deuxième trimestre de suite, même si le recul est marginal. Enfin, le taux des hausses salariales du secteur dans son ensemble dépasse encore la moyenne de l'économie pour un quatrième trimestre d'affilée.

La situation salariale se redresse point où, à l'exception des agences de publicité, tous les employés du secteur profitent d'un meilleur pouvoir d'achat, même après correction de la hausse du coût de la vie au moyen de l'IPC. Cette tendance se maintient depuis les trois derniers trimestres dans le secteur.

\* 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.



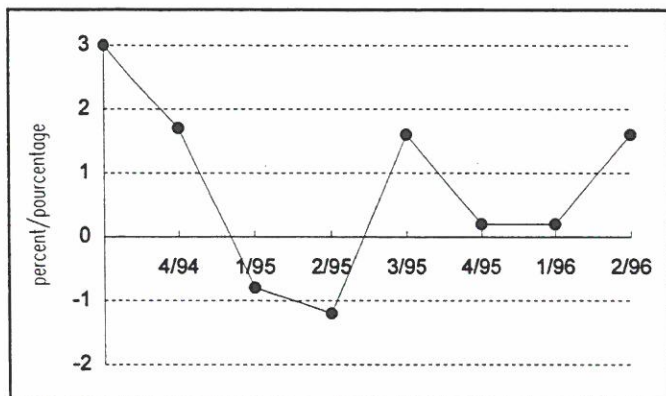
**Table C7. Business services, salaries**

**Tableau C7. Services aux entreprises, rémunération**

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	<b>dollars per year - dollars par année</b>								
<b>Salaried employees</b>									<b>Emploi</b>
Computer services	46,097	46,772	47,880	46,660	46,685	45,790	46,853	49,177	Services d'informatique
Accountants	35,589	34,901	33,485	34,365	35,831	36,189	36,121	37,613	Services de comptabilité
Advertising services	40,077	42,953	41,173	41,523	40,963	42,226	42,045	42,002	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	45,830	45,775	46,156	46,887	47,014	47,363	47,860	49,864	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	35,662	35,480	35,921	34,530	34,536	34,960	37,102	39,952	Avocats et notaires
Other services*	26,091	26,767	26,940	26,488	26,225	26,773	26,596	28,072	Autres services*
<b>Total</b>	<b>39,470</b>	<b>40,251</b>	<b>40,373</b>	<b>40,184</b>	<b>40,900</b>	<b>40,987</b>	<b>41,271</b>	<b>42,243</b>	<b>Total</b>
	<b>Analytical table - Tableau analytique</b>								
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Computer services	2.5	1.5	2.4	-2.5	0.1	-1.9	2.3	5.0	Services d'informatique
Accountants	5.3	-1.9	-4.1	2.6	4.3	1.0	-0.2	4.1	Services de comptabilité
Advertising services	14.8	7.2	-4.1	0.9	-1.3	3.1	-0.4	-0.1	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	2.5	-0.1	0.8	1.6	0.3	0.7	1.0	4.2	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	2.0	-0.5	1.2	-3.9	0.0	1.2	6.1	7.7	Avocats et notaires
Other services	2.5	2.6	0.6	-1.7	-1.0	2.1	-0.7	5.5	Autres services
<b>Total</b>	<b>3.6</b>	<b>2.0</b>	<b>0.3</b>	<b>-0.5</b>	<b>1.8</b>	<b>0.2</b>	<b>0.7</b>	<b>2.4</b>	<b>Total</b>
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation</b>
<b>CPI-adjusted</b>									<b>ajusté selon l'IPC</b>
Computer services	2.0	1.2	1.3	-3.3	-0.2	-1.9	1.9	4.2	Services d'informatique
Accountants	4.7	-2.2	-5.1	1.9	4.0	1.0	-0.6	3.4	Services de comptabilité
Advertising services	14.2	6.9	-5.2	0.1	-1.6	3.1	-0.9	-0.8	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	2.0	-0.4	-0.2	0.8	0.0	0.7	0.6	3.4	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	1.4	-0.8	0.2	-4.6	-0.2	1.2	5.7	6.9	Avocats et notaires
Other services*	1.9	2.3	-0.4	-2.4	-1.2	2.1	-1.1	4.8	Autres services*
<b>Total</b>	<b>3.0</b>	<b>1.7</b>	<b>-0.8</b>	<b>-1.2</b>	<b>1.6</b>	<b>0.2</b>	<b>0.2</b>	<b>1.6</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
<b>Total</b>	<b>2.9</b>	<b>1.4</b>	<b>-0.2</b>	<b>-0.4</b>	<b>0.4</b>	<b>0.6</b>	<b>0.5</b>	<b>0.6</b>	<b>Total</b>

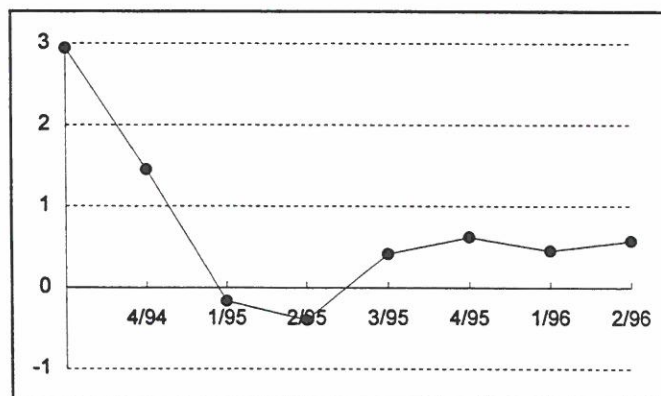
**Chart C19. Rate of change, CPI-adjusted, total**

**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

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

**Business Services, GDP**

Most of the group's GDP 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 4%). This is so because this industry is less labour intensive than the other service industries in the group.



Output in this industrial group continued to grow for yet another quarter. However, its rate of growth was noticeably lower compared to the experience of the last few years. This reduced growth rate was due to the decline in the output of professional services, the largest industrial component of the group. The output of the computer services industry increased at a rate higher than in the last several quarters. GDP for advertising services, as well as for other business services, also increased.

As a result, the rate of growth of output for the group as a whole was only marginally better than the economy average, while for professional services it lagged significantly behind this quarter. However, the output of the other individual industries continued to outpace the economy average rate of growth by a wide margin.

**Services aux entreprises - PIB**

La plus grande partie du PIB de ce secteur d'activité 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 4 %). Ceci est dû au fait que la densité de main-d'œuvre dans cette branche est plus faible que dans les autres branches de ce secteur d'activité.



La production du groupe poursuit son expansion ce trimestre encore. Toutefois, le taux de croissance est nettement plus faible que celui relevé ces quelques dernières années. Le ralentissement du taux de croissance provient du recul de la production dans les services professionnels, qui occupe la plus grande place dans le groupe. La production des services informatiques s'accroît à une cadence plus rapide qu'au cours des derniers trimestres. Enfin, le PIB des agences de publicité et des autres services aux entreprises se relève également.

Pour toutes ces raisons, le taux de croissance de la production du secteur ne dépasse la moyenne nationale que légèrement, sauf pour les services professionnels où il traîne sensiblement de l'arrière au cours du trimestre. Malgré cela, la production des autres branches reste dans une large mesure au-dessus du taux de croissance moyen de l'économie.

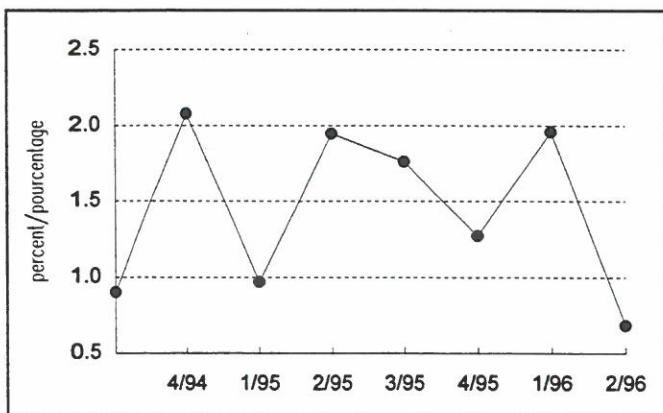
**Table C8. Business services, GDP at factor cost, 1986 dollars**

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

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
<b>Salaried employees</b>									<b>Emploi</b>
Computer services	5,534	5,626	5,765	5,893	6,048	6,218	6,350	6,548	Services d'informatique
Advertising services	899	925	943	989	1,034	1,058	1,088	1,106	Services de publicité
Professional services	9,650	9,717	9,612	9,810	9,973	10,034	10,199	10,046	Services professionnels
Other services	7,750	8,061	8,246	8,351	8,430	8,499	8,677	8,793	Autres services
<b>Total</b>	<b>23,834</b>	<b>24,329</b>	<b>24,565</b>	<b>25,043</b>	<b>25,484</b>	<b>25,808</b>	<b>26,313</b>	<b>26,493</b>	<b>Total</b>
<b>Analytical table - Tableau analytique</b>									
<b>Rates of change (%)</b>									<b>Taux de variation (%)</b>
Computer services	0.7	1.7	2.5	2.2	2.6	2.8	2.1	3.1	Services d'informatique
Advertising services	-0.8	2.9	1.9	4.9	4.6	2.3	2.8	1.7	Services de publicité
Professional services	0.0	0.7	-1.1	2.1	1.7	0.6	1.6	-1.5	Services professionnels
Other services	2.3	4.0	2.3	1.3	0.9	0.8	2.1	1.3	Autres services
<b>Total</b>	<b>0.9</b>	<b>2.1</b>	<b>1.0</b>	<b>1.9</b>	<b>1.8</b>	<b>1.3</b>	<b>2.0</b>	<b>0.7</b>	<b>Total</b>
<b>Comparative indicators</b>									<b>Indicateurs comparatifs</b>
Computer services	-0.5	0.5	2.3	2.5	2.3	2.7	1.7	2.7	Services d'informatique
Advertising services	-2.0	1.8	1.8	5.1	4.2	2.2	2.4	1.2	Services de publicité
Professional services	-1.2	-0.4	-1.3	2.3	1.4	0.5	1.2	-1.9	Services professionnels
Other services	1.1	2.9	2.1	1.5	0.6	0.7	1.6	0.9	Autres services
<b>Total</b>	<b>-0.3</b>	<b>0.9</b>	<b>0.8</b>	<b>2.2</b>	<b>1.5</b>	<b>1.1</b>	<b>1.5</b>	<b>0.2</b>	<b>Total</b>

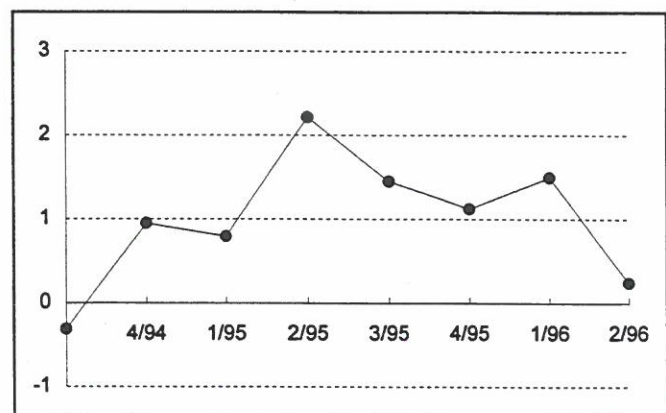
**Chart C21. Rates of change, total**

**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) 951-3177**

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

**(613) 951-9920**



Statistics  
Canada

Statistique  
Canada

Canada

## Feature Article

## Étude spéciale

### THE TEMPORARY HELP SERVICE INDUSTRY: ITS ROLE, STRUCTURE AND GROWTH

by Daood Hamdani<sup>1</sup>

#### 1. Introduction

Temporary help is an integral part of the workforce strategy of many businesses. It plays the same role in human resource management as just-in-time (JIT) technology does in inventory management. Temporary help workers account for a sizeable portion of total employment in the economy. They may be on the payroll of the organization where they work or they may be employees of the personnel supplier industry, placed in the organization for short-term assignments under contract.

This paper studies the role, structure and growth of the personnel supplier industry. Specifically, it examines the major products and markets, and the degree of concentration and specialization in the industry. It analyzes growth in terms of business demographics, highlighting the impact of firm size and vintage on growth.

The data used in the paper are taken from the annual Survey of Employment Agencies and Personnel Suppliers and are being published for the first time. Substantial revisions to the questionnaire and the adoption of more precise definitions in the 1993 survey improved the quality of the data and allowed for the gathering of information not previously collected. This information, supplemented with data

### LE SECTEUR DES SERVICES D'AIDE TEMPORAIRE: RÔLE, STRUCTURE ET CROISSANCE

par Daood Hamdani<sup>1</sup>

#### I. Introduction

Le travail temporaire fait partie intégrante de la stratégie de nombreuses entreprises en matière de main-d'oeuvre. Son importance dans la gestion des ressources humaines se compare à celle de la technologie du juste-à-temps dans la gestion des stocks. Les travailleurs temporaires représentent une proportion appréciable de l'ensemble des effectifs dans l'économie. Ces travailleurs peuvent être inscrits sur la liste d'employés de l'organisation pour laquelle ils travaillent ou être employés du service de location de personnel qui les placent dans une organisation pour des affectations de courte durée, dans le cadre de contrats.

Dans le présent document, nous examinons le rôle, la structure et la croissance des services de location de personnel, et plus particulièrement les principaux produits et marchés de ce secteur, ainsi que son degré de concentration et de spécialisation. La croissance du secteur est évaluée en regard des caractéristiques démographiques des entreprises qui le composent, notamment l'impact de la taille et de la longévité des entreprises sur la croissance.

Les données présentées, tirées de l'Enquête annuelle sur les bureaux de placement et les services de location de personnel, sont publiées pour la première fois. Les modifications substantielles apportées au questionnaire de l'enquête et l'adoption de définitions plus précises durant l'enquête de 1993 ont permis d'améliorer la qualité des données et de recueillir de l'information qui n'avait jamais été compilée. Cette in-

<sup>1</sup> Thanks are due to Stephen Jones, past president, and Evelyn Ledsham, of the Federation of Temporary Help Services for their extensive comments on and help in the revision of the questionnaire used for the Survey of Employment Agencies and Personnel Suppliers. Earlier drafts of this paper benefited from comments by Fred Gault, Jacob Ryten and George Sciadas; Abdulkadir Musa and Michèle LeBel provided excellent research assistance; Gaston Mongeon helped with data editing; and Anne Beaton helped to explore the 1991 census data.

<sup>1</sup> Nous aimerions remercier Stephen Jones, président sortant, et Evelyn Ledsham, de la Fédération des entreprises d'aide temporaire pour leurs précieux commentaires et leur aide durant la révision du questionnaire qui a servi à l'Enquête sur les bureaux de placement et les services de location de personnel. Nous voulons remercier également Fred Gault, Jacob Ryten et George Sciadas qui ont commenté les versions antérieures du présent document; Abdulkadir Musa et Michèle LeBel pour leur excellent travail comme adjoints de recherche; Gaston Mongeon qui a collaboré à la vérification des données et Anne Beaton qui a participé à l'analyse des données du Recensement de 1991.

from other sources within Statistics Canada, forms the basis of analysis.

## II. The Industry

### General Description

Firms in the personnel supplier industry, Standard Industrial Classification code 7712 (commonly known as the temporary help service industry), place their own employees in other industries on temporary assignments. They are quite distinct from employment agencies, which are involved in permanent placement by bringing job seekers and potential employers together and charging a fee for their services. Temporary help agencies are employers of record and deduct personal income tax, Canada Pension Plan/Quebec Pension Plan contributions and so on for their employees.<sup>2</sup>

A business in need of temporary help weighs the costs and benefits of hiring such help through its own recruitment against those of contracting with a temporary help agency. From the point of view of the employee, the temporary help agency offers flexibility in work schedules, as well as the possibility of a fairly steady stream of assignments if so desired.

### The Special Nature of the Product

Temporary help is a high-contact service provided on-site at the clients' premises. It differs from many other high-contact services in two important respects. First, the contact extends over a long period of time, usually weeks or months, whereas a visit to a physician's office or a beauty salon, which also involves interpersonal contact, lasts only minutes or hours. Second, many individuals — regular employees of the client and temporary workers supplied by agencies — interact in the provision of the service. In situations where there is a high level of interaction, the client judges the quality of the service on the basis not only of its technical merit but also of the interpersonal skills demonstrated. Indeed, all other things being equal,

<sup>2</sup> See both *Federation of Temporary Help Services citations in the References.*

formation, complétée de données obtenues d'autres sources au sein de Statistique Canada, forme la base de l'analyse présentée ici.

## II. Profil de l'industrie

### Description générale

Les entreprises du secteur des services de location de personnel (code 7712 de la Classification type des industries) — communément appelé secteur des services d'aide temporaire — placent leurs propres employés dans d'autres industries pour des affectations temporaires. Ces entreprises diffèrent sensiblement des agences de placement qui s'occupent de placement permanent et qui, pour ce faire, perçoivent des frais pour mettre en contact des personnes à la recherche d'emplois et des employeurs potentiels. Pour leur part, les agences de placement temporaire sont des employeurs officiels qui, à ce titre, font les déductions nécessaires aux postes de l'impôt sur le revenu des particuliers, des cotisations au Régime de pensions du Canada/Régime de rentes du Québec, etc. pour leurs employés<sup>2</sup>.

L'entreprise qui a besoin d'employés temporaires évalue les coûts et les avantages associés à l'embauche de tels employés par l'entremise de ses propres services de recrutement et elle les compare aux coûts et avantages liés à la passation de contrats avec une agence de placement temporaire. Pour l'employé, ce type d'agences offre davantage de souplesse en termes d'horaires de travail, ainsi que la possibilité d'une succession assez régulière d'affectations si la personne le désire.

### Nature particulière du produit offert

Le travail temporaire est un service à fort contact qui est offert dans les locaux mêmes du client. Il diffère de nombreux autres services à fort contact, sous deux aspects principaux. Premièrement, le contact s'échelonne sur une longue période de temps, habituellement des semaines ou des mois, alors qu'une visite chez le médecin ou la coiffeuse — qui se caractérise également par des contacts interpersonnels — ne dure que quelques minutes ou quelques heures. Deuxièmement, un grand nombre de personnes, en l'occurrence les employés réguliers du client et les travailleurs temporaires fournis par l'agence, doivent collaborer pour la prestation d'un service. Dans les situations qui exigent un haut niveau d'interaction, le

<sup>2</sup> Voir les deux citations de la Fédération des entreprises d'aide temporaire dans les références.

the interpersonal skills of an on-site service provider may become the deciding factor in the winning of repeat business contracts.

### Industry Size

The extent of temporary help is significant. In 1991, there were 514,000 workers in temporary jobs<sup>3</sup> or 5% of the total employment figure. However, data suggest that only a fraction of these workers were placed by the temporary help service industry. Revenue rather than employment offers a more accurate measure of the industry. It encompasses employment as well as the number of assignments per employee and the type of service provided. In 1993, business, governments and, to a very small degree, individuals paid \$1.4 billion to purchase services from temporary help agencies — an amount equal to that of the shipments of turbines and power transmission equipment and more than that of the shipments of agricultural equipment. The industry earned more in revenue than such higher-profile industries as commercial spectator sports and motion picture and video distribution.

There were 1,191 temporary help agencies in Canada in 1993, and most were located in the larger provinces of Ontario, Quebec, British Columbia and Alberta. Firms in this business tend to be small. More than half of them (635) earned less than \$250,000 in revenue.<sup>4</sup>

### III. The Industry's Role

The role of temporary help services in the labour market is similar to that of JIT technology in inventory management: workers arrive at the site when there is work to be done and leave when the task is completed. Temporary help serves the same function as bridge financing in financial markets, by facilitating the smooth functioning of firms when they face unanticipated changes or seasonal fluctuations in

client judge de la qualité du service, non seulement en regard de son mérite technique mais également en fonction de l'entregent manifesté par les travailleurs. En fait, toutes choses étant égales par ailleurs, les habiletés en communications interpersonnelles d'un fournisseur de services peut devenir le facteur déterminant dans l'obtention future de contrats.

### Taille de l'industrie

Le secteur des services d'aide temporaire n'est pas négligeable. En 1991, 514 000 travailleurs occupaient un emploi temporaire<sup>3</sup>, ce nombre représentant alors 5 % de l'ensemble des effectifs occupés. Les données semblent toutefois indiquer qu'une fraction seulement de ces travailleurs ont été placés par des services d'aide temporaire. Les recettes réalisées fournissent une mesure plus précise de l'industrie, car elles englobent non seulement les emplois, mais également le nombre d'affectations par employé et le type de service offert. En 1993, les entreprises, les administrations publiques et, dans une très faible proportion, des particuliers ont déboursé 1,4 milliard de dollars pour acheter des services auprès d'agences de placement temporaire — soit un montant égal à la valeur des livraisons de turbines et de matériel de transmission et supérieur au montant des livraisons d'équipement agricole. Ce secteur a réalisé des recettes supérieures à celles d'autres industries plus en vue comme celle des sports-spectacles et de la distribution de films et de vidéos.

En 1993, il y avait 1 191 agences de placement temporaire au Canada, pour la plupart situées dans les grandes provinces de l'Ontario, du Québec, de la Colombie-Britannique et de l'Alberta. Les entreprises dans ce secteur ont tendance à être petites; plus de la moitié d'entre elles (635) ont réalisé des gains inférieurs à 250 000 \$<sup>4</sup>.

### III. Rôle de l'industrie

Le rôle des services d'aide temporaire sur le marché du travail se compare à celui de la technologie du juste-à-temps dans la gestion des stocks: les travailleurs se présentent dans les locaux du client pour effectuer un travail précis et ils quittent lorsque la tâche est terminée. La fonction du travailleur temporaire peut également se comparer à celle du financement provisoire sur les marchés financiers: ces travailleurs facilitent le bon

<sup>3</sup> See Siroonian (1993), Table 6.

<sup>4</sup> Statistics Canada, unpublished data from Services, Science and Technology Division.

<sup>3</sup> Voir Siroonian (1993), tableau 6.

<sup>4</sup> Statistique Canada, données inédites obtenues de la Division des services, des sciences et de la technologie.

demand, or need to wait for definite trends to emerge before committing long-term resources.

Firms facing unanticipated changes in the demand for their products or services respond to market uncertainty by adjusting their inventory levels or changing the quantities of labour and capital. Only goods-producing firms can make use of inventory adjustment, however, as services cannot be stored. Since they are labour-intensive, service-producing firms have to rely on adjustments to their human resources and must be prepared to hire and lay off workers as demand dictates. In addition to incurring the costs associated with screening and staffing, firms that make frequent workforce adjustments find hiring especially difficult because of job seekers' uncertainty about job security.

Service-producing firms, as well as those goods-producing firms that choose to rely less on adjusting inventory levels because of the costs of stockpiling, therefore have to absorb changes by modifying the quantities of their factors of production. They have three options with respect to the labour force. First, firms can alter the number of hours worked, by hiring more people when the demand rises and laying them off during slack periods, by adjusting the length of the workday or by using overtime and undertime. However, frequent workforce adjustments can result in difficulties in hiring when the need arises, especially for knowledge-intensive industries, can tarnish a company's image as a corporate citizen and may even result in lower productivity and quality. Second, to avoid workforce adjustments, firms can subcontract work, although, from a managerial point of view, this means less control over quality and even over delivery schedules. Third, firms may make use of temporary workers.

fonctionnement des entreprises qui font face à des changements imprévus ou à des fluctuations saisonnières de la demande ou qui, avant d'engager des ressources à long terme, désirent attendre pour voir si la tendance qui se dessine se concrétisera.

Les entreprises qui font face à un changement imprévu dans la demande de leurs produits ou services s'adaptent à l'incertitude du marché par une régularisation de leurs stocks ou la modification de leurs effectifs et de leur capital. Cette possibilité de régularisation des stocks ne s'offre toutefois qu'aux entreprises productrices de biens, puisqu'il est impossible de stocker des services. Comme les entreprises de services sont à forte concentration de main-d'oeuvre, elles doivent compter sur le réaménagement de leurs ressources humaines et être prêtes à procéder à l'embauche ou à la mise à pied de travailleurs, suivant la demande. En plus d'avoir à assumer les coûts de la sélection et de la dotation, les entreprises qui doivent procéder souvent à un réaménagement de leur main-d'oeuvre éprouvent de la difficulté à recruter du personnel, car les chercheurs d'emploi ont des doutes au sujet de la sécurité d'emploi.

Les entreprises de services, de même que les entreprises productrices de biens qui choisissent de dépendre moins de la régularisation des stocks en raison des coûts associés à l'accumulation de stocks, doivent donc modifier leurs facteurs de production pour s'adapter. Trois options s'offrent à elles en ce qui a trait à la main-d'oeuvre. Première possibilité, les entreprises peuvent modifier le nombre d'heures de travail, en embauchant davantage de personnel lorsque la demande augmente et en procédant à des mises à pied durant les périodes creuses, en modifiant la durée de la journée de travail ou encore en ayant recours aux heures supplémentaires ou à un horaire réduit. Cependant, les réaménagements fréquents des effectifs risquent d'occasionner des problèmes d'embauche au moment il y aura augmentation de la demande — en particulier dans les industries de matière grise — et de ternir l'image de l'entreprise quant à sa présence sociale; ils peuvent même entraîner une baisse de productivité et de qualité. Autre possibilité pour éviter le réaménagement des effectifs, l'entreprise peut avoir recours à la sous-traitance bien que, du point de vue de la gestion, cette option signifie un contrôle moindre sur la qualité et même sur les calendriers de livraison. Enfin, l'entreprise peut faire appel à des travailleurs temporaires.



## IV. The Industry's Structure

## Products

The temporary help service industry offers a wide range of products, ranging from general labour to highly specialized professional skills. Data on 283 firms whose total revenue made up 88% of the industry total in 1993 show that administrative and clerical help was by far the largest service (see Table 1). Its size partly reflects the fact that this service was broadly defined and included a wide range of activities. As many as 179 firms out of the total of 283 reported revenue from this service. Professionals as a group, comprising health-care, legal and accounting services and architectural and engineering services, formed the third-largest category, contributing 16.3% of the industry revenue, after administrative and clerical services and general labour. The sizeable share of professional services is noteworthy in view of the general impression of the industry as an employer of unskilled labour. Drivers and equipment operators followed closely behind with 13.5% of industry revenue.

## IV. Structure de l'industrie

## Produits

Le secteur des services d'aide temporaire offre un vaste éventail de produits, qui vont de la main-d'oeuvre non qualifiée aux professionnels hautement spécialisés. Les données sur les 283 entreprises dont les recettes totales représentaient 88 % du total de l'industrie en 1993 montrent que le personnel administratif et de bureau forme, et de loin, le service le plus en demande (voir tableau 1). Sa taille s'explique en partie du fait que ce service a été largement défini et qu'il inclut un vaste éventail d'activités. Jusqu'à 179 des 283 entreprises interrogées ont déclaré des recettes provenant de la prestation de ce service. Le groupe des professionnels, qui réunit les services de soins de santé, de droit et de comptabilité, ainsi que d'architecture et de génie, formait la troisième catégorie en importance en 1993, avec 16,3 % des recettes de l'industrie, après les services administratifs et de bureau et la main-d'oeuvre non spécialisée. Il convient de souligner cette proportion appréciable que représentent les services professionnels, étant donné que l'on a généralement l'impression que cette industrie est un employeur de main-d'oeuvre non qualifiée. Les conducteurs et opérateurs d'équipement suivaient de près derrière, avec 13,5 % des recettes de l'industrie.

**Table 1: Temporary Help Service Industry, Revenue by Product (Type of Labour), 1993**

**Tableau 1: Secteur des services d'aide temporaire, selon les recettes par produit (type de main-d'oeuvre), 1993**

	Number of firms reporting this activity	Revenue (\$millions)	Revenue (%) distribution
	Nombre d'entreprises déclarant cette activité	Recettes (millions \$)	Recettes distribution (en %)
Administrative and clerical – Personnel administratif et de bureau	179	382.8	37.9
Labour/general – Main d'oeuvre non spécialisée	119	187.4	18.6
Labour/construction – Travailleur de la construction	47	47.1	4.7
Informatics and EDP – Informatique	50	33.1	3.3
Health-care givers – Dispensateurs de soins de santé	27	55.8	5.5
Professionals (excl. health) – Professionnels (excluant santé)	67	108.6	10.8
Drivers and equipment operators – Conducteurs et opérateurs d'équipement	67	136.1	13.5
Other (incl. executives) – Autre (incluant gestionnaires)	90	58.9	5.8
Total		1,009.8	100.0

Notes: 1) This table is based on data from a panel of 283 surveyed firms – Ce tableau est basé sur les données obtenues d'un groupe de 283 entreprises interrogées.

2) Only service revenue is included here; operating revenue from other sources and non-operating revenue are excluded – Seules les recettes générées par les services sont incluses ici; les recettes d'exploitation provenant d'autres sources et les recettes hors exploitations sont exclues.

3) The number of firms cannot be added because of multiple responses – La somme du nombre d'entreprises ne correspond pas au nombre total, à cause de la possibilité de réponses multiples.

## Specialization

The industry is characterized by a large number of single-product firms and a high degree of specialization. Out of the 283 firms responding to the survey, 128 (44.9%) reported specializing in only one product. The highest incidence of single-product firms, defined as single-product firms as a percentage of all firms providing that service, was observed in the provision of services related to health-care givers. Of the 27 firms reporting revenue from this activity, 12 noted that they provided only health-care professionals and workers. The provision of drivers and equipment operators and of construction labour represents the other types of services in which firms had niches or captive markets. Single-product firms tended to be small, with an average revenue per firm ranging between \$1 million and \$2 million.

The degree of specialization can be further observed by an examination of the revenue earned from firms' main activity. Table 2 is designed to show how much revenue firms derived from their main line of activity and how much from the other products that they provided. For the purposes of this table, a firm's specialty was the product or service from which it derived 50% or more of its revenue. Reading the entries in the table diagonally reveals the degree of specialization. Skilled and professional services were characterized by a high degree of specialization. Those in general labour and administrative and clerical services were less specialized in comparison with professionals and workers with construction skills.

There is a measure of complementarity in the provision of services. Temporary help agencies make use of the synergy of their internal competencies and also provide the services that are complementary to their main line of activity. This strategy makes sense because clients for their main service and related services are likely to be the same. For example, a medical secretary complements a physician's services, as a legal secretary does the services of a lawyer. In other words, one service often accompanies the other. Table 2 shows that administrative and clerical services, which included specialized secretarial services, were the second-largest source of revenue for temporary

## Spécialisation

Le secteur se caractérise par un grand nombre d'entreprises à produits uniques et un haut niveau de spécialisation. Parmi les 283 entreprises interrogées, 128 (44,9 %) ont indiqué être spécialisées dans un seul produit. C'est dans le secteur des soins de santé que la fréquence la plus élevée d'entreprises à produits uniques a été observée, cette fréquence étant définie comme le nombre d'entreprises à produits uniques en pourcentage de l'ensemble des entreprises offrant ce service. Des 27 entreprises déclarant des recettes provenant de cette activité, 12 ont indiqué offrir uniquement des professionnels et des travailleurs de la santé. Les conducteurs et opérateurs d'équipement, ainsi que les travailleurs de la construction, représentent les autres types de services pour lesquelles les entreprises possèdent des créneaux ou des marchés captifs. Les entreprises à produits uniques ont tendance à être petites, les recettes moyennes par entreprise variant entre un et deux millions de dollars.

L'examen des recettes provenant du principal secteur d'activité de l'entreprise donne une idée encore plus précise du degré de spécialisation. Le tableau 2 indique quelle part des recettes de l'entreprise provient de son secteur d'activité principal et quelle part est imputable aux autres produits offerts. Aux fins de ce tableau, le secteur d'activité principal s'entend du produit ou du service duquel l'entreprise tire 50 % ou plus de son revenu. La lecture en diagonale des chiffres dans ce tableau indique le degré de spécialisation. On remarque que les services qualifiés et professionnels se caractérisent par un haut degré de spécialisation, alors que les services de main-d'oeuvre non qualifiée et les services administratifs et de bureau sont moins spécialisés que les professionnels et les travailleurs de la construction.

On remarque également un élément de complémentarité dans le type de services offerts. Les agences de placement temporaire tirent profit de la synergie qui existe entre leurs compétences internes et offrent des services complémentaires à leur champ d'activité principal. Une telle stratégie est judicieuse, car il est probable que les clients qui utilisent le service principal et ceux ayant recours aux services connexes sont les mêmes. À titre d'exemple, une secrétaire médicale vient compléter les services du médecin et il en va de même d'une secrétaire juridique et d'un avocat. En d'autres mots, un service accompagne souvent l'autre. Le tableau 2 montre que les services administratifs et de bureau, qui incluent les services spécialisés de secrétariat, étaient en 1993 la deuxième source de

**Tableau 2: Spécialisation et diversification du secteur d'aide temporaire, 1993 (entreprises tirant 50 % de leur revenu de leur secteur d'activité principale)**

**Table 2: Specialization and Diversification in the Temporary Help Service Industry (Firms deriving 50% or more of their revenue from their main activity)**

Service category	Total revenue (\$000)	Administrative and clerical	Labour general	Labour construction	Informatics and EDP	Health-care givers	Professionals (excl. health)	Drivers and equipment operators	Other
Genre de services	Recettes totales (\$000)	Administratif et bureau	Main-d'oeuvre non-spécialisée	Travailleur de la construction	Informatique	Soins de santé	Professionnels (excluant santé)	Conducteurs et opérateurs	Autre (incluant cadres)
Administrative and Clerk — Personnel administratif et bureau	412,766	79.81	8.54	1.28	2.42	5.76	0.57	0.43	1.18
Labour (General) — Main-d'oeuvre non-spécialisée	168,395	18.07	72.52	1.44	1.33	0.27	0.53	3.80	2.04
Labour (Construction) — Travailleur de la construction	32,530	0.69	1.71	95.38	0.16	0.00	0.00	0.00	2.05
Informatics and EDP — Informatique	28,584	18.22	2.43	0.00	78.51	0.38	0.12	0.00	0.34
Health Care Givers — Soins de santé	34,195	3.48	0.00	0.00	0.00	90.13	0.00	0.00	6.39
Professionals (excl health) — Professionnels (excluant santé)	108,045	3.43	0.67	0.00	0.47	0.00	91.72	0.00	3.71
Drivers and Equipment Operators — Conducteurs et opérateurs d'équipement	135,500	3.77	5.07	0.28	0.00	0.48	0.00	90.21	0.21
Other (incl. executives) — Autres (incluant cadres)	42,565	2.53	2.69	0.06	0.02	0.00	0.00	3.19	91.52

(percentage - pourcentage)

1) This table is based on data from a panel of 283 surveyed firms — Ce tableau est basé sur les données obtenues d'un groupe de 283 entreprises interrogées.  
 2) Non-operating revenue is excluded — Les recettes hors exploitation sont exclues.

help agencies specializing in providing professional health-care personnel.

On the other hand, firms supplying administrative and clerical temporary help and general labour tended to be diversified. While they derived most of their revenue from their main line of activity, they also reported earnings from almost all other types of temporary help identified in the questionnaire.

### Major Markets and Clients

The importance of the industry's clients reflects their relative size in the economy. The larger sectors of the economy are also the major purchasers of the services of temporary help agencies. The major market for temporary help was the service sector, with goods-producing industries accounting for just over 25% of the industry revenue. This distribution is in line with the relative size of the two sectors in the economy. It also reflects the inability of service-producing firms to use inventory as a strategy to respond to fluctuations in demand.

Governments and institutions were by far the major purchasers of services from the temporary help service industry, accounting for 25% of the industry revenue. The manufacturing sector and transportation industries were the other leading markets ("Other Business" was excluded, as it contained all kinds of markets not specified elsewhere) (see Chart 1).

As with products, there are market niches. A considerable number of firms provide services to only one sector of the economy. This is most often the case with agencies supplying services to the construction and transportation sectors. These two sectors are characterized by a high degree of seasonality, with a recurrent pattern of peak loads during certain months of the year and hence a demand for temporary help. Firms in the transportation and construction sectors either set up their own temporary help agencies to meet their demand or rely on specific agencies with which they have established a relationship over a period of time.

revenu pour les agences de placement temporaire spécialisées dans l'offre de professionnels de la santé.

Par contre, les entreprises fournissant du personnel administratif et de bureau et de la main-d'oeuvre non spécialisée ont tendance à être diversifiées. Même si ces entreprises tirent la majeure partie de leur revenu de leur secteur d'activité principal, elles ont également déclaré des gains provenant de presque tous les autres types de services d'aide temporaire définis dans le questionnaire.

### Principaux marchés et clients

L'importance des clients de ce secteur est proportionnelle à leur taille relative dans l'économie et les principaux secteurs de l'économie sont également les principaux acheteurs de services auprès des agences de placement temporaire. Le secteur des services constitue le principal marché pour les entreprises de placement temporaire, les industries productrices de biens ne procurant qu'un peu plus de 25 % des recettes de l'industrie. Cette répartition est conforme à la taille relative de chacun de ces deux secteurs au sein de l'économie. Elle témoigne également de l'impossibilité, pour les entreprises de services, d'avoir recours à la constitution de stocks comme moyen de s'adapter aux fluctuations de la demande.

Les administrations publiques et les établissements institutionnels sont, et de loin, les principaux acheteurs de services auprès du secteur des services d'aide temporaire, fournissant 25 % des recettes de l'industrie; viennent ensuite le secteur manufacturier et les entreprises de transport (la catégorie «Autres entreprises» a été exclue car elle regroupait toutes sortes de marchés non spécifiés ailleurs) (voir graphique 1).

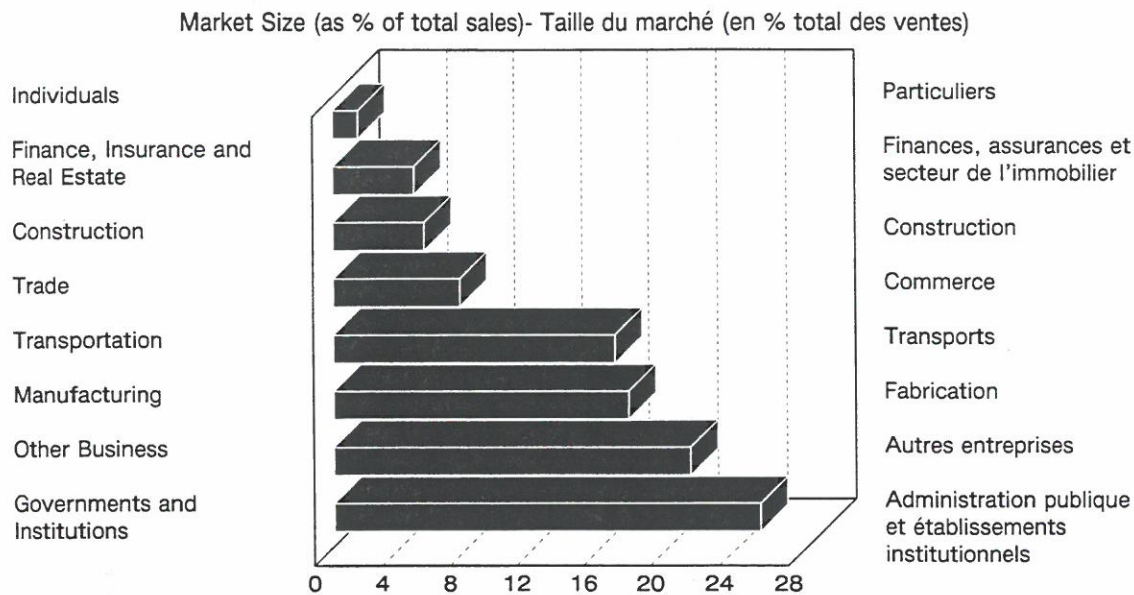
Comme dans le cas des produits, il existe là aussi des créneaux. Ainsi, un nombre considérable d'entreprises n'approvisionnent qu'un seul secteur de l'économie. Il s'agit le plus souvent d'agences qui offrent des services aux industries de la construction et des transports. Ces deux industries ont en effet un caractère hautement saisonnier, qui est caractérisé par un profil récurrent de périodes de pointe durant certains mois de l'année, où les entreprises doivent faire appel à des travailleurs temporaires. Pour répondre à cette demande, les entreprises des industries des transports ou de la construction créent leurs propres agences de placement temporaire ou font appel à des agences particulières avec lesquelles elles entretiennent des liens depuis un certain temps.

**Chart 1: Temporary Help Service Industry, Major Markets**

Market Size (as % of sales), 1993

**Graphique 1: Secteur des services d'aide temporaire, selon les principaux marchés**

Taille du marché (en % des ventes), 1993



Source: Statistics Canada, Services, Science and Technology Division.  
 Référence: Statistique Canada, Division des services de la science et de la technologie.

### Concentration

The temporary help service industry is segmented and, relative to the business services as a group, the degree of concentration is low. Barriers to entry are fewer than in other industries. Firms in this industry, unlike employment agencies, do not require a licence to operate. The labour-intensive nature of the industry means that lack of physical capital is not a serious deterrent to entry; whatever start-up capital is required is easily available for rent or lease. Given that the economies of scale in production are not significant because of labour intensiveness, the minimum efficient scale of production is sufficiently wide to encompass firms of various sizes. Product brand-name identification in the sense in which it is known in the goods-producing sector is virtually absent, but the company name can matter, especially if the product is highly specialized. The advertising budget is not likely to be a barrier to entry if a firm operates in a small, regional market.

### Concentration

Le secteur des services d'aide temporaire est segmenté et, comparativement à l'ensemble des services aux entreprises, son degré de concentration est faible. Cependant, les entraves à l'entrée sur le marché sont moindres que dans les autres industries. Par ailleurs, contrairement aux agences de placement, les entreprises dans ce secteur n'ont pas besoin de permis d'exploitation. Comme il s'agit d'un secteur à forte concentration de main-d'oeuvre, l'absence de capital physique ne constitue pas un obstacle majeur à l'entrée; en effet, les biens en capital nécessaires au démarrage peuvent facilement être obtenus par location. Comme les économies d'échelle dans la production ne sont pas significatives en raison de la forte concentration de main-d'oeuvre, l'échelle de production minimale efficace est suffisamment large pour englober des entreprises de tailles diverses. La définition d'un nom de marque pour le produit, comme cela se fait dans les industries productrices de biens, est pratiquement absente, mais la raison sociale de l'entreprise peut être importante, en particulier lorsqu'il s'agit de produits hautement spécialisés. Enfin, le budget de publicité risque peu de faire obstacle à l'entrée, si l'entreprise exploite un petit marché régional.

The segmented nature of the industry is reflected in its business demographics. The industry has a small number of large firms and a very large number of small firms. The four largest firms, in terms of revenue, accounted for 15.6% of the market supplied by the temporary help service industry in 1993. In comparison, the concentration ratio in business service industries as a whole was 17%, with much higher ratios observed in the outdoor display industry, media representatives industry, credit bureaux and the telephone answering service industry. In the business services group (Standard Industrial Classification code 77) — the classification to which Statistics Canada assigns this industry — it is the third most segmented among the 17 four-digit industries.

While the concentration ratio provides useful insights into the degree of competitiveness in the industry, it does not reveal how competitive or monopolized the individual product markets or regional markets are. The regional dimension of the market is particularly important because of the special nature of the industry's product and the relatively high cost of transportation. While the relevant information is not available at the regional level, the 1993 Survey of Employment Agencies and Personnel Suppliers provided data by product for the first time. The industry offered a wide variety of services, which the survey aggregated into about a dozen, ranging from general labour to professional services.

Individual product markets have two significant features. First, in contrast to the segmentation of the industry overall, the supply of certain products is dominated by a few firms. Second, the degree of concentration varies according to the type of work and bears an inverse relationship to skill level. Unskilled labour is easy to enlist and hence the market for this product has proliferated. Professional labour, on the other hand, is likely to be attracted to firms that are known and established in the business and that have experience in finding professionals challenging and interesting assignments. The data show that the four largest firms supplying general labour (general, industrial, factory and warehouse) accounted for only 30% of the total revenue raised by the industry from this activity, while the ratios

La nature segmentée du secteur se reflète dans les caractéristiques démographiques de ses entreprises. Le secteur compte ainsi un petit nombre de grandes entreprises et un très grand nombre de petites entreprises. En 1993, les quatre plus grandes entreprises, en termes de revenu, possédaient 15,6 % du marché approvisionné par le secteur des services d'aide temporaire. Par comparaison, le ratio de concentration pour l'ensemble des industries de services aux entreprises était de 17 %, mais des ratios beaucoup plus élevés ont été observés pour l'industrie d'affichage en plein air, celle des représentants de supports publicitaires, les agences d'évaluation du crédit et les services de réponse téléphonique. À l'intérieur du groupe des services aux entreprises (code 77 de la Classification type des industries — groupe au sein duquel Statistique Canada a classé ce secteur), il s'agit du troisième secteur le plus segmenté parmi les 17 industries définies au niveau à quatre chiffres.

Bien que le ratio de concentration fournisse des indications utiles sur le degré de compétitivité au sein de l'industrie, il ne renseigne nullement sur le caractère compétitif ou monopolisé des marchés particuliers ou des marchés régionaux. Or la dimension régionale du marché est particulièrement importante compte tenu de la nature spéciale du produit et du coût relativement élevé du transport. Même si les données pertinentes ne sont pas disponibles au niveau régional, l'Enquête annuelle sur les bureaux de placement et les services de location de personnel de 1993 a permis de recueillir pour la première fois des données par produit. Aux fins de l'enquête, la vaste gamme de services offerts par le secteur a été regroupée en une douzaine environ de catégories, allant de la main-d'oeuvre non spécialisée aux services professionnels.

Les marchés de produits uniques se distinguent par deux aspects notables. Premièrement, contrairement à la segmentation qui caractérise l'ensemble de l'industrie, l'offre de certains produits est dominée par un nombre restreint d'entreprises. Deuxièmement, le degré de concentration varie selon le type de travail et il est inversement proportionnel au niveau de compétences. La main-d'oeuvre non qualifiée étant facile à recruter, le marché de ce produit a proliféré. Les professionnels, par contre, ont tendance à être attirés par les entreprises réputées et bien établies, expérimentées dans l'obtention d'affectations stimulantes et intéressantes pour les professionnels. Les données montrent que les quatre principales entreprises fournissant de la main-d'oeuvre non spécialisée (manoeuvres, industries, usines et entrepôts) n'ont généré que 30 % des recettes totales découlant de cette activité, alors que les ratios ont été beaucoup

were much higher for professional, marketing and health-care services (see Chart 2).

plus élevés pour les services professionnels, de marketing et de santé (voir graphique 2).

**Trade and Branch Operations**

**Opérations commerciales et régionales**

The nature of the industry's product and its delivery mechanism (high-contact, provided on-site) act as impediments to interprovincial and especially international trade. High-contact service providers tend to locate near the site where the service is normally performed. Local preferences, regional certification requirements for certain professions and visa requirements for trans-national borders constitute additional barriers. Consequently, interprovincial trade is insignificant, confined to bordering provinces and carried out by small firms. Unlike large firms, small businesses cannot afford the cost of maintaining offices in other provinces without a reasonable assurance of sustained markets

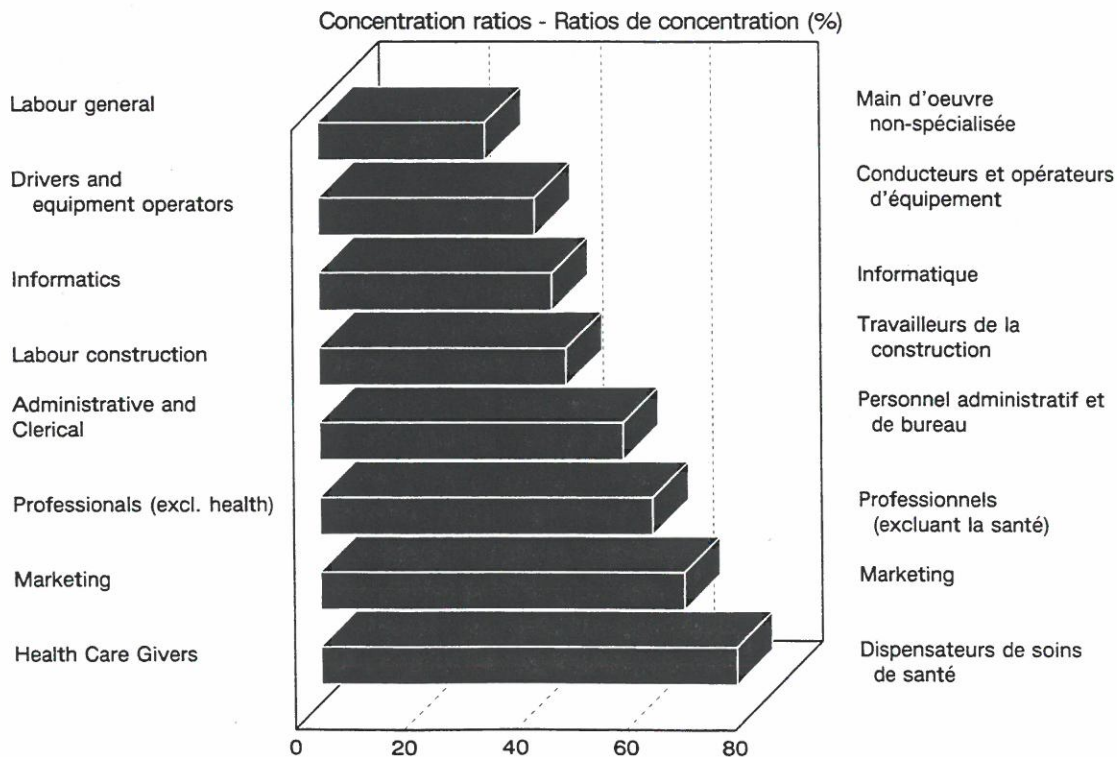
La nature même du produit offert par ce secteur, ainsi que son mécanisme de prestation (contact élevé, prestation sur place), constitue un obstacle au commerce interprovincial et, plus particulièrement, au commerce international. Les fournisseurs de services à fort contact ont tendance à être situés à proximité du lieu où le service est habituellement offert. Les préférences locales, les exigences régionales en matière d'accréditation qui s'appliquent à certaines professions ainsi que les visas obligatoires pour les activités transnationales constituent des obstacles additionnels. Aussi le commerce interprovincial est-il non significatif, se limitant aux provinces limitrophes et aux petites entreprises. Contrairement aux grandes entreprises, les

**Chart 2: Temporary Help Service Industry, Concentration by Product**

Revenue Share of Four Largest Firms, 1993

**Graphique 2: Secteur des services d'aide temporaire, selon la concentration par produit**

Part des recettes provenant des quatre principales entreprises, 1993



Source: Statistics Canada, Services, Science and Technology Division.  
 Référence: Statistique Canada, Division des services de la science et de la technologie.

and, therefore, have to rely on exports to take advantage of opportunities elsewhere.

The need for proximity to markets, whether a firm is exporting services or providing services from its branch offices located in a particular region, is a major constraint. Firms with head offices in Quebec have branch offices only in the Atlantic provinces and Ontario. Firms in British Columbia, on the other hand, have no branches in the Atlantic provinces. Ontario firms, with their large size and central location, have branch offices in all other provinces.

## V. The Industry's Growth

The temporary help service industry recorded strong growth in the 1980s, peaking in 1989. Then, the growing use and application of labour-saving technologies and the shift in demand for labour towards skills not available in sufficient quantities contributed to a deep recession in the industry that lasted three years. In spite of a recovery in 1993, revenue was still 15.5% below the 1989 peak.

Unlike the previous section, in which a sample of firms formed the basis of analysis, this section is based on the industry universe.

### Industry Revenue and the Help Wanted Index

The industry's performance is closely related to movement in the Help Wanted Index (HWI). This index measures movements in the space occupied by classified ads in daily newspapers.<sup>5</sup>

There are two notable features in the relationship between revenue and the HWI. First, annual fluctuations in revenue are more subtle than in the HWI. The HWI does not distinguish between skill levels and, since it is not designed to measure changes in demand, it is an imprecise measure of vacancies for temporary jobs. Nor can it take into account the vacancies that some large firms fill on their own by

petites n'ont pas les moyens d'ouvrir des bureaux dans d'autres provinces si elles n'ont pas une garantie raisonnable du maintien des marchés; elles doivent donc dépendre des exportations pour profiter des possibilités qui s'offrent ailleurs.

Le besoin d'être situé à proximité des marchés desservis, que l'entreprise exporte des services ou offre des services par l'entremise de ses bureaux locaux situés dans une région particulière, constitue une contrainte majeure. Les entreprises dont le siège social est au Québec ont des bureaux régionaux uniquement dans les provinces de l'Atlantique et en Ontario. Les entreprises de la Colombie-Britannique, pour leur part, n'ont aucune succursale dans les provinces de l'Atlantique. Enfin, les entreprises ontariennes, vu leur large taille et leur emplacement central, ont des bureaux dans toutes les autres provinces.

## V. Croissance de l'industrie

Le secteur des services d'aide temporaire a enregistré une forte croissance durant les années 80, croissance qui a culminé en 1989. Par la suite, l'usage et l'application de plus en plus répandus de technologies économisant la main-d'oeuvre, conjuguée au changement dans la demande de main-d'oeuvre au profit de compétences non disponibles en quantité suffisante, ont entraîné une profonde récession au sein de l'industrie, récession qui a duré trois ans. Malgré la reprise en 1993, les recettes sont demeurées de 15,5 % inférieures au sommet atteint en 1989.

Contrairement à l'analyse de la section précédente qui est basée sur un échantillon d'entreprises, l'analyse qui suit porte sur l'ensemble de l'industrie.

### Recettes de l'industrie et indice de l'offre d'emploi

La performance du secteur est étroitement liée aux fluctuations de l'Indice de l'offre d'emploi (IOE). Cet indice mesure les fluctuations dans les espaces occupés par les annonces classées dans les quotidiens<sup>5</sup>.

Deux éléments particuliers caractérisent la relation entre les recettes et l'IOE. En premier lieu, les fluctuations annuelles des recettes sont plus discrètes que celles de l'IOE. L'IOE n'établit pas de distinctions entre les niveaux de compétence et, comme cet indice n'a pas été conçu pour mesurer les changements dans la demande, il s'agit d'une mesure imprécise des postes vacants parmi les emplois temporaires. Cet indice ne

<sup>5</sup> For a description of the HWI, see Haggag-Guénette (1989).

<sup>5</sup> Pour une description de l'IOE, voir Haggag-Guénette (1989).



using their inventory lists and bypassing the print media. Revenue, on the other hand, takes into account the number of employees, the average number of assignments per employee and changes in the skill levels of temporary help service providers, and hence is a more realistic indicator of the changes in industrial activity. Second, changes in both revenue and the demand for temporary help tend to move in the same direction. In both cases, there were increases from 1984 to 1989 and declines in the next three years, followed by another increase in 1993. Only in two years, 1987 and 1988, did the changes move in opposite directions (see Chart 3). The correlation coefficient, a measure of the strength of the relationship between two variables, was 0.85 over the period 1984-1993.

peut pas non plus tenir compte des postes vacants que certaines grandes entreprises comblent elles-mêmes à partir de leurs listes de répertoire, sans passer par les médias. Les recettes, par contre, tiennent compte du nombre d'employés, du nombre moyen d'affectations par employé et des variations dans les niveaux de compétence des fournisseurs de services d'aide temporaire; elles constituent donc un indicateur plus réaliste des changements dans l'activité industrielle. En deuxième lieu, les changements dans les recettes et la demande d'aide temporaire ont tendance à aller dans la même direction. Dans les deux cas, des hausses ont été enregistrées entre 1984 et 1989 et elles ont été suivies de baisses pendant trois ans puis à nouveau d'une augmentation, en 1993. Il n'y a eu que deux années, soit en 1987 et 1988, pendant lesquelles les changements se sont faits en directions opposées (voir graphique 3). Le coefficient de corrélation, qui mesure la force de la relation entre deux variables, a été de 85 % durant la période de 1984 à 1993.

### Analysis of Growth and Cycles

Growth is a dynamic process. It is the net outcome of the performance of the individual firms comprising the industry. Some firms grow while others remain

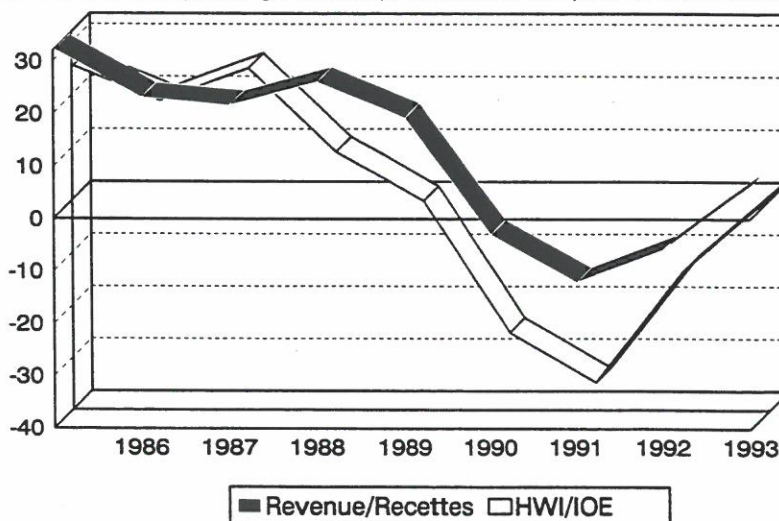
### Analyse de la croissance et des cycles

La croissance est un processus dynamique. Elle est le résultat net de la performance des diverses entreprises qui composent le secteur. Certaines entreprises

**Chart 3: Temporary Help Service Industry and the Help Wanted Index**  
Annual Growth Rates, 1985-1993

**Graphique 3: Secteur des services d'aide temporaire et indice de l'offre d'emploi**  
Taux de croissance annuels, 1985-1993

Revenue and HWI (annual growth rates) / Recettes et IOE (taux de croissance annuels)



Source: Statistics Canada, Services, Science and Technology Division and Cat. No. 71-540.

Référence: Statistique Canada, Division des services de la science et de la technologie et cat. n° 71-540.

static or decline. Firms that can manage change and respond to market uncertainty by developing new products and modifying existing ones quickly to meet changing customer needs and preferences continue to grow even in a recession. On the other hand, even economic upswings do not help poorly managed firms. Therefore, the industry's performance is best analyzed in terms not only of the magnitude of change but also of its pervasiveness. The former offers a measure of the change's impact on the industry as a whole, while the latter provides an indication of the scope of the phenomena that caused the change.

The pervasiveness of the change provides clues to its sources and thereby facilitates strategic policy choices. If the change is general, the explanation will lie in business cycles. If, on the other hand, it is localized, the explanation must be sought in the conditions in the particular markets served by the companies, the products they provide and the economic circumstances of the client industries. If the change is specific to firms, markets, products or clients, a general policy prescription would be ineffective. The change would more likely be the result of poor management, including poor service, poor quality and inertia, rather than the demand and general economic conditions.

The phenomenon affecting the industry in the period 1988-1993 was general in scope, and most firms were affected. The two lines in Chart 4, showing annual changes in revenue and the number of firms (expressed as a percentage of the total) experiencing declines in revenue, are mirror images. As the industry grew, more and more firms experienced revenue increases. As the industry began to slip into recession in 1990, an increasing number of firms incurred declines in activity. At the depth of the industry-specific recession in 1992, two-thirds of the firms reported declines or no increase in revenue. The 1993 recovery was fragile, with less than half of the firms reporting revenue increases.

However, it is noteworthy that one-third of the firms continued to grow even at the depth of the recession. A number of factors could explain this, including the

croissent, pendant que d'autres traversent des périodes de stagnation ou de déclin. Les entreprises qui savent s'adapter au changement et réagir à l'incertitude du marché en développant de nouveaux produits et en modifiant rapidement leurs produits existants pour répondre aux nouveaux besoins et aux nouvelles préférences des clients continuent de croître, même en période de récession. En revanche, même les reprises économiques ne peuvent profiter aux entreprises mal gérées. Par conséquent, pour une analyse optimale de la performance d'une industrie, il convient d'examiner non seulement l'ampleur du changement, mais également son étendue. Le premier facteur renseigne sur l'impact du changement sur l'ensemble de l'industrie; le deuxième témoigne de l'étendue du phénomène à l'origine du changement.

L'omniprésence du changement fournit des indications sur son origine et facilite de ce fait le choix des politiques stratégiques qui s'imposent. Si le changement est général, on y trouvera alors son explication dans le cycle économique. Si, par contre, il est localisé, on doit alors chercher l'explication dans les conditions des marchés particuliers desservis par les entreprises concernées, les produits offerts et la situation économique des industries des clients. Si le changement est particulier à une entreprise, un marché, un produit ou un client, l'adoption d'une politique générale sera inefficace. Dans ce dernier cas, il est probable que le changement soit davantage dû à une mauvaise gestion, incluant la prestation de piètres services, à une mauvaise qualité et à une inertie, qu'à la demande ou à la conjoncture économique générale.

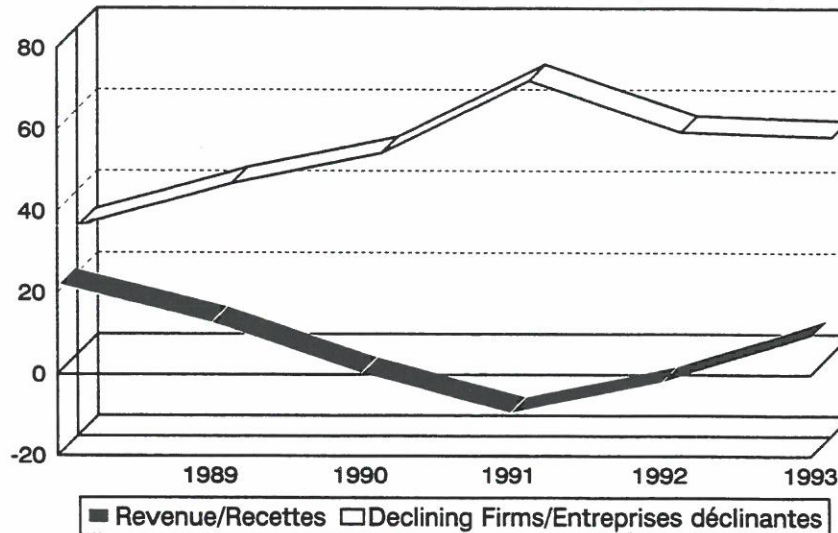
Le phénomène qui a touché l'industrie entre 1988 et 1993 a été général et la plupart des entreprises n'ont pu y échapper. Les deux lignes dans le graphique 4, qui illustrent les variations annuelles des recettes et le nombre d'entreprises ayant un revenu de 250 000 \$ ou plus (en pourcentage du total) qui ont accusé une baisse de revenu, sont des images symétriques. Lorsque le secteur était en expansion, un nombre croissant d'entreprises ont affiché des hausses de revenu. Lorsque l'industrie est entrée en phase de récession, en 1990, un nombre croissant d'entreprises ont vu leur niveau d'activité diminuer. Au plus fort de la récession propre à ce secteur, en 1992, les deux tiers des entreprises ont déclaré que leurs recettes avaient diminué ou qu'elles étaient restées inchangées. La reprise en 1993 a été fragile et moins de la moitié des entreprises ont déclaré des hausses de revenu.

Il convient toutefois de noter que le tiers des entreprises ont continué de croître, même au coeur de la récession. Un certain nombre de facteurs pourraient expliquer ce

**Chart 4: Temporary Help Service Industry:  
Dynamics of Growth  
Revenue Growth Rates and Declining  
Firms, 1988-1993**  
(Firms with annual revenue above \$250,000)

**Graphique 4: Secteur des services d'aide temporaire:  
Dynamique de la croissance  
Taux de croissance des recettes et  
entreprises en déclin, 1988-1993**  
(entreprises ayant un revenu annuel supérieur à  
\$250,000)

Revenu Growth Rates (%) and Declining Firms (as % of total firms) /  
Taux de croissance(%) des recettes et entreprises en déclin (% des entreprises totales)



Source: Statistics Canada, Services, Science and Technology Division.  
Référence: Statistique Canada, Division des services de la science et de la technologie.

specific type of labour they supplied, the regional orientation of their markets and aggressive marketing, typical during recessions when firms have to compete for their market share in a declining industry.

**New Versus Established Firms**

There are few barriers to entry to the industry, and exit is relatively easy because the low capital requirements mean that heavy costs are not entailed. Consequently, during the early stages of cyclical upturns, when existing firms may be reluctant to commit resources for the long term because they are uncertain how long the expansion will last, there is an opportunity for new, small firms to enter the industry. They then grow faster than the established firms (see Chart 5). However, during downturns in the economy, the new firms find it increasingly difficult to maintain their market share. When the

phénomène, entre autres le type particulier de main-d'oeuvre qu'elles offraient, l'orientation régionale de leurs marchés et leur marketing dynamique typique en périodes de récession, durant lesquelles les entreprises doivent lutter pour conserver leur part du marché dans une industrie en déclin.

**Comparaison entre la situation des entreprises nouvelles et établies**

Il y a peu d'obstacles à l'entrée dans l'industrie et il est relativement facile d'en sortir car, comme les besoins en capital sont faibles, l'entreprise n'a pas à supporter de lourds coûts. Par conséquent, durant les premières phases d'une reprise cyclique, alors que les entreprises existantes peuvent être réticentes à engager des ressources à long terme car elles ignorent combien de temps durera la reprise, les petites entreprises nouvelles ont la possibilité de s'implanter. Ces dernières croissent alors plus rapidement que les entreprises déjà établies (voir graphique 5). En revanche, durant les périodes de déclin, les nouvelles entreprises éprouvent de plus en

economy slows down and demand falls to the level of existing capacity, they have to compete for a portion of the existing market. Since they are suppliers of labour that is beyond the capacity of established firms in the industry to supply, their services are not needed unless they can compete with the established firms. In an industry where good and established relationships with the client are crucial, many new firms cannot compete with the large, established firms and go out of business, and many of those that do survive do not fare as well as the established firms. Their survival is precarious unless they have specialized products, operate in localized markets, engage in product customization or offer special deals.

plus de difficulté à conserver leur part du marché. En effet, lorsqu'il y a ralentissement de l'économie et que la demande diminue au niveau de la capacité existante, les nouvelles entreprises doivent faire concurrence aux autres pour obtenir une part du marché existant. Or comme la main-d'oeuvre qu'elles offrent vient s'ajouter à la capacité des entreprises déjà implantées dans le secteur à approvisionner, leurs services ne sont pas requis à moins que les nouvelles entreprises ne réussissent à concurrencer les entreprises établies. Dans un secteur où des relations solides et efficaces avec le client sont cruciales, un grand nombre de nouvelles entreprises ne peuvent concurrencer les grandes entreprises établies et elles doivent fermer leurs portes; en outre, parmi celles qui survivent, bon nombre ne réussissent pas aussi bien que les entreprises établies. Leur survie est précaire, à moins qu'elles n'offrent des produits spécialisés, qu'elles ne soient implantées sur des marchés localisés ou qu'elles n'offrent des produits adaptés aux clients ou des conditions spéciales.

**Small Versus Large Firms**

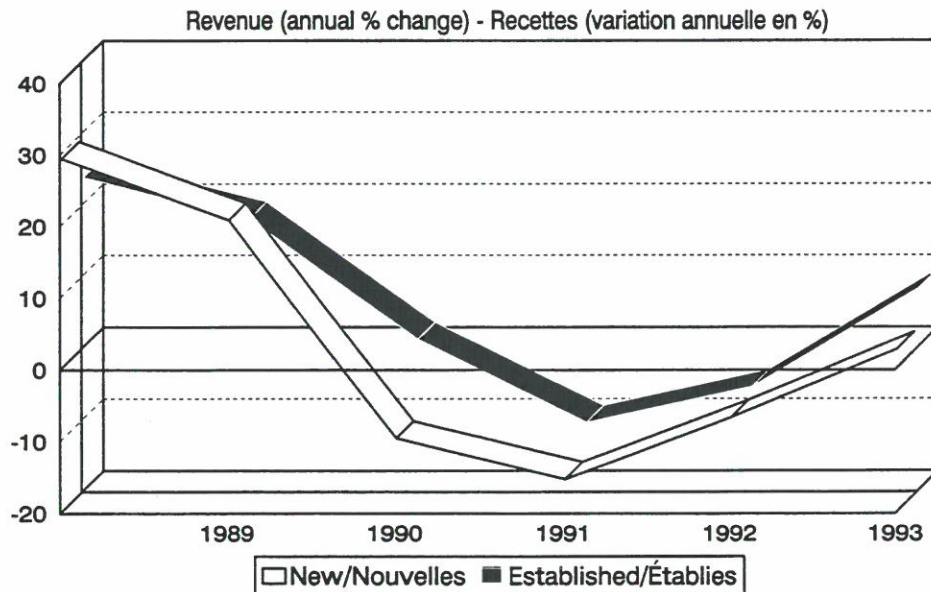
Small firms are often credited with growth and innovation. In order to break into the industry, they have to demonstrate that they offer services that

**Petites ou grosses entreprises**

On attribue souvent aux petites entreprises nouvelles le mérite de l'innovation et de la croissance. Pour être en mesure de se tailler une place dans l'industrie, ces

**Chart 5: Temporary Help Service Industry:  
New versus Established Firms  
Growth in Revenue, 1988-1993**

**Graphique 5: Secteur des services d'aide temporaire:  
Comparaison entre les entreprises  
nouvelles et établies  
Accroissement des recettes, 1988-1993**



Source: Statistics Canada, Services, Science and Technology Division.  
Référence: Statistique Canada, Division des services de la science et de la technologie.

are unique and indispensable. They can afford to take risks because the initial investment is low; large firms may be unwilling to risk losing their existing investment base or their complacency may be too entrenched to allow experimentation. Finally, new companies do not face the economic cost and psychological pain of having to lay off workers if the experiment fails.

In this study, a longitudinal analysis of the growth patterns of various-sized groups was carried out. A sample of 286 firms was selected from the 1987 data. To qualify for selection, the firms (1) had to be identifiable in each year of the sample period (1987-1993), and (2) had to have an annual revenue in 1987 equal to or above \$250,000. The latter constraint had to be imposed because of the limitations of the database. Four groupings according to revenue (revenue size groups) were created on the basis of the income levels in 1987 and each firm in the sample was assigned to the relevant group. They could move from one revenue size group to another in the following years, as their revenue increased or declined. Since the purpose of the analysis was to compare the performance of small versus large firms, a firm's revenue was counted in the revenue size group to which it had been assigned for 1987 even if, in subsequent years, it had moved out of it. The movements of the selected firms were traced through to 1993.

The analysis revealed some interesting differences in growth patterns. First, the small firms grew much faster than the large firms. Firms in the smallest group, \$250,000- \$499,999, doubled their revenue over the six-year period, while firms falling in the revenue range of \$2 million and up recorded only a 24% growth rate. Second, small firms were able to withstand the recession much better than the large ones. From the peak in 1989 to the depth of the industry-specific recession in 1992, the three smallest groups experienced losses in revenue ranging from 4.6% to 5.6%, while the firms with revenue above \$2 million were hit with a drop of 20%.

entreprises doivent en effet faire la preuve que leurs services sont uniques et indispensables. Elles peuvent se permettre de prendre des risques parce que leurs frais d'établissement sont faibles; de leur côté, les grandes entreprises peuvent être réticentes à prendre le risque de perdre leurs investissements existants ou encore manifester une confiance en soi trop grande qui les empêche d'expérimenter autres choses. Enfin, les nouvelles entreprises n'ont pas à assumer le coût économique ni la douleur psychologique associés au fait de devoir mettre à pied des employés si l'expérience tentée échoue.

Pour la présente étude, nous avons effectué une analyse longitudinale des profils de croissance de groupes de tailles diverses. Un échantillon de 286 entreprises a été sélectionné à partir des données de 1987. Pour être admissible au processus de sélection, l'entreprise devait (1) être identifiable durant chaque année de la période d'échantillonnage (1987-1993) et (2) avoir réalisé, en 1987, un revenu annuel supérieur ou égal à 250 000 \$. Cette dernière contrainte a dû être imposée, en raison des limitations de la base de données. Quatre regroupements établis selon le revenu (groupes du niveau de revenu) ont été établis à partir des niveaux de revenu de 1987 et chaque entreprise de l'échantillon a été affectée au groupe approprié. Durant les années qui ont suivi, l'entreprise a pu changer de groupe de revenu, si ses recettes ont augmenté ou diminué. Cependant, comme le but de l'analyse était de comparer la performance des petites entreprises à celle des grandes, les recettes de l'entreprise ont été incluses dans le groupe de revenu auquel l'entreprise avait été assignée en 1987, même si le groupe a changé au cours des années subséquentes. Les mouvements des entreprises sélectionnées ont été suivis jusqu'en 1993.

L'analyse révèle quelques différences intéressantes dans les profils de croissance. Premièrement, les petites entreprises ont crû à un rythme beaucoup plus rapide que les grandes. Ainsi, les entreprises dans le groupe de revenu le plus faible, soit entre 250 000 \$ et 499 999 \$, ont doublé leurs recettes durant la période de six ans, alors que les firmes dans la catégorie de revenu supérieur à deux millions de dollars n'ont affiché qu'un taux de croissance de 24 %. Deuxièmement, les petites entreprises ont été beaucoup mieux en mesure de résister à la récession que les grandes entreprises. Du sommet atteint en 1989 au creux de la récession, en 1992, les trois groupes de revenu les plus bas ont accusé des pertes de revenu variant de 4,6 à 5,6 %, comparativement à une chute de 20 % pour les entreprises ayant un revenu supérieur à deux millions de dollars.

**Table 3: Temporary Help Service Industry: Growth of Small versus Large Firms, 1987-1993****Tableau 3: Secteur des services d'aide temporaire: Profil de croissance comparé des petites et grandes entreprises, 1987-1993**

	\$250,000 to—à \$499,999	\$500,000 to—à \$999,999	\$1,000,000 to—à \$1,999,999	\$2,000,000 and up—et plus
<b>Number of Firms</b>				
in the Sample in 1987 —				
<b>Nombre d'entreprises</b>				
dans l'échantillon de 1987				
	64	72	70	80
 <b>Revenue — Revenu (\$million)</b>				
1987	24.3	53.3	99.9	455.3
1988	38.3	69.7	128.8	545.7
1989	46.1	87.7	153.3	635.1
1990	45.3	93.9	153.3	638.3
1991	46.2	86.6	145.5	553.6
1992	43.8	82.8	146.4	512.2
1993	48.7	84.1	150.3	566.0
 <b>Index — Annexes</b>				
1987	100.0	100.0	100.0	100.0
1988	157.6	130.8	128.9	119.9
1989	189.7	164.5	153.5	139.5
1990	186.4	176.2	153.5	140.2
1991	190.1	162.5	145.6	121.6
1992	180.2	155.3	146.5	112.5
1993	200.4	157.8	150.5	124.3

*Note: This table is based on firms with revenue \$250,000 and above in 1987 — Ce tableau est basé sur les entreprises dont les recettes étaient supérieures ou égales à \$250 000 en 1987.*

## VI. Conclusions

Temporary help has an important role in the labour market, similar to that of JIT technology in material handling and bridge financing in financial markets. Although as a whole the temporary help service industry is segmented, there is a high degree of concentration in certain product markets. Concentration increases with skill level, and a relatively significant number of temporary help agencies providing professional workers are single-product firms or suppliers of complementary labour. Firms supplying lower-skilled workers, on the other hand, tend to be diversified. The analysis of the dynamics of growth in the industry shows that, over the period 1987-1993, smaller firms grew much faster than larger firms and withstood the industry-specific recession better, and that a significant

## VI. Conclusions

L'importance de l'aide temporaire sur le marché du travail se compare à celle de la technologie du juste-à-temps dans la gestion du matériel ou encore à celle du financement provisoire dans les marchés financiers. Bien que, dans l'ensemble, le secteur des services d'aide temporaire soit segmenté, certains segments particuliers présentent un haut degré de concentration. La concentration augmente par ailleurs avec le niveau de compétence et un nombre relativement significatif d'agences de placement temporaire offrant des travailleurs professionnels sont des entreprises à produits uniques ou des fournisseurs de main-d'oeuvre complémentaire. À l'opposé, les firmes offrant des travailleurs peu qualifiés ont tendance à être diversifiées. L'analyse de la dynamique de la croissance dans l'industrie montre que, de 1987 à 1993, les petites

number of firms, both small and large, continued to grow even at the depth of the recession.

entreprises ont connu une expansion beaucoup plus rapide que les grandes, qu'elles ont mieux résisté à la récession propre à l'industrie et qu'un nombre significatif d'entreprises, petites et grandes, ont continué de croître même au coeur de la récession.

## References

Federation of Temporary Help Services (n.d.) Quality, Performance, Value, Etobicoke.

Federation of Temporary Help Services (n.d.) Celebrating 25 Years, 1968-1993, Etobicoke.

Haggar-Guénette, Cynthia (1989) "Job Ads: A Leading Indicator?," Perspective on Labour and Income, Autumn.

Siroonian, Jason (1993) Work Arrangements, Statistics Canada, Cat. No. 71-535, No. 6.

## Références

Fédération des entreprises d'aide temporaire (n.d.) Quality, Performance, Value, Etobicoke.

Fédération des entreprises d'aide temporaire (n.d.) Celebrating 25 Years, 1968-1993, Etobicoke.

Haggar-Guénette, Cynthia (1989) "Job Ads: A Leading Indicator?," Perspective on Labour and Income, Automne.

Siroonian, Jason (1993) Les conditions de travail, Statistique Canada, n° 71-535 au catalogue, n° 6.

## 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:**

$$\frac{\text{Current Assets-Inventories}}{\text{Current Liabilities}}$$

This is also an indicator of solvency.

- **Capital ratio:**

$$\frac{\text{Total Assets}}{\text{Total Equity}}$$

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

- **Claims to premiums:**

$$\frac{\text{Insurance Claims incurred (s.a.)}}{\text{Premiums (s.a.)}}$$

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:**

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

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

- **Ratio du capital:**

$$\frac{\text{Actif total}}{\text{Avoir total}}$$

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:**

$$\frac{\text{Sinistres survenus (DÉS)}}{\text{Primes (DÉS)}}$$

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

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

**Tableaux A5, B10, C6**

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

**Tables A6, B11, C7**

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

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

**Tables A7, B12, C8**

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

**Tableaux A6, B11, C7**

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

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

**Tableaux A7, B12, C8**

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



# ORDER FORM

Statistics Canada

## TO ORDER:



**MAIL**

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



**PHONE**  
1-800-267-6677

Charge to Visa or Mastercard.  
Outside Canada and the U.S.,  
and in the Ottawa area call  
(613) 951-7277. Please do  
not send confirmation.



**FAX**  
1-800-889-9734

Visa, MasterCard and  
purchase orders only.  
Please do not send  
confirmation. A fax will be  
treated as an original order.



**INTERNET** [order@statcan.ca](mailto:order@statcan.ca)

(Please print)



**1-800-363-7629**

Telecommunication Device  
for the Hearing Impaired

Company \_\_\_\_\_

Department \_\_\_\_\_

Attention \_\_\_\_\_

Title \_\_\_\_\_

Address \_\_\_\_\_

City \_\_\_\_\_

Province \_\_\_\_\_

Postal Code \_\_\_\_\_

Phone ( ) \_\_\_\_\_

Fax ( ) \_\_\_\_\_

## METHOD OF PAYMENT:

(Check only one)



Please charge my:



VISA



MasterCard

Card Number \_\_\_\_\_

Expiry Date \_\_\_\_\_

Cardholder (please print) \_\_\_\_\_

Signature \_\_\_\_\_



Payment enclosed \$ \_\_\_\_\_



Purchase  
Order Number \_\_\_\_\_

(Please enclose)

Authorized Signature \_\_\_\_\_

Catalogue Number	Title	Date of Issue or Indicate an "S" for subscription	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>	<b>SUBTOTAL</b>	
	<b>DISCOUNT</b> (if applicable)	
<p>► Canadian clients pay in Canadian funds and add 7% GST and applicable PST. Foreign clients pay total amount in US funds drawn on a US bank. Prices for US and foreign clients are shown in US dollars.</p>	<b>GST (7%)</b> (Canadian clients only)	
	<b>Applicable PST</b> (Canadian clients only)	
<p>► Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada.</p>	<b>GRAND TOTAL</b>	
<p>► GST Registration # R121491807</p>	<b>PF 093238</b>	



# THANK YOU FOR YOUR ORDER!



Statistics Canada Statistique Canada

Canada



# BOND

Statistique Canada

STATISTICS CANADA LIBRARY  
BIBLIOTHEQUE STATISTIQUE CANADA



1010223108

# MANDE

### POUR COMMANDER :



#### COURRIER

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



INTERNET order@statcan.ca

(Veuillez écrire en  
caractères d'imprimerie.)



**TÉLÉPHONE**  
1-800-267-6677

Faites débitez votre compte Visa  
ou MasterCard. De l'extérieur du  
Canada et des États-Unis et dans  
la région d'Ottawa, composez le  
(613) 951-7277. Veuillez ne pas  
envoyer de confirmation.



**TÉLÉCOPIEUR**  
1-800-889-9734

Visa, MasterCard et bon  
de commande seulement.  
Veuillez ne pas envoyer  
de confirmation. Le bon  
télécopié tient lieu de  
commande originale.



1-800-363-7629

Appareils de télécommunications  
pour les malentendants

Compagnie

Service

À l'attention de

Fonction

Adresse

Ville

Province

Code postal

Téléphone

Télécopieur

### MODALITÉS DE PAIEMENT:

(Cochez une seule case)



Veuillez débitez mon compte



VISA



MasterCard

N° de carte

Date d'expiration

Détenteur de carte (lettres moulées)

Signature



Paiement inclus \$



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		

<p>► Veuillez noter que les prix au catalogue pour les É.-U. et les autres pays sont donnés en dollars américains.</p>	<b>TOTAL</b>	
	<b>RÉDUCTION</b> (s'il y a lieu)	
<p>► Les clients canadiens paient en dollars canadiens et ajoutent la TPS de 7 % et la TVP en vigueur. Les clients à l'étranger paient le montant total en dollars US tirés sur une banque américaine.</p>	<b>TPS (7 %)</b> (Clients canadiens seulement)	
	<b>TVP en vigueur</b> (Clients canadiens seulement)	
<p>► Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada.</p>	<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	
<p>► TPS N° R121491807</p>	<b>PF 093238</b>	

## MERCI DE VOTRE COMMANDE!

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

**Ne vous laissez  
pas dépasser  
par les  
événements!**

**I**magine you're called upon to make a really important business decision. You spend some anxious days weighing your options. You examine the available data. Finally, you make your decision...

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

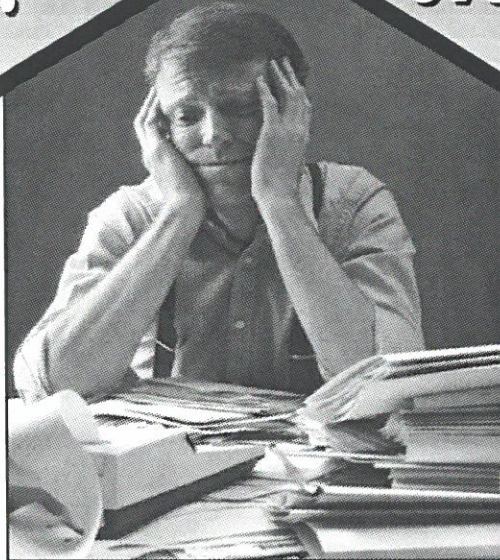
If you've ever experienced this type of frustration... or if your reputation ever depends on the quality of the data you refer to... **Infomat** is for you.

**Infomat** is your fastest and easiest way to keep on top of important Canadian economic and social trends. Since it comes to you weekly – not daily – issues won't pile up unread. And, in just one publication, you'll have the answers to almost anything:

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

And because **Infomat** is based on over 100 ongoing Statistics Canada surveys, no other source is more timely or more reliable.

**Infomat** is specially designed and written for you – a busy manager with no time to waste!



**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 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 comme **Infomat** est fondé sur plus de 100 enquêtes permanentes de Statistique Canada, aucune autre source n'est plus à jour ou plus fiable.

**Infomat** est 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!**

**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.

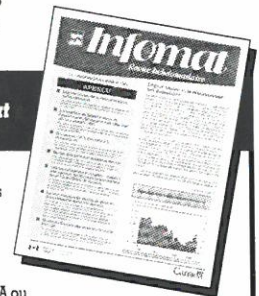
CALL TOLL-FREE 1-800-267-6677 OR FAX (613) 951-1584 and use your VISA or MasterCard.

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

**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



✓ **Identify  
Emerging Trends**

✓ **Define New  
Markets**

✓ **Pinpoint Profit  
Opportunities**

✓ **Dégagez les  
nouvelles tendances**

✓ **Définissez les  
nouveaux marchés**

✓ **Déterminez les  
possibilités de profit**

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

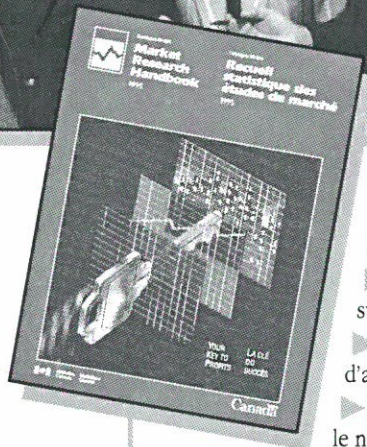
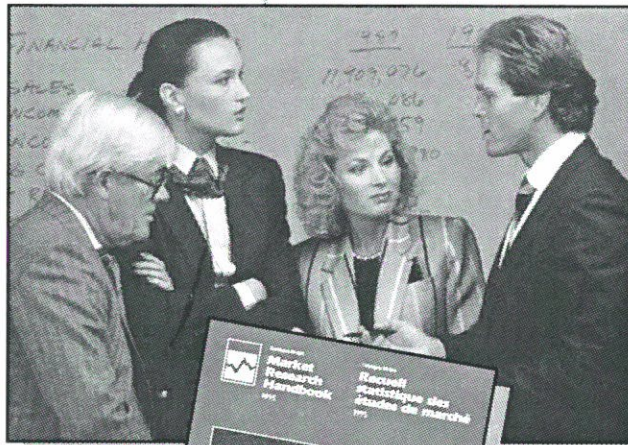
With a complete profile of Canadian consumers, plus an indepth analysis of Canadian industries, the **Market Research Handbook** gives you the most thorough coverage of purchasing trends. This valued bestseller can lead you to new markets by giving you details on:

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

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

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

**CALL TOLL-FREE 1-800-267-6677 OR FAX (613)951-1584** and use your VISA or MasterCard. **OR MAIL** your order to: Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Office listed in this publication. Via Internet: [order@statcan.ca](mailto:order@statcan.ca)



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

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

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

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

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