



Catalogue No. 63-016-XPB

N° 63-016-XPB au catalogue

Services Indicators

Indicateurs des services

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

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

3rd Quarter 19963^e trimestre 1996

Feature article

- Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business

Étude spéciale

- Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes

STATISTICS STATISTIQUE
CANADA CANADA

JAN 15 1997

LIBRARY
BIBLIOTHÈQUE

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

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 ordiolinguue 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 locales 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

Normes de service au public

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



Catalogue No. 63-016-XPB

Services Indicators

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

3rd Quarter 1996

N° 63-016-XPB au catalogue

Indicateurs des services

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

3^e trimestre 1996

Feature article

- Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business

Étude spéciale

- Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes

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.

December 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. 2
Frequency: Quaterly

ISSN 1195-5961

Ottawa

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1996

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

Décembre 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° 2
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, assurance et affaires immobilières ainsi que les services aux entreprises. Ces branches d'activités 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 comprend 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

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

What's new

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

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

Reader Participation

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

* 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.

mois pour tous 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.*

Quoi de neuf?

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

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

Participation des lecteurs

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

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



Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Table of Contents

Table des matières

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
Preface	3	Préface	3
Services Overview	11	Aperçu général des services	11
A. Communications	17	A. Communications	17
Highlights	18	Faits saillants	18
Financial Statistics	20	Statistiques financières	20
Employment	26	Emploi	26
Salaries	28	Salaires	28
GDP	30	PIB	30
B. Finance, Insurance and Real Estate	33	B. Finances, assurances et services immobiliers	33
Highlights	34	Faits saillants	34
Financial Statistics	36	Statistiques financières	36
Employment	48	Emploi	48
Salaries	50	Salaires	50
GDP	52	PIB	52
C. Business Services	55	C. Services aux entreprises	55
Highlights	56	Faits saillants	56
Financial Statistics	58	Statistiques financières	58
Employment	66	Emploi	66
Salaries	68	Salaires	68
GDP	70	PIB	70
Feature article:		Étude spéciale:	
Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business	73	Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes	73
Definitions and Concepts	95	Définitions et concepts	95



Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Articles
Études spéciales

- **Business Services - Part 1: Evolution**
(2nd Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**
(3rd Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**
(4th Quarter 1994)
- **The Demand for Telecommunications Services**
(1st Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**
(2nd Quarter 1995)
- **The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business**
(3rd Quarter 1995)
- **Human Resources in Science and Technology in the Services Sector**
(4th Quarter 1995)
- **Access to the Information Highway**
(1st Quarter 1996)
- **Temporary Help Service Industry: Role, Structure and Growth**
(2nd Quarter 1996)
- **Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business**
(3rd Quarter 1996)
- **Services aux entreprises - Partie 1: Évolution**
(2^e trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2: L'aspect humain**
(3^e trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**
(4^e trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**
(1^{er} trimestre 1995)
- **La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain**
(2^e trimestre 1995)
- **L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers**
(3^e trimestre 1995)
- **Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services**
(4^e trimestre 1995)
- **Accès à l'autoroute de l'information**
(1^e trimestre 1996)
- **Le secteur des services d'aide temporaire: rôle, structure et croissance**
(2^e trimestre 1996)
- **Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes**
(3^e trimestre 1996)

Note to users

Thank you for the interest in this publication. Your constant support and feedback 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 et vos commentaires nous aiderons 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 — 3rd Quarter 1996

- Services employment, output, consumer spending, prices, exports and imports all increased this quarter, to varying degrees.
- Service sector employment grew at a reduced pace. Its rate of growth was lower than that of the goods-producing industries. Once again, the rate of growth of part-time jobs exceeded that of full-time jobs, while self employment continued its strong performance.
- Services output increased at the same rate as last quarter. This quarter, however, services output growth was lower than the rate of growth achieved in the goods-producing industries.
- Consumer spending on services increased more than last quarter and was much higher than spending on goods.
- The CPI for services increased markedly and led to an overall increase in the CPI despite price declines in the goods aggregate.
- Exports of services increased but imports increased proportionately more. As a result, the services trade balance deteriorated - in contrast to the record-high merchandise trade balance surplus.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Employment*	↑	1.0%
GDP	↑	0.4%
Consumer spending	↑	1.3%
Prices	↑	0.8%
Exports	↑	1.2%
Imports	↑	3.0%

* From same quarter last year.

Aperçu général des services

Faits saillants — 3^e trimestre 1996

- Dans le secteur des services, l'emploi, la production, les dépenses des consommateurs, les prix, les exportations et les importations augmentent tous, dans des proportions variables, ce trimestre.
- L'emploi dans le secteur des services croît à un rythme ralenti, le taux de croissance étant plus faible que pour le secteur de la production de biens. De nouveau, le taux de croissance de l'emploi à temps partiel surpasse celui de l'emploi à temps plein, tandis que les résultats enregistrés pour le travail autonome demeurent solides.
- La production de services progresse au même taux qu'au trimestre dernier. Cependant, ce trimestre, sa croissance est moins forte que celle de la production de biens.
- Les dépenses des consommateurs au titre des services augmentent plus qu'au trimestre dernier et sont nettement plus importantes que celles visant les biens.
- L'IPC des services se redresse considérablement et entraîne une hausse de l'IPC global, malgré la baisse des prix enregistrée pour l'agrégat des biens.
- Les exportations de services augmentent, mais, toutes proportions gardées, moins que les importations. Par conséquent, la balance du commerce des services se détériore, contrairement à la balance du commerce des marchandises qui affiche un excédent record.

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

Emploi*	↑	1,0 %
PIB	↑	0,4 %
Dépenses des consommateurs	↑	1,3 %
Prix	↑	0,8 %
Exportations	↑	1,2 %
Importations	↑	3,0 %

* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Services Overview

Aperçu général des services

Chart 1. Employment
Graphique 1. Emploi

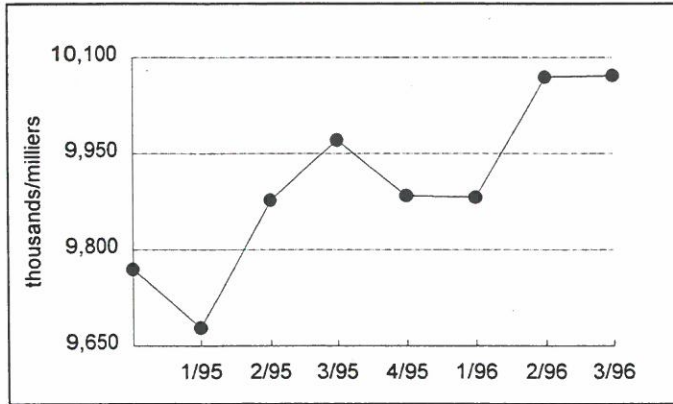


Chart 2. GDP
Graphique 2. PIB

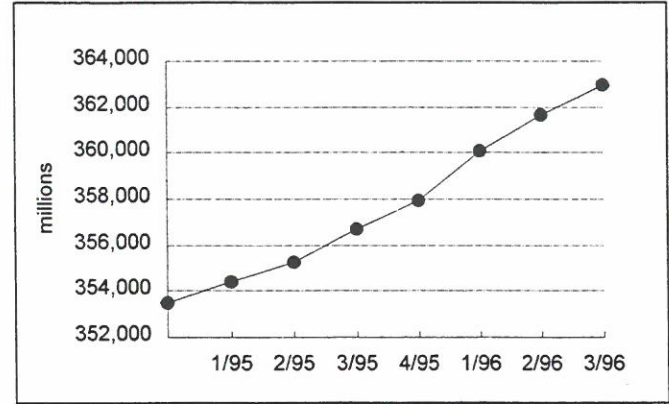


Chart 3. Consumer spending
Graphique 3. Dépenses de consommation

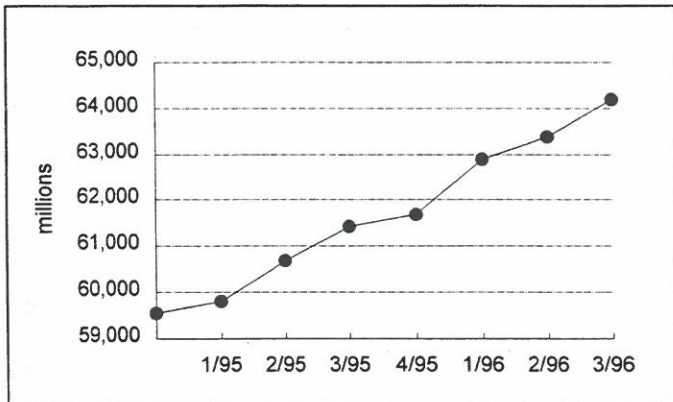


Chart 4. Prices
Graphique 4. Prix

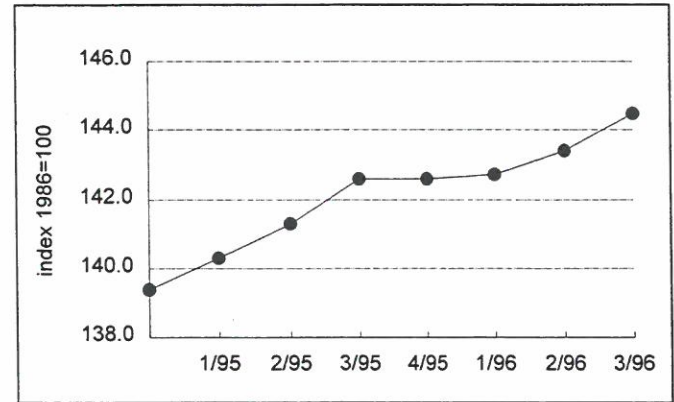


Chart 5. Services exports and imports
Graphique 5. Importations et exportations des services

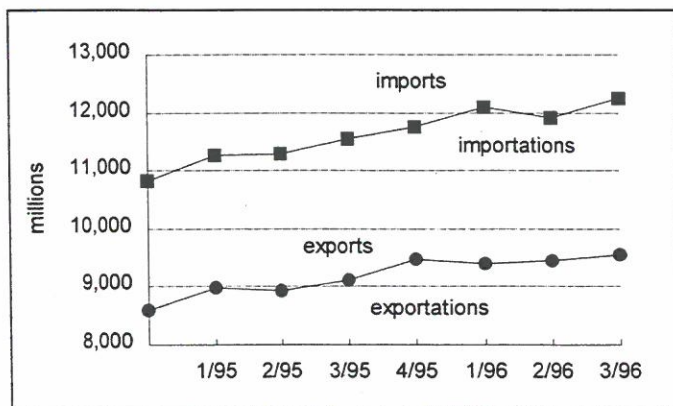
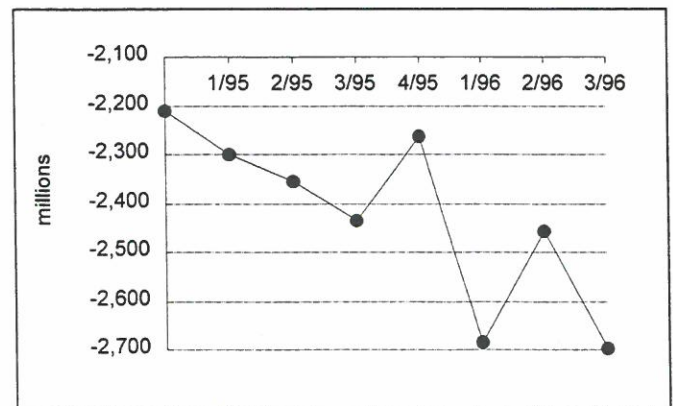


Chart 6. Services trade balance
Graphique 6. Solde du commerce international des services



Services Overview

Employment in services industries increased again this quarter compared with the third quarter of 1995. Its rate of growth was lower than the previous two quarters of the year and was also lower than the rate of employment growth in goods-producing industries. Growth was higher in part-time than full-time jobs and was quite strong in self employment, the prevailing pattern for the last year. Once again, substantial job creation occurred in Business Services industries, whereas jobs were lost in the communications and finance and insurance groups.

Gross domestic product for services increased at the same pace as last quarter. This quarter, though, it fell short of goods-producing industries' rate of output growth. Growth was led by communications. Output of transportation and storage, together with utilities and wholesale trade, also increased.

Consumer spending in services also increased, at a rate of growth higher than last quarter and much higher than the rate of growth of spending on goods. Spending increased proportionately more in medically related services, communications, recreational, financial and legal services as well as net expenditures abroad, whereas spending in purchased transportation declined somewhat.

This quarter the services CPI increased at its highest rate of the year. This led to a small overall increase in the CPI, despite a drop in the price of the goods aggregate. The highest price hikes took place in city bus, subway and air transportation as well as tuition fees. More modest increases were noted in telephone services, rent and food purchased from restaurants, while mortgage interest costs declined.

Exports of service increased but, unlike last quarter, imports increased proportionately more. As a result the services trade balance deteriorated. At the same time, the merchandise trade balance reached another all-time high surpassing \$10 billion in current dollars. Most of the increase in services exports came from commercial services, as travel receipts declined. Travel payments, transportation and commercial services payments all contributed to the increase in imports.

Aperçu général des services

Comparativement au troisième trimestre de 1995, l'emploi dans le secteur des services augmente de nouveau ce trimestre. Toutefois le taux de croissance est plus faible que celui observé durant les deux premiers trimestres et inférieur à celui enregistré pour le secteur de la production de biens. La croissance de l'emploi à temps partiel est plus forte que celle de l'emploi à temps plein, et celle du travail autonome est assez vigoureuse, tendance qui domine depuis un an. De nouveau, on assiste à la création d'un grand nombre d'emplois dans le groupe des services aux entreprises, mais à une perte dans celui des communications et dans celui des finances et des assurances.

Le produit intérieur brut du secteur des services s'accroît au même rythme qu'au trimestre précédent. Toutefois, ce trimestre, sa croissance est inférieure à celle de la production du secteur des biens. Le groupe des services de communication est celui qui affiche la progression la plus importante. La production des secteurs des transports ainsi que des services publics et du commerce augmente également.

Les dépenses de consommation pour les services s'améliorent aussi. Le taux de croissance est supérieur à celui enregistré le trimestre dernier et nettement plus élevé que celui des dépenses engagées pour l'achat de biens. Proportionnellement, les dépenses pour les services de nature médicale, les services de communication, les services récréatifs, les services financiers et les services juridiques, ainsi que les dépenses nettes à l'étranger augmentent plus que celles consacrées à l'achat de services de transport, lesquelles se contractent légèrement.

Ce trimestre, l'IPC des services affiche le taux de croissance le plus élevé de l'année, progrès qui se solde par une légère augmentation globale de l'IPC, malgré la baisse des prix de l'agrégat des biens. Ce sont les prix des services d'autobus urbain, de métro et de transport aérien, ainsi que les droits de scolarité qui augmentent le plus. On note aussi une majoration, plus modeste, du prix des services téléphoniques, des loyers et du prix des aliments achetés par les restaurateurs, tandis que l'intérêt des emprunts hypothécaires baisse.

Les exportations de services progressent, mais contrairement à ce que l'on a observé le trimestre précédent, le taux de croissance des importations est plus élevé. Par conséquent, la balance du commerce des services se détériore. En revanche, la balance du commerce des marchandises atteint un autre excédent record, dépassant 10 milliards de dollars courants. La croissance des exportations de services est soutenue principalement par les services commerciaux, les recettes touristiques diminuant, quant à elle. Les paiements au titre des voyages, ainsi que ceux au titre des services de transport et des services commerciaux contribuent aussi à l'augmentation des importations.

Table 1. Services Overview

Tableau 1. Aperçu général des services

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
Employment	thousands — milliers								Emploi
Total economy	13,404	13,101	13,557	13,852	13,512	13,272	13,726	14,014	Économie totale
Services	9,769	9,677	9,877	9,972	9,884	9,881	10,069	10,071	Services
Full-time	7,517	7,398	7,658	7,952	7,563	7,490	7,779	7,992	Plein temps
Part-time	2,254	2,280	2,220	2,022	2,323	2,391	2,290	2,079	Temps partiel
Self-employment	1,392	1,383	1,407	1,430	1,476	1,502	1,510	1,513	Travail autonome
GDP (s.a.)	millions of 1986 dollars — millions de dollars de 1986								PIB (dés.)
All industries	541,099	542,074	540,600	542,259	543,084	545,822	547,880	551,931	Toutes les industries
Services	353,514	354,407	355,242	356,670	357,967	360,079	361,656	362,926	Services
Consumerspending (s.a.)	millions								Dépenses de consommation (dés.)
Total	114,763	114,934	116,189	117,412	117,435	119,216	120,163	121,087	Total
Services	59,554	59,826	60,690	61,447	61,676	62,895	63,377	64,176	Services
Prices	CPI, 1986=100 — IPC, 1986=100								Prix
All items	131.2	132.6	133.6	133.9	133.9	134.5	135.5	135.7	Ensemble
Services	139.4	140.3	141.3	142.6	142.6	142.7	143.4	144.5	Services
InternationalTrade (s.a.)	millions								Commerce international (dés.)
Merchandise									Marchandises
Exports	60,602	64,017	62,215	62,969	64,620	65,045	66,504	69,418	Exportations
Imports	55,346	57,406	56,299	55,567	56,160	57,009	56,555	59,296	Importations
Balance	5,256	6,611	5,916	7,402	8,460	8,036	9,949	10,122	Solde
Services									Services
Exports	8,608	8,975	8,923	9,118	9,489	9,401	9,451	9,563	Exportations
Imports	10,819	11,276	11,279	11,552	11,753	12,087	11,907	12,261	Importations
Balance	-2,211	-2,301	-2,356	-2,434	-2,264	-2,686	-2,456	-2,698	Solde
Analytical table — Tableau analytique									
Services	from same quarter last year — par rapport au même trimestre l'an dernier								Services
Rates of change (%)	Taux de variation (%)								
Employment	1.8	1.3	1.1	0.8	1.0	2.1	1.9	1.0	Emploi
Full-time	3.1	2.3	1.4	1.1	0.6	1.2	1.6	0.5	Plein temps
Part-time	-2.8	-1.9	-0.2	-0.2	3.1	4.9	3.2	2.8	Temps partiel
Self-employment	3.2	2.1	0.4	-1.1	6.0	8.6	7.3	5.8	Travail autonome
	from last quarter — par rapport au dernier trimestre								
GDP	0.9	0.3	0.2	0.4	0.4	0.6	0.4	0.4	PIB
Consumer spending	1.1	0.5	1.4	1.2	0.4	2.0	0.8	1.3	Dépenses de consommation
Prices	0.6	0.6	0.7	0.9	0.0	0.1	0.5	0.8	Prix
Exports	5.5	4.3	-0.6	2.2	4.1	-0.9	0.5	1.2	Exportations
Imports	3.0	4.2	0.0	2.4	1.7	2.8	-1.5	3.0	Importations

Chart 7. Employment, rates of change

Graphique 7. Emploi, taux de variation

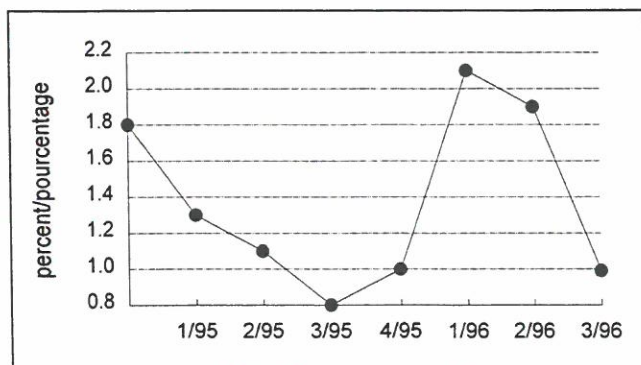
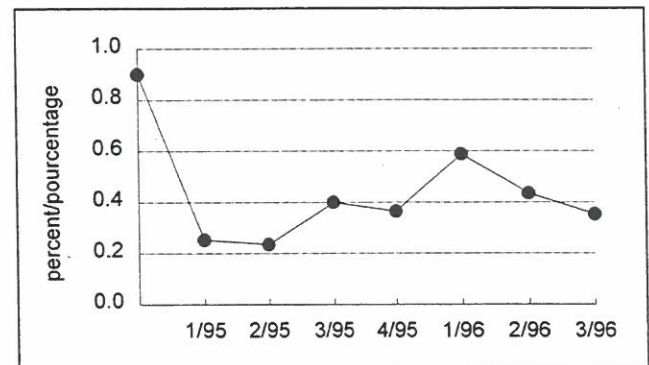


Chart 8. GDP, rates of change

Graphique 8. PIB, taux de variation





Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

A. Communications

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

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

Telecommunication Broadcasting (57)

Telecommunication Carriers (58)

Postal and Courier Services (56)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Telecommunication Broadcasting (481)

Telecommunication Carriers and Other
Telecommunication Industries (482, 483)

Postal and Courier Service Industries (484)

A. Communications

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

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

Diffusion des télécommunications (57)

Transmission des télécommunications (58)

Services postaux et services des messagers (56)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Diffusion des télécommunications (481)

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

Services postaux et services de messagerie (484)

Communications

Highlights — 3rd Quarter 1996

- A strong showing in operating revenue growth was offset by proportionately faster growth in operating expenses. As a result, the operating profit and the profit margins declined in all three industries of the group.
- Assets and liabilities continued their ascent, but at much reduced rates compared to last quarter. Equity decreased slightly due to lower share capital and retained earnings.
- Employment decreased substantially this quarter, for the first time in recent years. Significant employment gains in broadcasting were outweighed by job losses in the telecommunications carriers and the postal and courier services industries. The group's employment decline was due to the loss of full-time jobs, while somewhat higher part-time employment moderated these losses.
- Salaries increased for the second quarter in a row, chiefly due to sustained growth in telecommunications carriers. Salaried employees in that industry realized purchasing power gains.
- The group's output continued to grow. It increased at its highest rate this year and continued to outpace the economy average.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑	4.1%
Operating expenses	↑	7.1%
Profit margin*		13.3%
Assets	↑	0.3%
Liabilities	↑	0.9%
Employment**	↓	4.2%
Salaries	↑	1.8%
GDP	↑	2.0%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Communications

Faits saillants — 3^e trimestre 1996

- La croissance vigoureuse des recettes d'exploitation est compensée par la hausse proportionnellement plus rapide des dépenses. Par conséquent, les bénéfices d'exploitation et la marge bénéficiaire diminuent pour les trois secteurs du groupe.
- L'actif et le passif continuent de s'améliorer, quoique beaucoup plus lentement qu'au trimestre précédent. L'avoir se contracte légèrement, à cause d'une réduction du capital-actions et des bénéfices non répartis.
- Pour la première fois ces dernières années, l'emploi diminue considérablement durant le trimestre. En effet, les pertes enregistrées pour les secteurs des services de télécommunication et des services postaux et de messagerie surpassent le nombre important d'emplois créés par le secteur de la radiodiffusion. Le recul de l'emploi au sein du groupe est causé par la perte d'emplois à temps plein, laquelle est tempérée par une légère augmentation du nombre d'emplois à temps partiel.
- Les salaires sont à la hausse pour le deuxième trimestre de suite, principalement grâce à la majoration soutenue du côté des services de télécommunication. Les employés de ce secteur bénéficient d'une augmentation de leur pouvoir d'achat.
- La production du groupe continue de s'accroître. Le taux de croissance, qui est le plus élevé enregistré cette année, demeure supérieur à la moyenne de l'ensemble de l'économie.

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

Recettes d'exploitation	↑	4,1 %
Dépenses d'exploitation	↑	7,1 %
Marge bénéficiaire*		13,3 %
Actif	↑	0,3 %
Passif	↑	0,9 %
Emploi**	↓	4,2 %
Rémunération	↑	1,8 %
PIB	↑	2,0 %

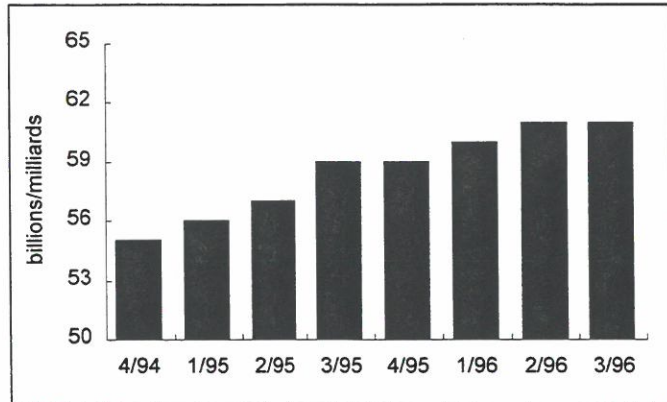
* Pourcentage du trimestre

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

Communications

Chart A1. Assets

Graphique A1. Actif



Communications

Chart A2. Operating revenues

Graphique A2. Recettes d'exploitation

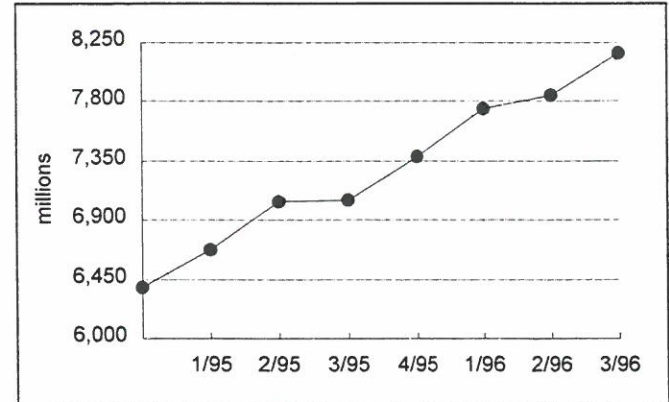


Chart A3. Operating profits

Graphique A3. Bénéfice d'exploitation

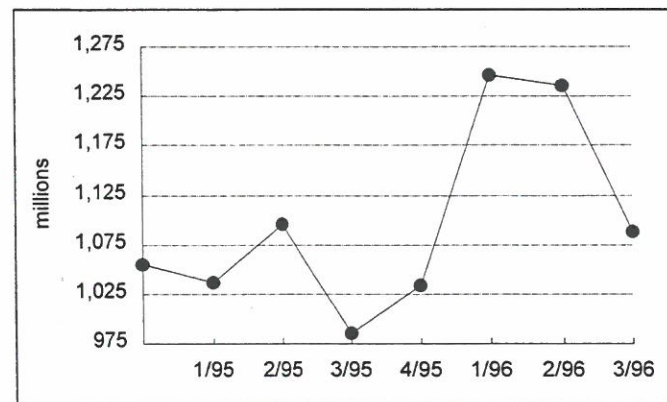


Chart A4. Employment

Graphique A4. Emploi

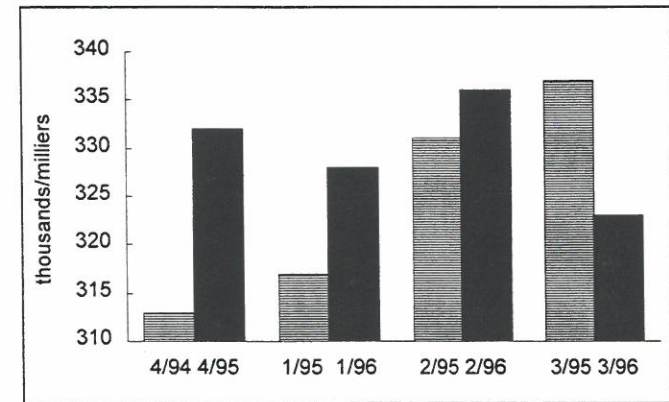


Chart A5. Salaries

Graphique A5. Rémunération

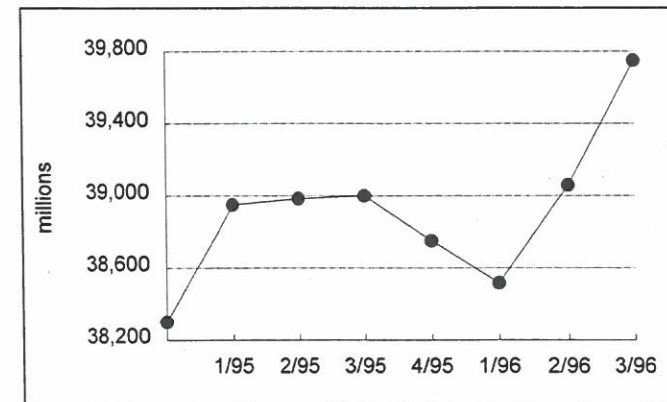
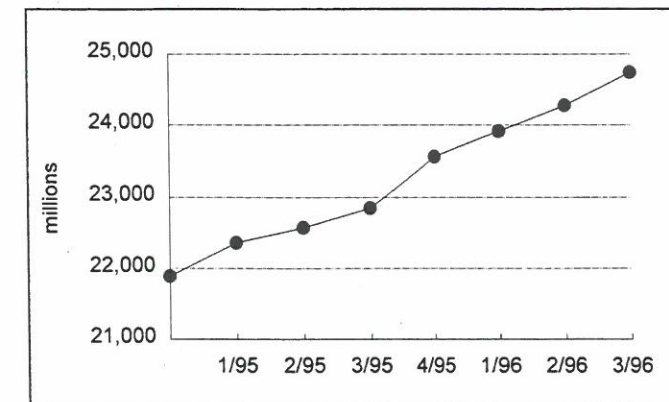


Chart A6. GDP

Graphique A6. PIB



Communications, financial statistics

Operating revenues in telecommunication carriers and broadcasting contributed to a strong showing in the operating revenues of the communications group this quarter. This was offset by proportionately faster growth in operating expenses, which increased at their highest rate since the third quarter of 1994. As a result, the group's operating profit and profit margin declined. This was true for all three industries in the group. Growth in operating revenues and the profit margin, though, continued to exceed the economy average.



Assets and liabilities continued their ascent this quarter but at much reduced rates compared to last quarter. Inventories and portfolio investments were among the items which contributed to asset growth, while accounts receivable and accrued revenue decreased somewhat. Accounts payable and accrued liabilities, loans and accounts with affiliates were behind the increase in liabilities, whereas borrowing dropped chiefly due to reduced stock of bankers' acceptances and paper. Equity decreased slightly due to lower share capital and retained earnings.



The return on capital and the return on equity ratios increased slightly. The debt to equity ratio edged up marginally as well. Liquidity dropped somewhat, as indicated by both the working capital and the quick ratios.

Communications — statistiques financières

Les recettes d'exploitation des secteurs de la transmission de télécommunications et de la radiodiffusion sont à l'origine de l'amélioration importante des recettes d'exploitation du groupe des services de communication observée ce trimestre. Toutefois, ce gain est neutralisé par l'augmentation proportionnellement plus rapide des dépenses d'exploitation, qui affichent le taux de croissance le plus élevé depuis le troisième trimestre de 1994. Par conséquent, on note une diminution des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire au niveau tant du groupe, que des trois secteurs qui forment ce dernier. Néanmoins, la hausse des recettes d'exploitation aussi bien que la marge bénéficiaire continuent d'être supérieures à la moyenne observée pour l'ensemble de l'économie.



L'actif et le passif continuent d'augmenter ce trimestre, quoique beaucoup plus lentement qu'au trimestre précédent. Les stocks et les investissements de portefeuille sont au nombre des éléments qui contribuent à l'augmentation de l'actif, tandis que les comptes-clients et les recettes comptabilisées diminuent légèrement. Les comptes créditeurs et les charges à payer, ainsi que les prêts et les comptes des filiales sont à l'origine du gonflement du passif, alors que le montant des emprunts diminue, principalement à cause de la réduction du nombre d'acceptations et d'effets bancaires. L'avoir se contracte légèrement, à cause de la diminution du capital-actions et des bénéfices non répartis.



Les ratios du rendement des capitaux employés et de l'avoir se relèvent légèrement, de même que le ratio de la dette à l'avoir. Les liquidités, quant à elles, diminuent un peu, comme en témoignent les ratios du fonds de roulement et de trésorerie.

Table A1. Communications, financial statistics

Tableau A1. Communications, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	6,390	6,677	7,036	7,052	7,381	7,746	7,851	8,175	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,335	5,640	5,940	6,067	6,347	6,499	6,615	7,087	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,055	1,037	1,096	985	1,034	1,247	1,236	1,088	Bénéfice d'exploitation
Net profit	284	199	194	224	302	414	296	299	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	55,449	56,491	56,874	58,533	59,334	59,659	60,952	61,137	Actif
Liabilities	37,199	38,671	39,468	41,340	39,678	39,760	40,736	41,092	Passif
Equity	18,250	17,820	17,405	17,192	19,656	19,899	20,216	20,044	Avoir
Share capital	14,597	14,642	14,502	14,689	14,727	15,050	15,622	15,558	Capital-actions
Retained earnings	1,438	1,035	705	292	2,716	2,682	2,410	2,299	Bénéfices non-répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-3.5	4.5	5.4	0.2	4.7	4.9	1.4	4.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-3.1	5.7	5.3	2.1	4.6	2.4	1.8	7.1	Dépenses d'exploitation
Assets	3.6	1.9	0.7	2.9	1.4	0.5	2.2	0.3	Actif
Liabilities	6.0	4.0	2.1	4.7	-4.0	0.2	2.5	0.9	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.65	5.02	5.23	5.19	5.90	6.34	5.46	5.48	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	6.17	4.46	4.47	5.22	6.15	8.32	5.86	5.97	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	16.51	15.52	15.57	13.97	14.01	16.09	15.75	13.31	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.386	1.499	1.564	1.651	1.456	1.440	1.439	1.441	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.579	0.645	0.623	0.663	0.636	0.618	0.659	0.655	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.521	0.582	0.561	0.592	0.570	0.557	0.602	0.593	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-5.3	2.9	5.8	0.0	4.3	2.7	1.2	2.1	Recettes d'exploitation
Profit margin	9.8	8.8	8.7	7.1	7.3	9.7	9.3	6.6	Marge bénéficiaire

Chart A7. Profit margin
Graphique A7. Marge bénéficiaire

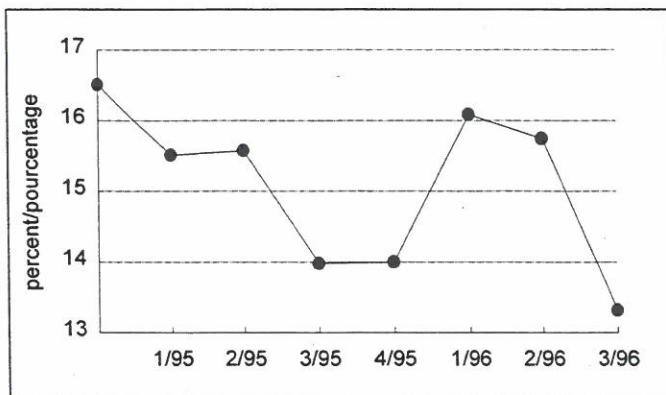
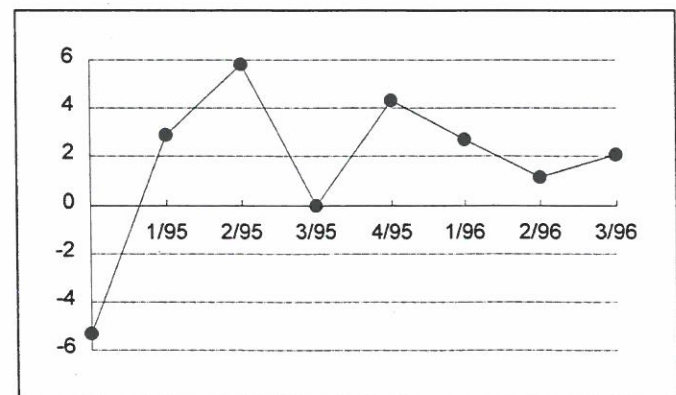


Chart A8. Comparative indicator, operating revenues
Graphique A8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation



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.



Revenues in telecommunications carriers increased for yet another quarter. As operating expenses increased proportionately more, though, the industry's operating profit and the profit margin declined. Operating revenues increased for broadcasting as well this quarter, following two consecutive quarters of decline. But this came at the expense of much higher operating expenses, which grew at their highest rate since the first quarter of 1995. As a result, profitability declined, as indicated by the operating and net profit and the profit margin. The latter, in particular, was almost cut in half from last quarter. Operating revenues for postal and courier services dropped marginally and, combined with increased operating expenses, also led to reduced profitability for this industry.



Liabilities increased more than assets, while share capital and retained earnings declined in the broadcasting industry. In telecommunications carriers assets and liabilities remained basically at their last quarter levels, as did equity. The performance of operating revenue and the profit margin for postal and courier services were below the economy average.

All selected indicators worsened for broadcasting, while the return on capital and the return on equity ratios for telecommunications carriers improved.

Communications — résultats détaillés

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



Les recettes des transmetteurs de télécommunications augmentent de nouveau ce trimestre. Toutefois, comme la hausse des dépenses d'exploitation est proportionnellement plus élevée, les bénéfices d'exploitation et la marge bénéficiaire du secteur diminuent. Les recettes d'exploitation du secteur de la radiodiffusion progressent également, après un mouvement à la baisse qui a duré deux trimestres. Toutefois, le prix de ce gain est une augmentation importante des dépenses d'exploitation, dont le taux de croissance atteint sa valeur record depuis le premier trimestre de 1995. Par conséquent, la rentabilité du secteur diminue, comme l'indiquent les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire. En fait, cette dernière a pratiquement diminué de moitié comparativement au trimestre précédent. Les recettes d'exploitation du secteur des services postaux et de messagerie accusent un léger recul qui, conjugué à la hausse des dépenses d'exploitation, entraîne aussi une diminution de la rentabilité du secteur.



Dans le secteur de la radiodiffusion, le passif augmente plus que l'actif, le capital-actions et les bénéfices non répartis ayant diminué. Les niveaux de l'actif et du passif, ainsi que de l'avoir demeurent pratiquement les mêmes qu'au trimestre précédent. Le secteur des services postaux et de messagerie, quant à lui, affiche des résultats inférieurs à la moyenne de l'économie en ce qui a trait aux recettes d'exploitation et à la marge bénéficiaire.

Les indicateurs choisis pointent tous vers de moins bons résultats pour le secteur de la radiodiffusion, tandis que les ratios du rendement de l'avoir et du rendement des capitaux employés indiquent une amélioration dans le cas des transmetteurs de télécommunications.

Table A2. Broadcasting, financial statistics

Tableau A2. Diffusion, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,745	1,890	2,073	2,001	2,108	1,976	1,941	1,967	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,480	1,632	1,773	1,762	1,863	1,680	1,657	1,815	Dépenses d'exploitation
Operating profit	265	258	300	239	245	296	284	152	Bénéfice d'exploitation
Net profit	25	-28	-5	9	108	27	-3	-48	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	15,330	15,846	15,988	17,302	17,895	16,887	17,723	17,877	Actif
Liabilities	13,455	14,274	14,629	16,086	14,099	13,381	14,017	14,384	Passif
Equity	1,875	1,571	1,359	1,216	3,796	3,506	3,706	3,493	Avoir
Share capital	2,887	2,883	2,798	2,939	2,929	2,616	2,993	2,904	Capital-actions
Retained earnings	-1,928	-2,154	-2,337	-2,632	-42	35	-159	-285	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-2.0	8.3	9.7	-3.5	5.3	-6.3	-1.8	1.3	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-3.2	10.3	8.6	-0.6	5.7	-9.8	-1.4	9.5	Dépenses d'exploitation
Assets	10.8	3.4	0.9	8.2	3.4	-5.6	5.0	0.9	Actif
Liabilities	134.0	6.1	2.5	10.0	-12.4	-5.1	4.8	2.6	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.00	4.74	5.89	5.69	7.94	5.29	4.53	3.36	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.35	-7.25	-1.42	2.91	11.33	3.03	-0.35	-5.52	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	15.22	13.68	14.47	11.94	11.65	14.98	14.65	7.76	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	4.788	6.207	7.277	8.922	2.946	3.060	3.039	3.256	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.877	1.184	1.023	0.988	0.908	0.812	0.939	0.931	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.758	1.042	0.906	0.837	0.787	0.698	0.822	0.786	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-3.8	6.8	10.1	-3.7	5.0	-8.5	-2.0	-0.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	8.5	6.9	7.6	5.1	4.9	8.6	8.2	1.0	Marge bénéficiaire

Chart A9. Operating revenues

Graphique A9. Recettes d'exploitation

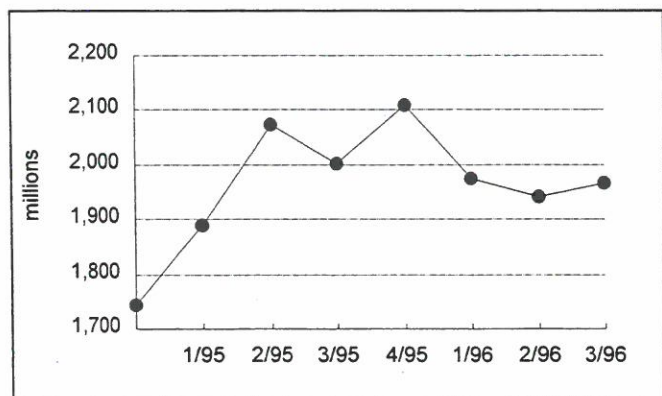


Chart A10. Operating profit

Graphique A10. Bénéfice d'exploitation

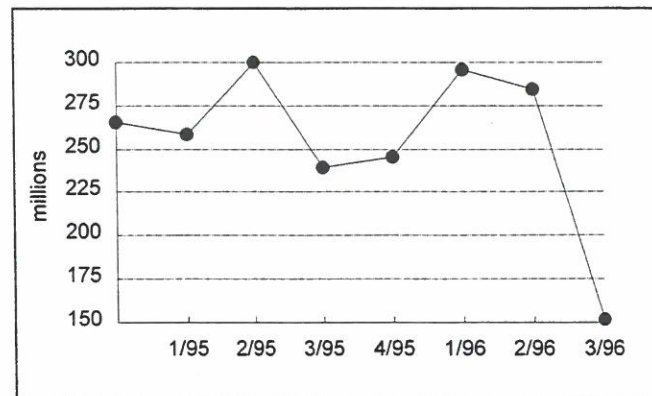


Table A3. Carriers, financial statistics

Tableau A3. Transmission, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	4,099	4,223	4,396	4,498	4,701	5,157	5,307	5,605	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,331	3,465	3,631	3,776	3,942	4,249	4,393	4,703	Dépenses d'exploitation
Operating profit	768	758	765	722	759	908	914	902	Bénéfice d'exploitation
Net profit	252	222	183	206	182	364	277	327	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	39,347	38,970	40,103	40,449	40,618	41,934	42,408	42,405	Actif
Liabilities	23,091	23,742	24,193	24,617	24,915	25,725	26,094	26,079	Passif
Equity	16,256	16,128	15,910	15,832	15,703	16,210	16,314	16,326	Avoir
Share capital	11,502	11,551	11,496	11,542	11,560	12,223	12,416	12,432	Capital-actions
Retained earnings	3,457	3,279	3,115	2,989	2,812	2,677	2,587	2,583	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-4.8	3.0	4.1	2.3	4.5	9.7	2.9	5.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-3.6	4.0	4.8	4.0	4.4	7.8	3.4	7.1	Dépenses d'exploitation
Assets	1.0	-1.0	2.9	0.9	0.4	3.2	1.1	-0.0	Actif
Liabilities	2.2	2.8	1.9	1.8	1.2	3.3	1.4	-0.1	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.46	5.04	4.83	4.91	4.89	6.54	5.62	6.19	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	6.14	5.50	4.61	5.21	4.63	8.98	6.79	8.01	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	18.75	17.95	17.40	16.06	16.16	17.61	17.22	16.11	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.983	1.030	1.068	1.086	1.088	1.085	1.074	1.053	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.457	0.472	0.483	0.541	0.506	0.539	0.558	0.557	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.421	0.432	0.437	0.494	0.462	0.494	0.519	0.519	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-6.6	1.5	4.5	2.1	4.1	7.4	2.7	3.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	12.0	11.2	10.5	9.2	9.4	11.2	10.8	9.3	Marge bénéficiaire

Chart A11. Operating revenues

Graphique A11. Recettes d'exploitation

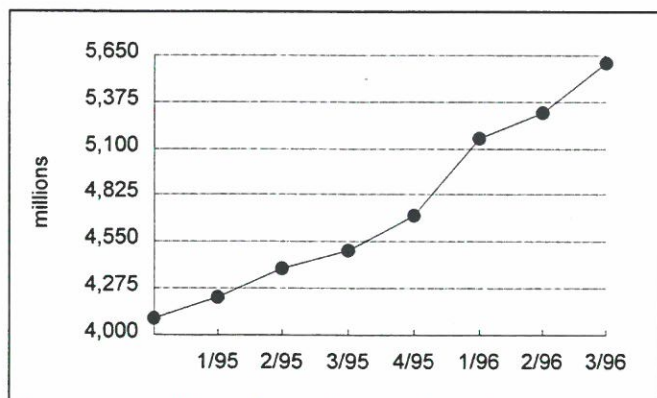


Chart A12. Operating profit

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			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	546	564	566	553	572	613	604	603	Recettes d'exploitation
Operating expenses	525	543	535	529	543	570	565	570	Dépenses d'exploitation
Operating profit	21	21	31	24	29	43	39	33	Bénéfice d'exploitation
Net profit	7	6	16	9	13	24	23	21	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	772	775	783	782	821	838	821	854	Actif
Liabilities	653	654	646	638	665	654	624	629	Passif
Equity	119	121	137	144	156	184	196	225	Avoir
Share capital	208	208	208	208	209	211	212	222	Capital-actions
Retained earnings	-91	-89	-73	-66	-54	-30	-18	1	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.6	3.3	0.4	-2.3	3.4	7.2	-1.5	-0.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.4	3.4	-1.5	-1.1	2.6	5.0	-0.9	0.9	Dépenses d'exploitation
Assets	3.5	0.4	1.0	-0.1	5.0	2.1	-2.0	4.0	Actif
Liabilities	2.8	0.2	-1.2	-1.2	4.2	-1.7	-4.6	0.8	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	11.34	10.05	17.67	12.16	13.56	20.34	19.33	17.01	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	24.06	18.31	47.36	25.93	32.88	51.70	45.99	36.66	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	3.93	3.65	5.48	4.37	5.16	6.99	6.40	5.49	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	3.463	3.530	3.043	2.972	2.805	2.351	2.066	1.817	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.150	1.233	1.239	1.369	1.437	1.381	1.375	1.351	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.106	1.190	1.192	1.323	1.392	1.336	1.330	1.310	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	0.8	1.7	0.7	-2.5	3.1	4.9	-1.7	-2.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	-2.8	-3.1	-1.4	-2.5	-1.6	0.6	-0.0	-1.3	Marge bénéficiaire

Chart A13. Operating revenues

Graphique A13. Recettes d'exploitation

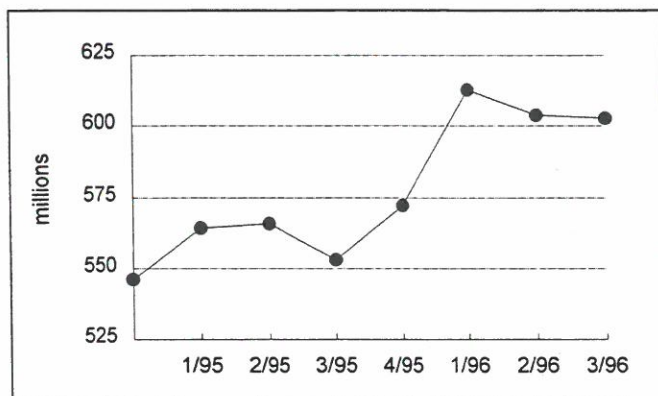
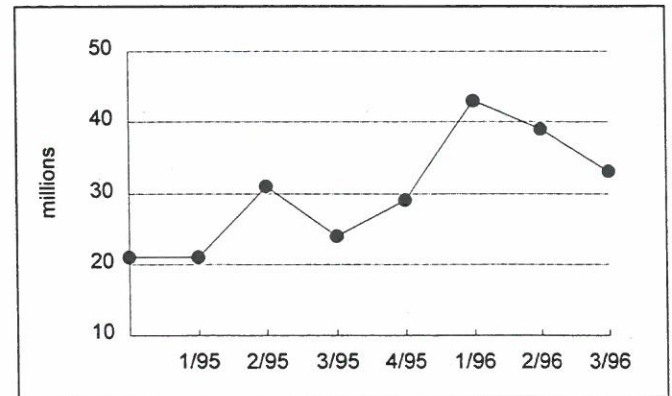


Chart A14. Operating profit

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 third quarter of 1996 they accounted for 40% and 41% 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 19% of the group's employment, in contrast to its sizeable financial presence. The overwhelming majority of jobs in the group (90%) are full-time. 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 troisième trimestre de 1996, ces branches détenaient respectivement 40 % et 41 % de l'effectif total du secteur. Pour les services postaux et de messagerie, ce pourcentage dépasse largement la taille financière de la branche. On constate le phénomène inverse pour la radio-diffusion, qui n'emploie que 19 % des salariés du secteur, malgré l'importance supérieure de sa présence financière. Dans le secteur des communications, la très grande majorité des emplois (90 %) sont à temps plein. Le travail autonome représente moins de 5 % du total.

Employment in the industrial group as a whole decreased substantially this quarter, for the first time in recent years. Significant employment gains in broadcasting were outweighed by job losses in both telecommunications carriers and postal and courier services.

While job creation in the broadcasting industry continued, telecommunications carriers shed jobs for the third straight quarter. In fact, they did so at a double-digit rate as sixteen thousand jobs were lost from the third quarter of 1995. Job losses were also recorded in postal and courier services for the first time since the first quarter of 1995.

The group's employment decline was due to the loss of full-time jobs. Somewhat higher part-time employment moderated these losses. The group's employment performance was below the economy average not only for full-time and total employment, but also for part-time employment, as revealed by the comparative indicators, since the rate of growth of part-time employment economy-wide was quite strong.

Pour la première fois ces dernières années, le taux d'emploi affiché par le groupe diminue considérablement au cours du trimestre. Les gains importants d'emploi enregistrés pour le secteur de la radiodiffusion sont surpassés par les pertes qu'accusent les secteurs des transmetteurs de télécommunications et des services postaux et de messagerie.

Tandis que le secteur de la radiodiffusion continue de créer des emplois, celui des services de télécommunications en perd pour le troisième trimestre consécutif. En fait, le taux de suppression atteint la barre des deux chiffres, puisque 16 000 emplois ont disparu comparativement au troisième trimestre de 1995. Pour la première fois depuis le premier trimestre de 1995, le secteur des services postaux et de messagerie affiche également une baisse de l'emploi.

Le recul de l'emploi observé pour le groupe est causé par la perte d'emplois à temps plein, laquelle est tempérée par une légère augmentation du nombre d'emplois à temps partiel. Les résultats du groupe au chapitre de l'emploi sont inférieurs à la moyenne pour l'ensemble de l'économie en ce qui concerne non seulement l'emploi à temps plein et l'emploi total, mais aussi l'emploi à temps partiel, comme le montrent les indicateurs comparatifs, puisque le taux de croissance de l'emploi à temps partiel est assez élevé pour tous les secteurs de l'économie.

Table A5. Communications, employment

Tableau A5. Communications, emploi

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	thousands – milliers								
Employment									Emploi
Broadcasting	49	51	50	52	46	51	58	62	Diffusion
Carriers/other telecom.	134	139	145	146	148	138	135	130	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	130	127	135	138	138	139	143	131	Services postaux/messagers
Total	313	317	331	337	332	328	336	323	Total
Full-time	275	280	296	305	295	287	301	291	Plein temps
Part-time	38	36	35	32	38	40	35	33	Temps partiel
Analytical table – Tableau analytique									
	from same quarter last year – par rapport au même trimestre de l’an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	-5.8	-10.5	-3.8	10.6	-6.1	0.0	16.0	19.2	Diffusion
Carriers/other telecom.	12.3	19.8	11.5	12.3	10.4	-0.7	-6.9	-11.0	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-3.0	-8.6	2.3	7.0	6.2	9.4	5.9	-5.1	Services postaux/messagers
Total	2.6	1.6	5.4	10.1	6.1	3.5	1.5	-4.2	Total
Full-time	1.9	1.1	5.3	13.0	7.3	2.5	1.7	-4.6	Plein temps
Part-time	8.6	2.9	6.1	-13.5	0.0	11.1	0.0	3.1	Temps partiel
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Total	-0.2	-1.1	3.6	9.0	5.3	2.2	0.3	-5.3	Total
Full-time	-1.9	0.3	3.2	11.7	7.0	2.1	0.8	-3.4	Plein temps
Part-time	9.7	4.3	5.6	-14.1	-3.0	6.3	-2.7	-12.0	Temps partiel

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

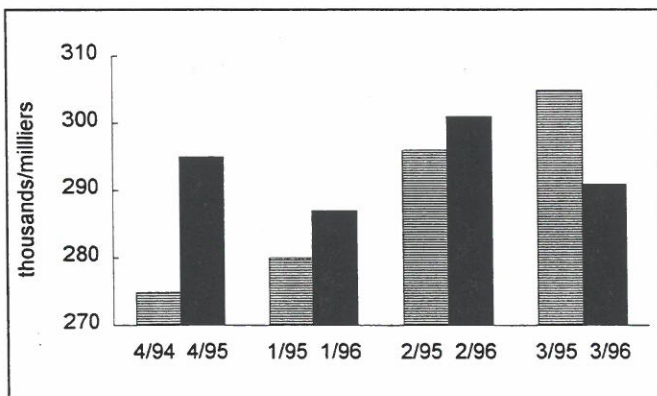
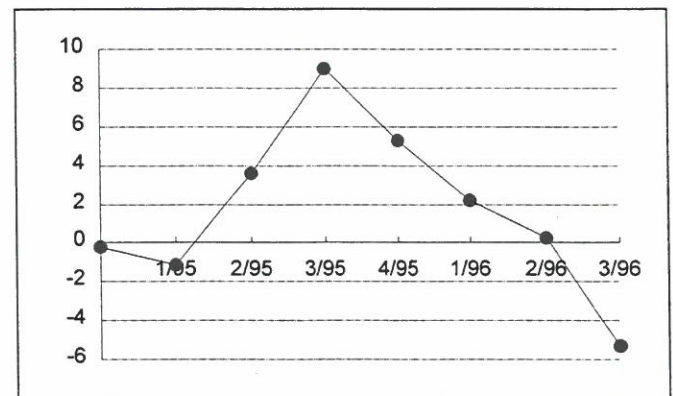


Chart A16. Comparative indicator, total
Graphique A16. Indicateur comparatif, total



Communications, salaries

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



Building on last quarter's performance, salaries in the communications group as a whole increased for the second quarter in a row. This was chiefly the result of sustained salary growth in telecommunications carriers - despite the industry's employment decline. Salaries in the broadcasting industry increased only marginally, while salaries in postal and courier services remained virtually stagnant for the third straight quarter and at a level well below the economy average of \$39,655.

As a result of the salary gains in telecommunications carriers, the group as a whole outperformed the economy average salary performance for the first time since the second quarter of 1995.

As the overall rate of price change, as measured by the CPI, was marginal, salaried employees in the telecommunications carriers gained in purchasing power. Purchasing power gains, albeit marginal, were also realized by salaried employees in the broadcasting industry after adjusting for the increase in the cost of living. On the other hand, the purchasing power of salaried employees in postal and courier services was eroded for the third consecutive quarter.

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.



Conservant l'élan du trimestre précédent, dans l'ensemble, les salaires du groupe des services de communication augmentent pour le deuxième trimestre consécutif, surtout grâce à la croissance soutenue des salaires des transmetteurs de télécommunications, même si l'emploi diminue dans ce secteur. Les salaires n'augmentent que légèrement dans le secteur de la radiodiffusion, tandis qu'ils ne varient pour ainsi dire pas pour le troisième trimestre consécutif et demeurent à un niveau nettement inférieur à la moyenne de 39 655 \$ observée pour l'économie dans son ensemble dans le secteur des services postaux et de messagerie.

En raison de l'amélioration affichée par le secteur de la transmission de télécommunications, les résultats du groupe en regard des salaires surpassent la moyenne de l'économie dans son ensemble pour la première fois depuis le deuxième trimestre de 1995.

Puisque le taux global de variation des prix, mesuré d'après l'IPC, est faible, les employés du secteur de la transmission de télécommunications voient s'améliorer leur pouvoir d'achat. Après correction pour tenir compte de l'augmentation du coût de la vie, ceux du secteur de la radiodiffusion voient aussi augmenter leur pouvoir d'achat, quoique faiblement. Par contre, le pouvoir d'achat des employés du secteur des services postaux et de messagerie s'effrite pour le troisième trimestre consécutif.

Table A6. Communications, salaries

Tableau A6. Communications, rémunération

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	dollars per year – dollars par année								
Salaried employees									Employés
Broadcasting	44,536	46,214	46,812	46,812	47,050	47,905	48,332	48,446	Diffusion
Carriers/other telecom.	43,630	44,186	44,049	44,464	44,098	43,733	45,152	46,253	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,700	29,780	29,731	29,827	29,953	29,949	29,938	29,924	Services postaux/messagers
Total	38,304	38,947	38,986	39,004	38,749	38,513	39,059	39,747	Total
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	0.5	3.8	1.3	0.0	0.5	1.8	0.9	0.2	Diffusion
Carriers/other telecom.	-1.1	1.3	-0.3	0.9	-0.8	-0.8	3.2	2.4	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.2	0.3	-0.2	0.3	0.4	-0.0	-0.0	-0.0	Services postaux/messagers
Total	-0.6	1.7	0.1	0.0	-0.7	-0.6	1.4	1.8	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation ajusté selon l'IPC (%)
Broadcasting	0.2	2.7	0.5	-0.2	0.5	1.4	0.1	0.1	Diffusion
Carriers/other telecom.	-1.4	0.2	-1.1	0.7	-0.8	-1.3	2.5	2.3	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.5	-0.8	-0.9	0.1	0.4	-0.5	-0.8	-0.2	Services postaux/messagers
Total	-0.9	0.6	-0.6	-0.2	-0.7	-1.1	0.7	1.6	Total
Comparative Indicator									Indicateur comparatif
Total	-1.1	1.2	0.2	-1.3	-0.2	-0.8	-0.4	0.5	Total

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

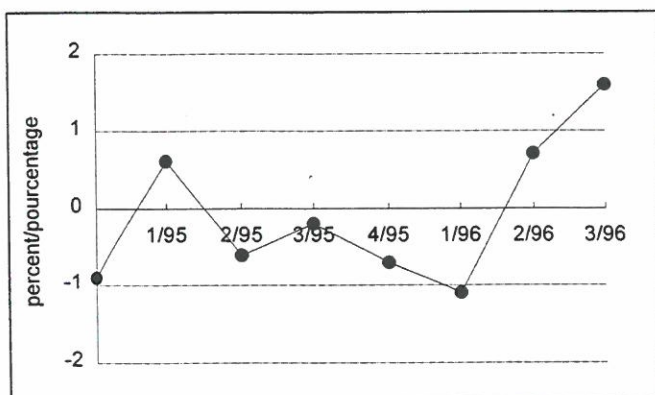
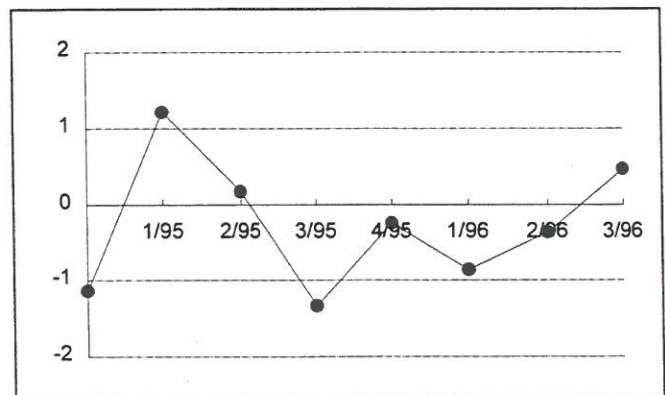


Chart A18. Comparative indicator
Graphique A18. Indicateur comparatif



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 third quarter of 1996, broadcasting accounted for about 9%, while postal and courier services for 10% of the group's GDP.

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 troisième 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.



The communications group's output continued to grow and did so at its highest rate this year. Although most of the output growth in absolute terms was accounted for by the telecommunications carriers, the highest rate of growth was achieved by postal and courier services. Small output gains were also contributed by the broadcasting industry.

The rate of output growth for the group as a whole continued to outpace the economy average for yet another quarter. The rate of telecommunications carriers' output growth systematically outperforms the economy average. This quarter, the postal and courier services output growth was stronger than the economy average for the first time in a year-and-a-half, whereas the rate of output growth of the broadcasting industry was below the economy average for the third straight quarter, as shown by the comparative indicators.



La production du groupe des services de communication continue d'augmenter, et ce, au taux le plus élevé enregistré cette année. Bien que ce soit le secteur des services de télécommunications qui bénéficie de la hausse la plus importante en valeur absolue, ce sont les services postaux et de messagerie qui affichent le taux de croissance le plus élevé. Le secteur de la radiodiffusion connaît aussi un léger gain de productivité.

Le taux de croissance de la production du groupe des services de communication continue d'être supérieur à la moyenne de l'économie, dépassant de nouveau cette dernière ce trimestre. Dans le cas des transmetteurs de télécommunications, le taux de croissance de la production est systématiquement supérieur à la moyenne de l'économie. Ce trimestre, la croissance de la production des services postaux et de messagerie dépasse la moyenne de l'économie pour la première fois en un an et demi, tandis que celle du secteur de la radiodiffusion est inférieure à la moyenne pour le troisième trimestre consécutif, comme le montrent les indicateurs comparatifs.

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

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

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Broadcasting	2,067	2,135	2,140	2,124	2,147	2,136	2,138	2,144	Diffusion
Carriers/other telecom.	17,320	17,671	17,911	18,208	18,962	19,315	19,659	20,067	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,495	2,540	2,518	2,515	2,460	2,467	2,474	2,534	Services postaux/messagers
Total	21,882	22,346	22,570	22,848	23,569	23,917	24,272	24,746	Total
Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	1.1	3.3	0.2	-0.7	1.1	-0.5	0.1	0.3	Diffusion
Carriers/other telecom.	3.1	2.0	1.4	1.7	4.1	1.9	1.8	2.1	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.7	1.8	-0.9	-0.1	-2.2	0.3	0.3	2.4	Services postaux/messagers
Total	2.6	2.1	1.0	1.2	3.2	1.5	1.5	2.0	Total
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Broadcasting	-0.0	3.1	0.5	-1.1	0.9	-1.0	-0.3	-0.5	Diffusion
Carriers/other telecom.	2.0	1.8	1.6	1.3	4.0	1.4	1.4	1.3	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.4	1.6	-0.6	-0.4	-2.3	-0.2	-0.1	1.7	Services postaux/messagers
Total	1.5	1.9	1.3	0.9	3.0	1.0	1.1	1.2	Total

Chart A19. Rate of change, total

Graphique A19. Taux de variation, total

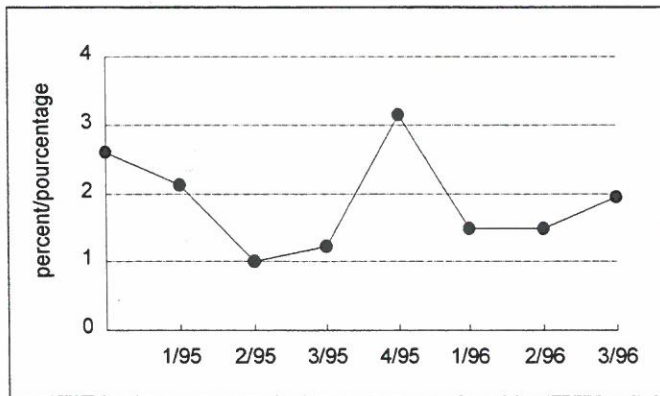
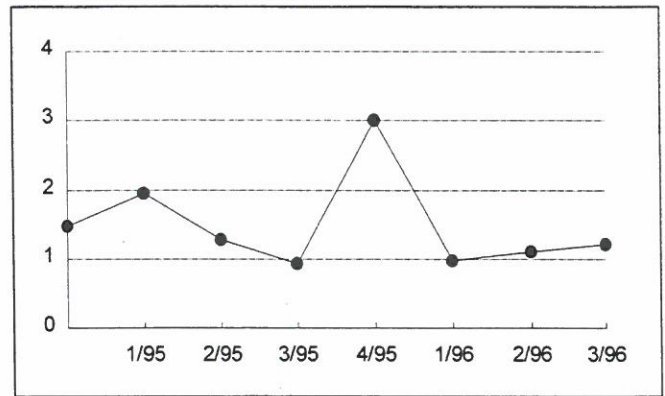


Chart A20. Comparative indicator, total

Graphique A20. Indicateur comparatif, total





Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

B. Finance, Insurance and Real Estate

B. Finances, assurances et services immobiliers

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

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

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

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

Finance and Insurance

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

Finances et assurances

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

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

Services immobiliers

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

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

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

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

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

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

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

Credit Unions (705)

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Insurance (73)

Assurances (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)

Finance and Insurance

Highlights — 3rd Quarter 1996

- Operating revenues for the finance and insurance group increased this quarter, principally due to life insurers. However, operating expenses increased proportionately more and, as a result, the profitability of the group as a whole declined.
- Assets and liabilities increased at the same rate. Although share capital declined, equity also increased because of elevated retained earnings.
- The group went through a second quarter of substantial employment decline. Jobs were lost in all individual industries, with the exception of insurance and real estate agents. Employment in trust companies was cut almost in half from the third quarter of 1995. The employment decline came exclusively from full-time job losses. Part-time employment increased and self employment increased at an even higher rate.
- Following last quarter's sizable increases, salaries stayed put this quarter for the group as a whole. Salary increases in banks and other deposit accepting institutions, credit unions and insurance and real estate agents were offset by reduced earnings of salaried employees in trust companies, insurance, real estate operators and other financial intermediaries.
- After above average increases during the first two quarters of the year, GDP for the finance, insurance and real estate group remained stagnant this quarter. This was the outcome of reduced output in other financial intermediaries, which accounts for much of this group's output. Output in all other individual industries increased, led by banks and trust companies.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑	0.7%
Operating expenses	↑	1.5%
Profit margin*		14.6%
Assets	↑	1.7%
Liabilities	↑	1.7%
Employment**	↓	4.0%
Salaries		0.0%
GDP		0.0%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Finances et assurances

Faits saillants — 3^e trimestre 1996

- Ce trimestre, les recettes d'exploitation du groupe des finances et des assurances augmentent, principalement grâce au secteur des assurances-vie. Cependant, comme le taux de croissance des dépenses d'exploitation est plus élevé, la rentabilité du groupe diminue.
- L'actif et le passif s'accroissent au même taux. Bien que le capital-actions diminue, l'avoire s'améliore grâce à une augmentation des bénéfices non répartis.
- Pour le deuxième trimestre consécutif, le groupe connaît une baisse considérable de l'emploi. Des emplois disparaissent dans tous les secteurs, sauf ceux des assurances et des services immobiliers. Par rapport au troisième trimestre de 1995, l'emploi s'est contracté pratiquement de moitié dans le secteur des sociétés de fiducie. Le recul de l'emploi est dû exclusivement à la perte d'emploi à temps plein. L'emploi à temps partiel et le travail autonome, quant à eux, augmentent à un taux encore plus élevé qu'antérieurement.
- Après une majoration importante le trimestre passé, les salaires ne varient pas au niveau du groupe ce trimestre. L'amélioration des salaires affichée par les banques et autres institutions de dépôt, les caisses d'épargne et de crédit, les agents d'assurance et les agents immobiliers est compensée par la réduction des gains des employés des sociétés de fiducie, des compagnies d'assurance, des exploitants immobiliers et des autres intermédiaires financiers.
- Après l'augmentation supérieure à la moyenne les deux premiers trimestres, le PIB du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers demeure stationnaire ce trimestre, à cause de la baisse de productivité des autres intermédiaires financiers, auxquels on attribue la plus grande partie de la production du groupe. Toutes les autres secteurs, les banques et les sociétés de fiducie en tête, voient leur productivité augmenter.

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

Recettes d'exploitation	↑	0,7 %
Dépenses d'exploitation	↑	1,5 %
Marge bénéficiaire*		14,6 %
Actif	↑	1,7 %
Passif	↑	1,7 %
Emploi**	↓	4,0 %
Rémunération		0,0 %
PIB		0,0 %

* Pourcentage du trimestre

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

Finance and Insurance

Finances et assurances

Chart B1. Assets

Graphique B1. Actif

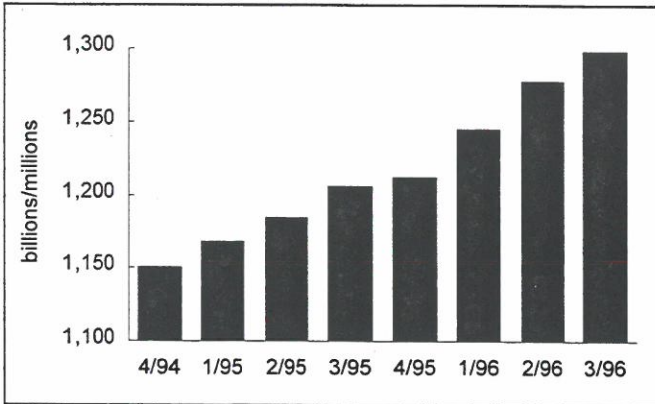


Chart B2. Operating revenues

Graphique B2. Recettes d'exploitation

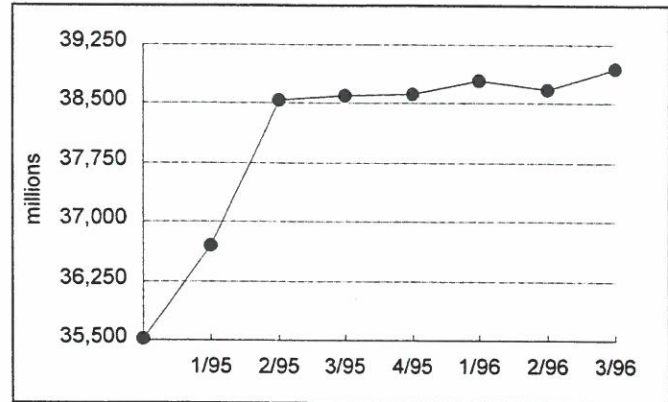


Chart B3. Operating profits

Graphique B3. Bénéfice d'exploitation

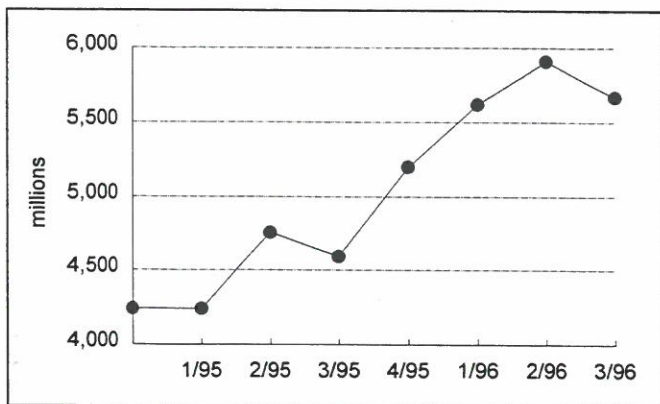


Chart B4. Employment

Graphique B4. Emploi

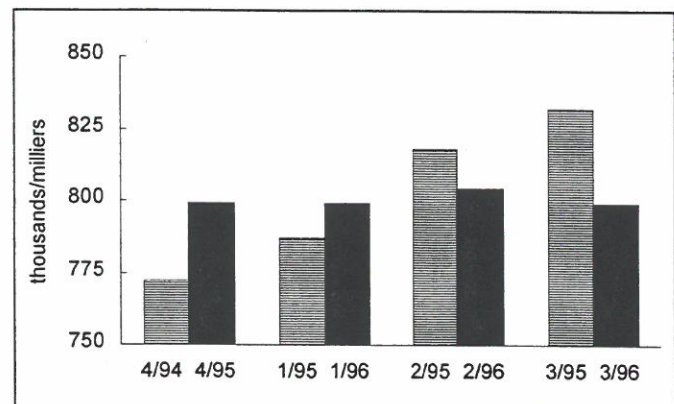


Chart B5. Salaries

Graphique B5. Rémunération

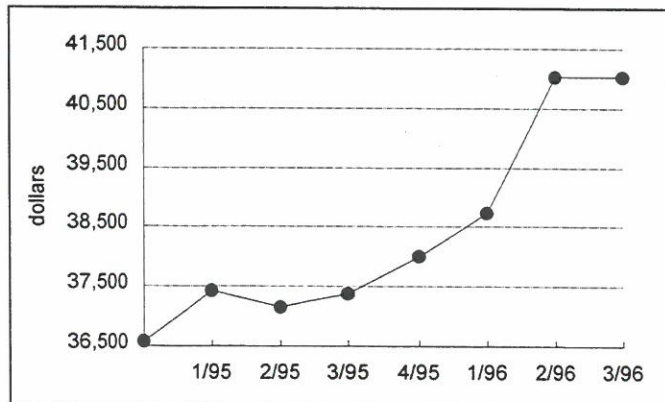
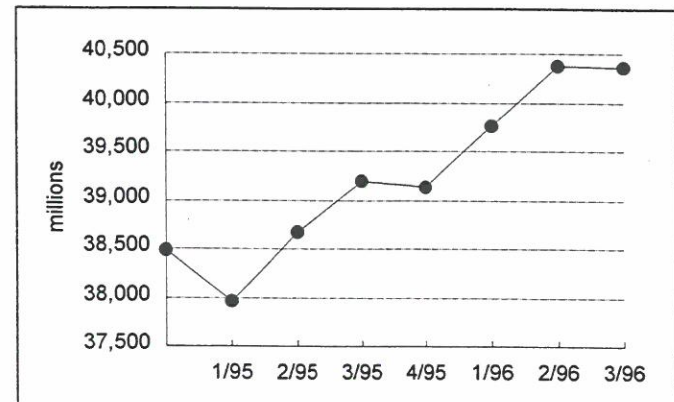


Chart B6. GDP

Graphique B6. PIB



Finance and Insurance, financial statistics

Operating revenues for the finance and insurance group increased this quarter, principally due to the life insurance industry. Operating expenses increased proportionately more than operating revenues, though, following three consecutive quarters of decline. As a result, the profitability of the group as a whole declined, as indicated by the operating profit, net profit and the profit margin. However, substantial variation characterized the behaviour of individual industries.



For yet another quarter assets and liabilities increased for this group, and did so at the same rate. The increase in assets was brought about by sizable increases in accounts receivable and accrued revenue, mortgages and other loans and, to a lesser extent, by portfolio investments. Accounts payable and accrued liabilities, as well as non-chequing demand deposits accounted for much of the increase in liabilities. Equity also increased for the group as a whole due to elevated retained earnings, as share capital dropped somewhat.



Real Estate, financial statistics

Operating revenues and operating expenses both decreased for real estate operators, agents and brokers. This signaled the industry's return to below economy-average revenue performance. The industry's profitability, as indicated by the operating and net profit, did not change substantially. The profit margin, however, remained negative for the second consecutive quarter. Assets and liabilities increased.

Finances et assurances — statistiques financières

Ce trimestre, les recettes d'exploitation du groupe des finances et des assurances augmentent, principalement grâce au secteur des assurances-vie. Néanmoins, les dépenses d'exploitation augmentent proportionnellement plus rapidement que les recettes, après avoir baissé pendant trois trimestres consécutifs. Par conséquent, la rentabilité du groupe diminue, comme en témoignent les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire. Cependant, les résultats varient considérablement d'un secteur à l'autre.



L'actif et le passif du groupe augmentent de nouveau ce trimestre, et ce au même taux l'un que l'autre. La hausse de l'actif est due à un accroissement important des comptes-clients et des recettes comptabilisées, des prêts hypothécaires et des autres prêts, et, dans une moindre mesure, des investissements de portefeuille. L'augmentation du passif, quant à elle, est imputable principalement aux comptes créditeurs et aux charges à payer, ainsi qu'aux dépôts à vue sans tirage de chèques. L'avoir du groupe s'améliore aussi, grâce à l'augmentation des bénéfices non répartis, alors que le capital-actions diminue légèrement.



Immobilier — statistiques financières

Les recettes et les dépenses d'exploitation des exploitants, des agents et des courtiers immobiliers diminuent. Comme l'indiquent les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets, la rentabilité du secteur ne change pas considérablement. Toutefois, la marge bénéficiaire reste négative pour le deuxième trimestre consécutif. Enfin, l'actif et le passif augmentent.

Table B1. Finance and Insurance, financial statistics

Tableau B1. Finances et assurances, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	35,516	36,702	38,544	38,594	38,618	38,786	38,679	38,939	Recettes d'exploitation
Operating expenses	31,275	32,462	33,795	34,000	33,419	33,163	32,766	33,266	Dépenses d'exploitation
Operating profit	4,241	4,240	4,749	4,594	5,199	5,623	5,913	5,673	Bénéfice d'exploitation
Net profit	1,425	1,659	2,023	1,602	2,277	2,334	2,229	1,974	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	1,150,077	1,167,503	1,184,481	1,206,115	1,212,410	1,244,866	1,276,511	1,297,685	Actif
Liabilities	1,038,630	1,055,307	1,071,187	1,092,261	1,097,519	1,127,542	1,156,428	1,176,008	Passif
Equity	111,447	112,196	113,294	113,854	114,891	117,324	120,083	121,677	Avoir
Share capital	61,543	51,467	51,283	50,589	50,399	51,150	52,428	52,340	Capital-actions
Retained earnings	54,451	55,329	56,469	57,572	59,057	60,215	61,679	63,297	Bénéfices non-répartis
	Analytical table — Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.8	3.3	5.0	0.1	0.1	0.4	-0.3	0.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.1	3.8	4.1	0.6	-1.7	-0.8	-1.2	1.5	Dépenses d'exploitation
Assets	2.1	1.5	1.5	1.8	0.5	2.7	2.5	1.7	Actif
Liabilities	2.3	1.6	1.5	2.0	0.5	2.7	2.6	1.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.46	5.93	6.75	5.91	7.20	7.21	6.97	6.46	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.12	5.91	7.14	5.63	7.93	7.96	7.42	6.49	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	11.94	11.55	12.32	11.90	13.46	14.50	15.29	14.57	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.856	0.854	0.865	0.873	0.856	0.893	0.902	0.888	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	1.0	1.8	5.4	-0.1	-0.3	-1.8	-0.5	-1.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	5.2	4.8	5.4	5.1	6.7	8.1	8.9	7.8	Marge bénéficiaire

Chart B7. Profit margin
Graphique B7. Marge bénéficiaire

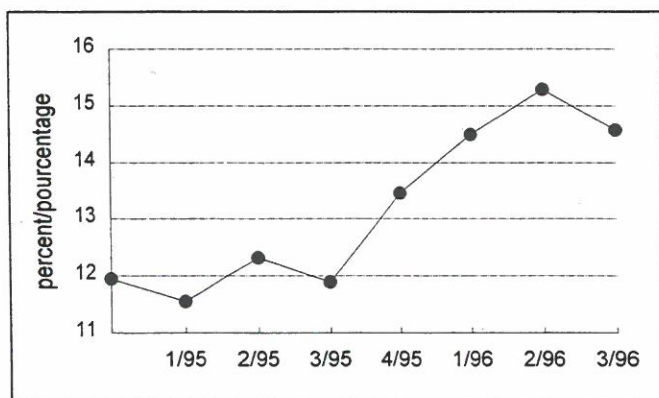
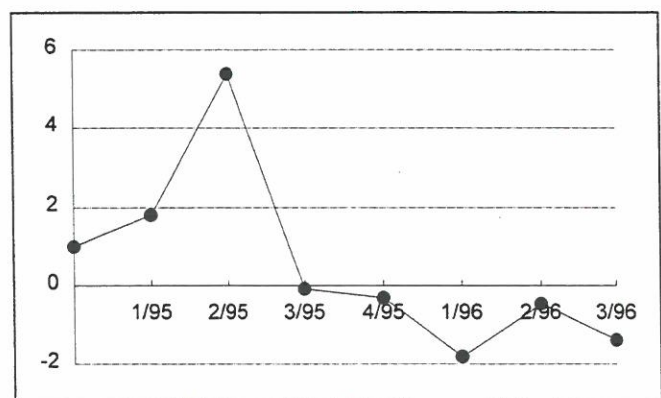


Chart B8. Comparative indicator, operating revenues
Graphique B8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation



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

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

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,570	5,185	4,947	4,943	5,098	5,245	5,285	5,198	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4,486	4,097	3,866	3,890	3,878	4,310	4,278	4,168	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,084	1,088	1,081	1,053	1,220	935	1,007	1,030	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-354	0	-229	-341	-403	23	-167	-151	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	94,784	94,492	92,854	92,746	91,561	92,949	91,768	92,197	Actif
Liabilities	84,238	84,480	85,530	78,437	78,138	79,757	79,223	80,068	Passif
Equity	10,546	10,012	9,324	14,310	13,423	13,192	12,544	12,129	Avoir
Share capital	13,430	13,528	13,571	13,922	13,987	14,117	13,867	13,927	Capital-actions
Retained earnings	-5,930	-6,561	-7,250	-2,973	-3,957	-4,254	-4,744	-5,246	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.5	-6.9	-4.6	-0.1	3.1	2.9	0.8	-1.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.0	-8.7	-5.6	0.6	-0.3	11.1	-0.7	-2.6	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.8	-0.3	-1.7	-0.1	-1.3	1.5	-1.3	0.5	Actif
Liabilities	-0.2	0.3	1.2	-8.3	-0.4	2.1	-0.7	1.1	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.12	4.84	3.42	2.97	2.87	4.21	2.83	2.99	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-13.28	-0.01	-9.81	-9.53	-12.02	0.71	-5.34	-4.96	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	19.46	20.99	21.86	21.30	23.93	17.83	19.04	19.82	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	6.690	7.008	7.393	4.629	4.886	5.055	5.247	5.444	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.4	-8.5	-4.2	-0.3	2.8	0.6	0.6	-3.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	12.8	14.2	14.9	14.5	17.2	11.5	12.6	13.1	Marge bénéficiaire

Chart B9. Operating revenues

Graphique B9. Recettes d'exploitation

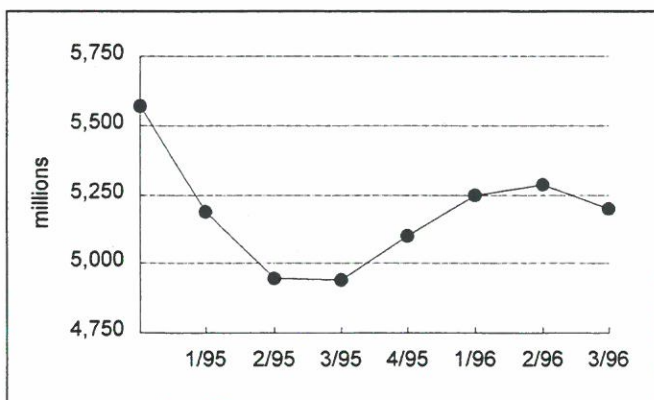
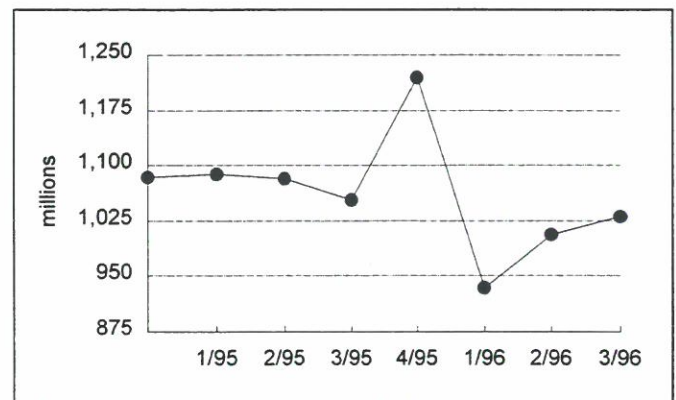


Chart B10. Operating profit

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 23% of operating revenues and about 13% of assets.



Lower operating revenues for chartered banks and other deposit accepting institutions were more than compensated for by reduced operating expenses. Thus, the industry's profitability improved, as indicated by the operating profit, net profit and the profit margin. Operating profits approached the \$3 billion mark, while the profit margin was just short of 20%.

Assets and liabilities increased at comparable rates. Increased residential mortgages and loans to corporations lead the increase in assets, while term deposits contributed much to the increased liabilities. Equity also increased because of higher retained earnings, as share capital decreased somewhat due to a decline in preferred shares. The return on capital, the return on equity and the debt to equity ratios all improved.



The decline in the operating revenues of trust companies appears to have come to a halt after four consecutive quarters. Much like last quarter, though, the decrease in operating expenses was significant. As a result, the industry's profitability improved markedly. Operating and net profits were both up, while the profit margin reached its highest level in recent years. Assets and liabilities both decreased at comparable rates, while equity increased somewhat. The return on capital and the return on equity ratios improved, whereas the debt to equity ratio deteriorated.



For the third straight quarter the operating revenues for credit unions decreased. At the same time, unlike the last two quarters, the industry's operating expenses increased reducing operating and profits and the profit

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 23 % des recettes d'exploitation et pour 13 % environ de l'actif.



La baisse des recettes d'exploitation des banques à charte et des autres institutions de dépôt est plus que compensée par la diminution des dépenses d'exploitation. Donc, la rentabilité du secteur s'améliore, comme en témoignent les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire. Les bénéfices d'exploitation approchent de la barre des 3 milliards de dollars, tandis que la marge bénéficiaire atteint pratiquement 20 %.

L'actif et le passif augmentent dans des proportions comparables. La hausse de l'actif est due principalement à l'augmentation des prêts hypothécaires résidentiels et des prêts aux entreprises, tandis que l'accroissement du passif est surtout imputable aux dépôts à terme. L'avoir augmente également, grâce à des bénéfices non répartis plus élevés, tandis que le capital-actions diminue légèrement, à la suite d'une baisse des actions privilégiées. Les ratios du rendement des capitaux employés, de l'avoir et de la dette à l'avoir s'améliorent tous.



Le mouvement à la baisse des recettes d'exploitation des sociétés de fiducie, qui se poursuivait depuis quatre trimestres, semble avoir cessé. Toutefois, tout comme au dernier trimestre, la diminution des dépenses d'exploitation est importante. Par conséquent, la rentabilité du secteur s'améliore considérablement. Les bénéfices d'exploitation ainsi que les bénéfices nets augmentent, tandis que la marge bénéficiaire atteint son niveau le plus élevé ces dernières années. L'actif et le passif diminuent tous deux à des taux comparables, alors que l'avoir augmente légèrement. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent, alors que le ratio de la dette à l'avoir se détériore.



Pour le troisième trimestre consécutif, les recettes d'exploitation des caisses d'épargne et de crédit sont à la baisse. Parallèlement, contrairement aux résultats observés les deux derniers trimestres, les dépenses d'exploitation

margin. The latter, although it remains above the economy average, is now below 10% which, historically, is low for the industry. Assets decreased, while liabilities increased marginally. As well, the return on capital, the return on equity and the debt to equity ratios all deteriorated somewhat.



Virtually unchanged operating revenues, but elevated operating expenses was the case for consumer and business financing intermediaries this quarter. The industry's profitability dropped slightly, as did the return on capital and the return on equity ratios. Assets remained basically to their last quarter level, while liabilities decreased.



After a year-and-a-half of consecutive quarterly declines in both operating revenues and operating expenses, life insurers experienced a sizable increase in both. Profitability was reduced, as indicated by the operating profit, net profit and the profit margin - which fell again below the economy average. Assets and liabilities continued to increase, as did equity. The return on capital, return on equity, debt to equity and the claims to premiums ratios all deteriorated somewhat.



Reduced operating revenues, combined with significantly higher operating expenses, reduced the profitability of property and casualty insurers this quarter. All profit indicators dropped. Assets and liabilities increased, though, as did equity. Although the debt to equity ratio edged down marginally, the return on capital, return on equity and the claims to premiums ratios deteriorated.



Operating revenues and operating expenses decreased at the same rate in other financial intermediaries, following increases in the two previous quarters of the year. The industry's profitability was not affected in any significant degree. Assets and liabilities continued to grow at double-digit rates, while equity dropped somewhat.

augmentent, ce qui réduit les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire. Bien que toujours supérieure à la moyenne observée pour l'ensemble de l'économie, cette dernière tombe maintenant sous la barre des 10 %, valeur traditionnellement faible pour ce secteur. Par ailleurs, l'actif baisse, alors que le passif augmente légèrement. Enfin, les ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir et de la dette à l'avoir deviennent un peu moins bons.



Le plafonnement virtuel des recettes d'exploitation, mais une hausse des dépenses d'exploitation caractérisent la situation des intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises ce trimestre. La rentabilité du secteur diminue légèrement, de même que les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir. Le niveau de l'actif ne change pratiquement pas par rapport au dernier trimestre, tandis que celui du passif baisse.



Après avoir diminué chaque trimestre depuis un an et demi, les recettes et les dépenses d'exploitation des assureurs-vie augmentent de façon importante. Par contre, la rentabilité du secteur diminue, comme en témoignent les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire, qui sont de nouveau inférieurs à la moyenne observée pour l'ensemble de l'économie. La tendance à la hausse de l'actif et du passif, ainsi que de l'avoir se poursuit. Enfin, les ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir, de la dette à l'avoir et des demandes de règlement aux primes sont tous un peu moins bons.



La diminution des recettes d'exploitation, conjuguée à la forte hausse des dépenses d'exploitation, fait baisser la rentabilité des assureurs-biens et risques divers ce trimestre. Tous les indicateurs de rentabilité sont moins élevés. Toutefois, l'actif et le passif augmentent, ainsi que l'avoir. Si le ratio de la dette n'a diminué que légèrement, ceux du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir et des demandes de réclamation aux primes se sont détériorés.



Les recettes et les dépenses d'exploitation des autres intermédiaires financiers diminuent dans les mêmes proportions, après avoir augmenté les deux trimestres précédents. La rentabilité du secteur n'est toutefois pas modifiée de façon significative. Le taux de croissance à deux chiffres de l'actif et du passif se maintient, tandis que l'actif se contracte légèrement.

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			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	12,318	12,734	14,134	14,467	14,327	15,136	14,908	14,817	Recettes d'exploitation
Operating expenses	10,496	10,963	12,229	12,397	12,242	12,257	12,089	11,879	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,822	1,771	1,905	2,070	2,085	2,879	2,819	2,938	Bénéfice d'exploitation
Net profit	816	853	920	837	888	1,129	984	1,085	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	652,195	659,044	667,276	680,134	694,065	713,075	727,546	738,002	Actif
Liabilities	610,621	616,764	624,015	636,540	649,992	668,272	682,005	691,933	Passif
Equity	41,574	42,281	43,261	43,594	44,072	44,803	45,542	46,069	Avoir
Share capital	24,395	24,184	24,563	24,221	24,028	24,309	24,331	24,126	Capital-actions
Retained earnings	16,561	17,256	18,106	18,770	19,461	19,900	20,584	21,284	Bénéfices non-répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	6.7	3.4	11.0	2.4	-1.0	5.6	-1.5	-0.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.3	4.4	11.5	1.4	-1.3	0.1	-1.4	-1.7	Dépenses d'exploitation
Assets	3.3	1.1	1.2	1.9	2.0	2.7	2.0	1.4	Actif
Liabilities	3.4	1.0	1.2	2.0	2.1	2.8	2.1	1.5	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	7.89	8.10	8.84	8.68	9.19	9.94	9.80	10.16	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.85	8.07	8.50	7.68	8.06	10.08	8.64	9.42	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	14.79	13.91	13.48	14.31	14.55	19.02	18.91	19.83	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.524	0.505	0.498	0.501	0.476	0.538	0.578	0.585	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.688	15.587	15.424	15.602	15.748	15.916	15.975	16.019	Ratio du capital
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.9	1.8	11.4	2.2	-1.3	3.4	-1.7	-2.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	8.1	7.2	6.6	7.5	7.8	12.6	12.5	13.1	Marge bénéficiaire

Chart B11. Operating revenues
Graphique B11. Recettes d'exploitation

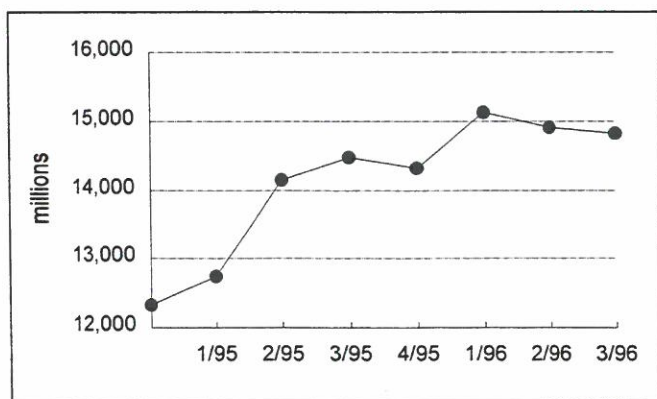


Chart B12. Operating profit
Graphique B12. Bénéfice d'exploitation

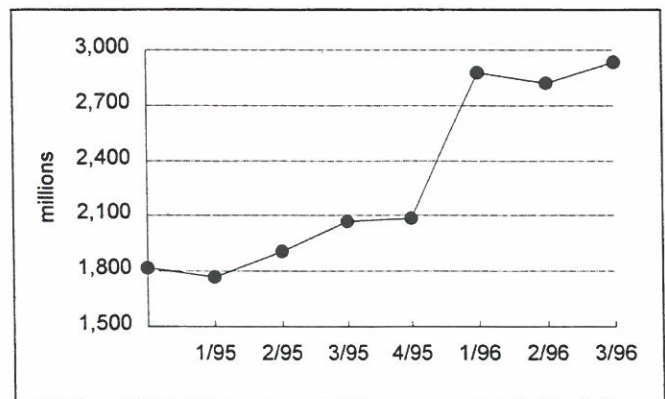


Table B4. Trust companies, financial statistics

Tableau B4. Sociétés de fuducie, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,566	1,625	1,689	1,667	1,598	1,510	1,469	1,474	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,450	1,577	1,587	1,817	1,360	1,422	1,328	1,246	Dépenses d'exploitation
Operating profit	116	48	102	-150	238	88	141	228	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-37	-34	19	-277	152	32	65	92	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	71,093	71,625	72,082	71,136	67,851	67,869	67,424	66,990	Actif
Liabilities	67,879	68,338	68,769	68,014	64,912	64,943	64,460	63,936	Passif
Equity	3,213	3,287	3,313	3,121	2,939	2,926	2,965	3,054	Avoir
Share capital	2,825	2,880	2,865	2,749	2,328	2,175	2,162	2,171	Capital-actions
Retained earnings	346	358	401	175	569	709	763	843	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.0	3.8	3.9	-1.3	-4.1	-5.5	-2.7	0.3	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.4	8.8	0.6	14.5	-25.2	4.6	-6.6	-6.2	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.4	0.7	0.6	-1.3	-4.6	0.0	-0.7	-0.6	Actif
Liabilities	-0.1	0.7	0.6	-1.1	-4.6	0.0	-0.7	-0.8	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	0.03	0.51	4.86	-20.79	15.31	3.42	6.38	7.45	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-4.63	-4.10	2.31	-35.47	20.66	4.38	8.78	12.04	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	7.44	2.95	6.02	-8.98	14.90	5.82	9.57	15.45	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.497	0.540	0.523	0.573	0.631	0.873	0.835	0.846	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	22.124	21.793	21.757	22.789	23.084	23.196	22.744	21.934	Ratio du capital
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	0.1	2.2	4.3	-1.5	-4.5	-7.8	-2.9	-1.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	0.7	-3.8	-0.9	-15.8	8.1	-0.5	3.2	8.7	Marge bénéficiaire

Chart B13. Operating revenues

Graphique B13. Recettes d'exploitation

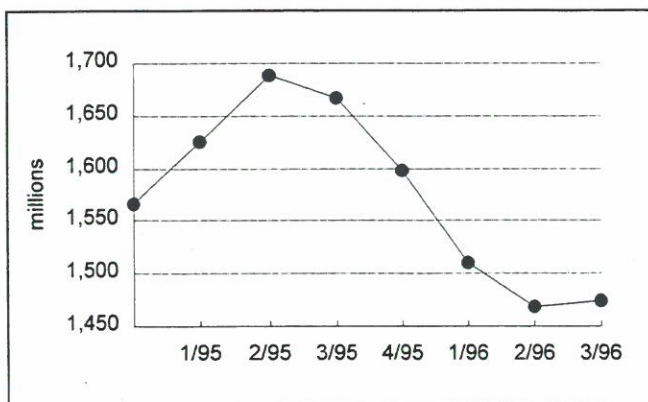


Chart B14. Operating profit

Graphique B14. Bénéfice d'exploitation

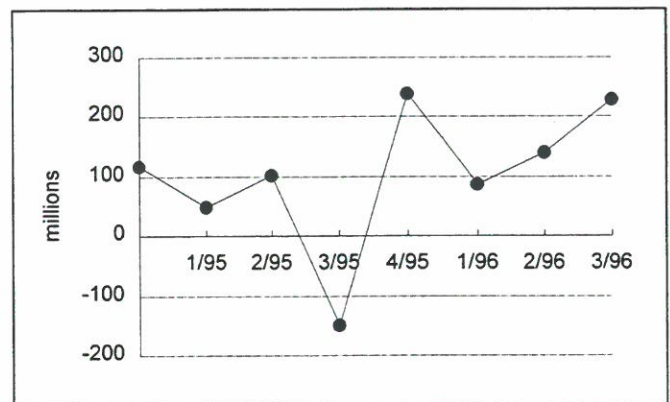


Table B5. Credit unions, financial statistics

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

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,441	2,679	2,848	2,755	2,816	2,735	2,663	2,651	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,108	2,328	2,475	2,446	2,490	2,428	2,352	2,398	Dépenses d'exploitation
Operating profit	333	351	373	309	326	307	311	253	Bénéfice d'exploitation
Net profit	161	180	199	160	175	156	163	115	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	117,485	120,174	122,284	123,432	124,409	126,351	129,503	126,963	Actif
Liabilities	109,994	112,682	114,690	115,781	116,682	118,744	121,763	121,961	Passif
Equity	7,498	7,479	7,593	7,651	7,727	7,608	7,741	8,002	Avoir
Share capital	3,211	3,116	3,088	3,027	3,048	2,901	2,932	2,962	Capital-actions
Retained earnings	4,276	4,360	4,503	4,621	4,676	4,704	4,807	5,038	Bénéfices non-répartis
Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.8	9.8	6.3	-3.3	2.2	-2.9	-2.6	-0.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.0	10.4	6.3	-1.2	1.8	-2.5	-3.1	2.0	Dépenses d'exploitation
Assets	0.7	2.3	1.8	0.9	0.8	1.6	2.5	-2.0	Actif
Liabilities	1.0	2.4	1.8	1.0	0.8	1.8	2.5	0.2	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	7.71	9.00	9.89	7.74	7.94	7.58	7.84	6.24	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	8.60	9.55	10.49	8.46	9.05	8.20	8.41	5.73	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	13.66	13.10	13.09	11.23	11.57	11.21	11.68	9.53	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.875	0.785	0.679	0.744	0.782	0.807	0.720	0.734	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.685	16.069	16.104	16.133	16.100	16.609	16.730	16.241	Ratio du capital
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	0.0	8.2	6.7	-3.5	1.8	-5.1	-2.8	-2.5	Recettes d'exploitation
Profit margin	7.0	6.4	6.2	4.4	4.8	4.8	5.3	2.8	Marge bénéficiaire

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Recettes d'exploitation

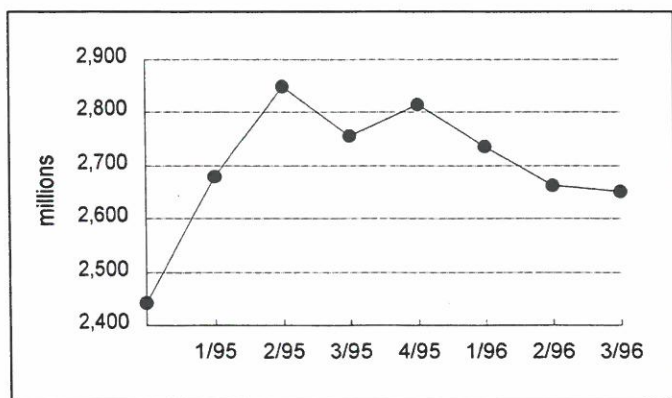


Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Bénéfice d'exploitation

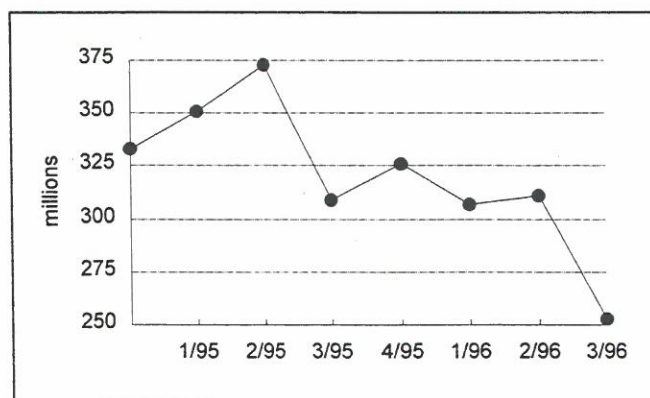


Table B6. Consumer and business financing, intermediaries, financial statistics

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

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income Statement (s.a)	2,106	2,159	2,265	2,319	2,344	2,326	2,347	2,348	État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,200	1,239	1,246	1,249	1,305	1,328	1,319	1,361	Recettes d'exploitation
Operating expenses	906	920	1,019	1,070	1,039	998	1,028	987	Dépenses d'exploitation
Operating profit	162	124	179	216	180	302	209	144	Bénéfice d'exploitation
Net profit									Bénéfice net
Balance Sheet	64,650	62,591	64,494	64,695	66,444	68,146	71,556	71,528	Bilan
Assets	54,786	52,994	55,497	55,540	57,022	58,303	60,549	60,303	Actif
Liabilities	9,864	9,597	8,997	9,155	9,422	9,842	11,007	11,226	Passif
Equity	9,080	8,863	8,211	8,242	8,570	8,704	9,854	9,997	Avoir
Share capital	-733	-802	-820	-761	-740	-604	-754	-701	Capital-actions
Retained earnings									Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	7.4	2.5	4.9	2.4	1.1	-0.8	0.9	0.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8.5	3.3	0.6	0.2	4.5	1.8	-0.7	3.2	Dépenses d'exploitation
Assets	6.2	-3.2	3.0	0.3	2.7	2.6	5.0	-0.0	Actif
Liabilities	6.1	-3.3	4.7	0.1	2.7	2.2	3.9	-0.4	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.27	5.13	5.67	5.69	5.34	6.80	5.00	4.55	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	6.56	5.15	7.95	9.46	7.64	12.26	7.61	5.14	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	43.02	42.62	45.02	46.15	44.33	42.90	43.81	42.04	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	4.762	4.712	5.283	5.156	5.139	5.039	4.697	4.543	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	5.6	1.0	5.3	2.2	0.7	-3.0	0.7	-2.0	Recettes d'exploitation
Profit margin	36.3	35.9	38.1	39.3	37.6	36.5	37.4	35.3	Marge bénéficiaire

Chart B17. Operating revenues

Graphique B17. Recettes d'exploitation

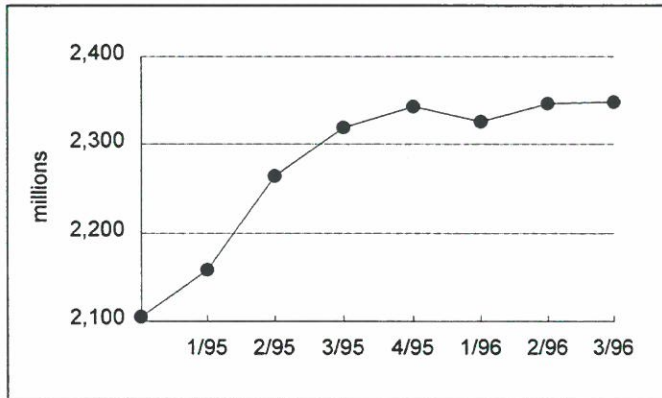


Chart B18. Operating profit

Graphique B18. Bénéfice d'exploitation

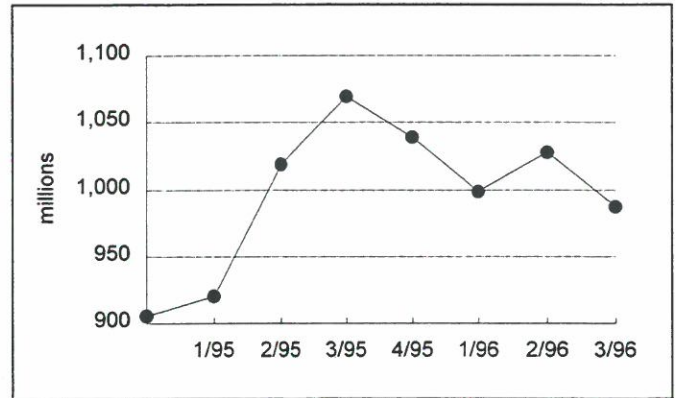


Table B7. Life insurers, financial statistics

Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,395	9,732	9,585	9,141	9,121	8,728	8,704	9,125	Recettes d'exploitation
Operating expenses	9,005	9,348	9,103	8,715	8,400	8,204	8,130	8,637	Dépenses d'exploitation
Operating profit	390	384	482	426	721	524	574	488	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-1	156	273	244	574	320	332	252	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	160,271	163,162	164,176	166,162	168,021	168,356	169,999	172,457	Actif
Liabilities	135,181	137,561	138,583	140,157	141,194	141,321	142,418	144,225	Passif
Equity	9,395	9,732	25,594	26,005	26,827	27,035	27,581	28,232	Avoir
Share capital	2,317	2,293	2,156	2,167	2,163	2,247	2,255	2,273	Capital-actions
Retained earnings	22,093	22,624	22,783	23,202	24,044	24,024	24,575	25,204	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.4	3.6	-1.5	-4.6	-0.2	-4.3	-0.3	4.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.6	3.8	-2.6	-4.3	-3.6	-2.3	-0.9	6.2	Dépenses d'exploitation
Assets	0.3	1.8	0.6	1.2	1.1	0.2	1.0	1.4	Actif
Liabilities	0.6	1.8	0.7	1.1	0.7	0.1	0.8	1.3	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	0.46	2.73	4.19	3.70	7.92	4.66	4.70	3.56	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-0.01	2.44	4.26	3.76	8.55	4.74	4.82	3.57	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	4.15	3.95	5.03	4.66	7.91	6.00	6.59	5.35	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.149	0.175	0.174	0.190	0.176	0.186	0.188	0.192	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.626	0.667	0.668	0.668	0.769	0.686	0.707	0.711	Ratio des sinistres aux primes
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.4	2.0	-1.1	-4.8	-0.6	-6.6	-0.5	2.8	Recettes d'exploitation
Profit margin	2.6	-2.8	-1.9	-2.2	1.2	-0.4	0.2	-1.4	Marge bénéficiaire

Chart B19. Operating revenues

Graphique B19. Recettes d'exploitation

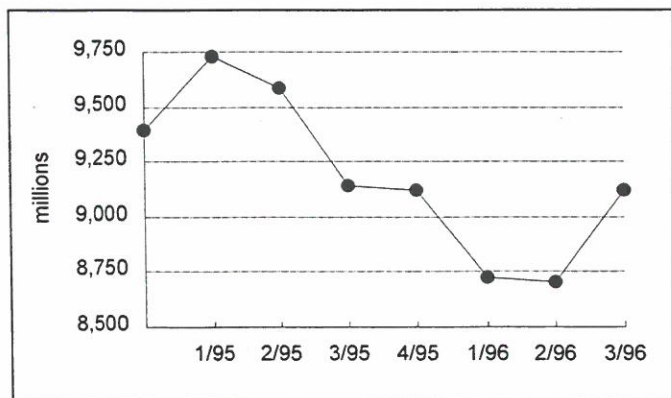


Chart B20. Operating profit

Graphique B20. Bénéfice d'exploitation

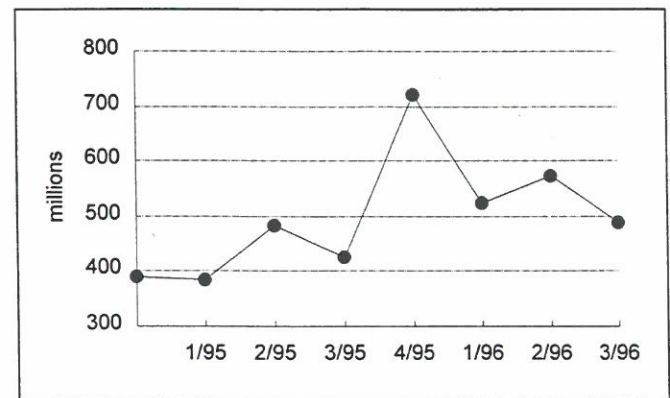


Table B8. Property, casualty and other insurers, financial statistics

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

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,586	5,736	5,895	5,978	6,198	6,071	6,251	6,213	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,229	5,227	5,343	5,470	5,600	5,590	5,566	5,786	Dépenses d'exploitation
Operating profit	357	509	552	508	471	481	685	427	Bénéfice d'exploitation
Net profit	287	371	384	362	318	318	433	275	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	42,722	42,696	44,605	45,138	45,539	45,478	47,435	48,234	Actif
Liabilities	29,919	29,801	31,301	31,652	32,230	31,801	33,358	33,899	Passif
Equity	12,803	12,894	13,304	13,486	13,308	13,677	14,077	14,335	Avoir
Share capital	2,702	2,996	3,014	2,996	3,110	3,043	3,085	3,108	Capital-actions
Retained earnings	9,178	9,051	9,451	9,652	9,339	9,820	10,189	10,414	Bénéfices non-répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-1.0	2.7	2.8	1.4	3.7	-2.0	3.0	-0.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-2.2	-0.0	2.2	2.4	2.4	-0.2	-0.4	4.0	Dépenses d'exploitation
Assets	0.0	-0.1	4.5	1.2	0.9	-0.1	4.3	1.7	Actif
Liabilities	0.4	-0.4	5.0	1.1	1.8	-1.3	4.9	1.6	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.11	10.45	10.40	9.81	7.51	8.60	11.28	7.23	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	8.97	11.51	11.54	10.73	8.27	9.31	12.30	7.69	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	6.40	8.88	9.37	8.51	7.31	7.93	10.97	6.88	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.159	0.153	0.157	0.149	0.150	0.143	0.138	0.133	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.754	0.719	0.691	0.742	0.779	0.777	0.681	0.731	Ratio des sinistres aux primes
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-2.8	1.1	3.2	1.2	3.3	-4.3	2.8	-2.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	-0.3	2.1	2.5	1.7	0.6	1.6	4.6	0.1	Marge bénéficiaire

Chart B21. Operating revenues

Graphique B21. Recettes d'exploitation

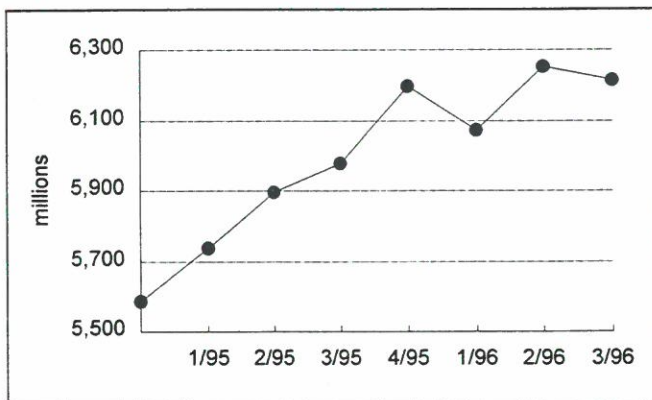


Chart B22. Operating profit

Graphique B22. Bénéfice d'exploitation

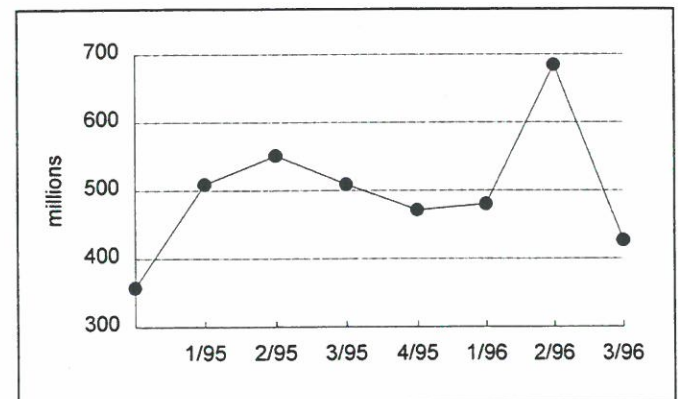


Table B9. Other financial intermediaries, financial statistics

Tableau B9. Autres intermédiaires financiers, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
Income Statement (s.a)									
	millions								État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,104	2,038	2,128	2,267	2,215	2,280	2,337	2,311	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,788	1,781	1,813	1,908	1,878	1,934	1,981	1,959	Dépenses d'exploitation
Operating profit	316	257	315	359	337	346	356	352	Bénéfice d'exploitation
Net profit	37	9	49	59	33	76	43	11	Bénéfice net
Balance Sheet									
Assets	41,661	48,211	49,564	55,418	46,082	55,591	63,047	70,510	Bilan Actif
Liabilities	30,249	37,154	38,332	44,576	35,486	44,158	51,876	59,751	Passif
Equity	11,412	11,057	11,232	10,842	10,595	11,433	11,171	10,759	Avoir
Share capital	7,014	7,134	7,385	7,187	7,151	7,771	7,809	7,703	Capital-actions
Retained earnings	2,730	2,212	2,045	1,913	1,707	1,661	1,515	1,215	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									
Operating revenues	-4.1	-3.1	4.4	6.5	-2.3	2.9	2.5	-1.1	Taux de variation (%) Recettes d'exploitation
Operating expenses	-3.4	-0.4	1.8	5.2	-1.6	3.0	2.4	-1.1	Dépenses d'exploitation
Assets	-6.1	15.7	2.8	11.8	-16.8	20.6	13.4	11.8	Actif
Liabilities	-7.3	22.8	3.2	16.3	-20.4	24.4	17.5	15.2	Passif
Selected Indicators									
Return on capital (%)	3.62	2.99	3.59	3.81	3.34	3.94	3.84	3.75	Certains indicateurs Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	1.30	0.33	1.76	2.19	1.25	2.67	1.53	0.41	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	15.04	12.61	14.79	15.84	15.20	15.17	15.22	15.25	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.116	1.371	1.379	1.474	1.353	1.354	1.356	1.336	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									
Operating revenues	-5.9	-4.7	4.8	6.3	-2.7	0.7	2.3	-3.2	Indicateurs comparatifs Recettes d'exploitation
Profit margin	8.3	5.9	7.9	9.0	8.4	8.8	8.8	8.5	Marge bénéficiaire

Chart B23. Operating revenues

Graphique B23. Recettes d'exploitation

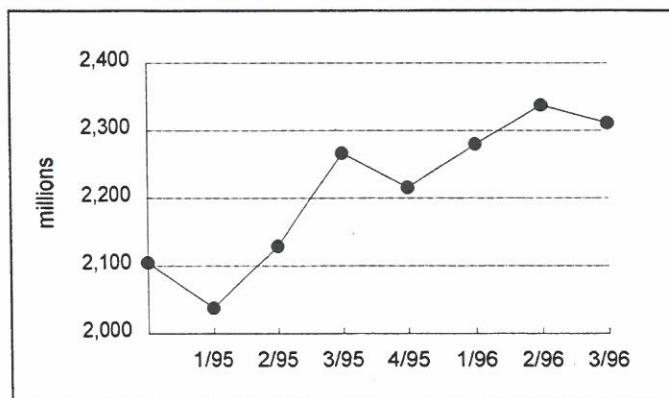
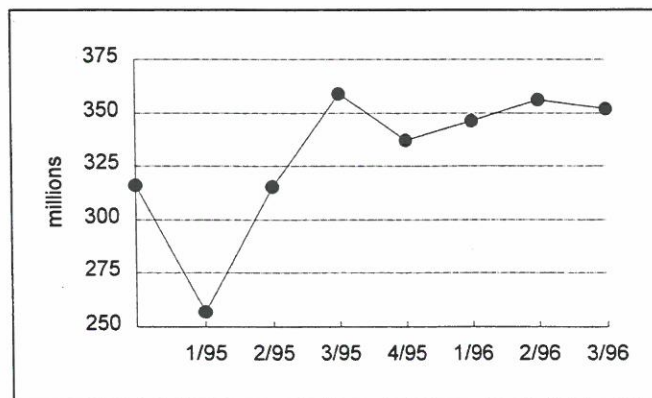


Chart B24. Operating profit

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 18% and 15% of the group's workers, respectively. About 85% of the jobs are full-time. Self employment approaches 14% of the total.



Following last quarter's employment decline, the finance, insurance and real estate industrial group experienced an even more substantial decline this quarter. This was due to job losses in all individual industries of the group, with the exception of insurance and real estate agents. Employment in trust companies was cut almost in half from the third quarter of 1995 and the job losses in chartered banks and other financial intermediaries continued for the fourth quarter in a row, while it was the third straight quarter of job losses in the insurance industry. Credit unions also shed jobs, after three quarters of strong job creation. Similar was the story of real estate operators.

The employment decline for the industrial group as a whole came exclusively from full-time job losses. Part-time employment increased and self employment increased at an even higher rate. Nevertheless, even part-time employment increased at a lower rate than the part-time economy average which was quite strong, as shown by the comparative indicator. The exception was self employment, which outgrew the economy average.

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 18 % et 15 % de l'effectif de cette branche. Environ 85 % de ces emplois sont à temps plein. Le travail autonome représente près de 14 % du total.



Après le recul du dernier trimestre, l'emploi dans le groupe des finances, des assurances et de l'immobilier se dégrade encore davantage. On enregistre des pertes d'emploi dans tous les secteurs du groupe, sauf ceux des agents d'assurance et des agents immobiliers. L'emploi dans le secteur des sociétés de fiducie diminue pratiquement de moitié par rapport au troisième trimestre de 1995, et les suppressions d'emploi continuent pour le quatrième trimestre consécutif dans le cas des banques à charte et des autres intermédiaires financiers et pour le troisième trimestre consécutif, dans le cas du secteur des assurances. L'emploi se contracte également dans le secteur des caisses d'épargne et de crédit, après une croissance soutenue pendant trois trimestres. Les résultats sont comparables pour les exploitants immobiliers.

La baisse de l'emploi observée pour le groupe est due exclusivement à la perte d'emploi à temps plein. En revanche, l'emploi à temps partiel et le travail autonome augmentent tous deux à un taux encore plus élevé qu'antérieurement. Néanmoins, l'emploi à temps partiel progresse à un taux inférieur au taux moyen enregistré pour l'ensemble de l'économie, lequel est assez élevé, comme en témoigne l'indicateur comparatif. La croissance du travail autonome, qui surpasse la moyenne enregistrée pour l'ensemble de l'économie, fait exception.

Table B10. Finance, insurance and real estate, employment

Tableau B10. Finances, assurances et services immobiliers, emploi

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	thousands — milliers								
Employment									Emploi
Banks and other	231	239	245	238	217	225	218	228	Banques et autres
Trust/mortgage	21	21	23	30	27	19	18	16	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	45	42	47	54	51	58	56	51	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	134	142	148	155	145	132	138	147	Assurances
Other financial	90	87	86	87	80	83	89	84	Autres interm. financiers
Real estate operators	112	114	117	123	129	131	128	120	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	140	141	152	147	150	151	157	154	Agences (assur./immob.)
Total	772	787	818	832	799	799	804	799	Total
Full-time	659	668	698	722	683	675	691	681	Plein temps
Part-time	113	120	121	111	117	124	113	117	Temps partiel
Self employment	86	93	99	103	112	107	111	111	Travail autonome
Analytical table — Tableau analytique									
	from same quarter last year — par rapport au même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	-2.1	-1.2	10.4	7.7	-6.1	-5.9	-11.0	-4.2	Banques et autres
Trust/mortgage	-19.2	-16.0	9.5	66.7	28.6	-9.5	-21.7	-46.7	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-4.3	-20.8	-26.6	-1.8	13.3	38.1	19.1	-5.6	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	6.3	2.2	2.1	14.0	8.2	-7.0	-6.8	-5.2	Assurances
Other financial	20.0	19.2	3.6	3.6	-11.1	-4.6	3.5	-3.4	Autres interm. financiers
Real estate operators	7.7	12.9	-1.7	4.2	15.2	14.9	9.4	-2.4	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	-11.9	-6.0	-3.2	-5.8	7.1	7.1	3.3	4.8	Agences (assur./immob.)
Total	0.1	0.4	1.0	5.6	3.5	1.5	-1.7	-4.0	Total
Full-time	1.7	0.3	0.9	7.0	3.6	1.0	-1.0	-5.7	Plein temps
Part-time	-8.9	1.7	1.7	-2.6	3.5	3.3	-6.6	5.4	Temps partiel
Self employment	1.2	9.4	2.1	9.6	30.2	15.1	12.1	7.8	Travail autonome
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Total	-2.7	-2.3	-0.9	4.5	2.7	0.2	-3.0	-5.1	Total
Full-time	-2.1	-3.5	-1.3	5.7	3.3	0.6	-1.9	-4.4	Plein temps
Part-time	-7.8	3.1	1.3	-3.2	0.6	-1.5	-9.4	-9.7	Temps partiel
Self employment	-3.9	6.2	1.6	11.5	27.2	9.0	6.0	2.4	Travail autonome

Chart B25. Full-time employment

Graphique B25. Emploi à plein temps

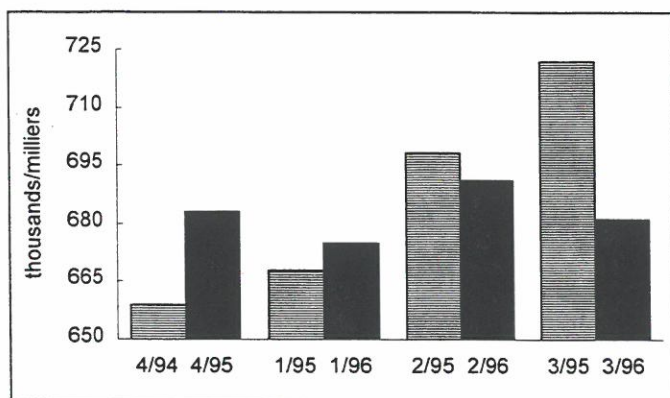
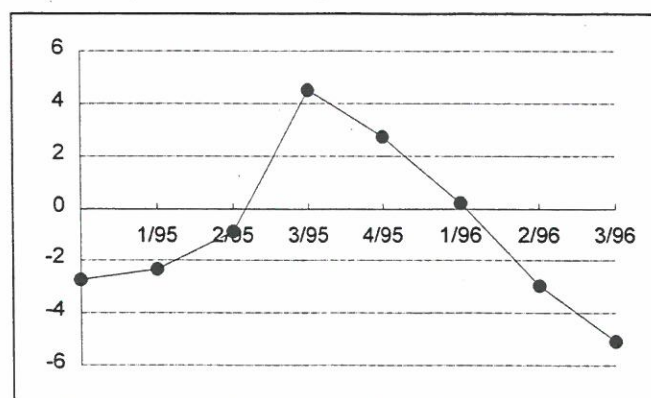


Chart B26. Comparative indicator, total

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

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.



After last quarter's sizable increases, salaries stayed put this quarter for the finance, insurance and real estate group. Salary increases in banks and other deposit accepting institutions, credit unions and insurance and real estate agents were offset by reduced earnings of salaried employees in trust companies, insurance, real estate operators and other financial intermediaries. Consequently, the salary performance of this industrial group this quarter was worse than the economy average for the first time in a year.

Given the marginal increase in the rate of inflation this quarter, the salary increases in banks and other deposit accepting institutions, credit unions and insurance and real estate agents, were sufficient to result in purchasing power gains for salaried employees in these industries, adjusted for the increase in the cost of living, as measured by the CPI. Salaried employees in the remaining industries of the group, which had reduced earnings, consequently lost purchasing power.

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.



Après un redressement considérable au dernier trimestre, les salaires des employés du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers demeurent stationnaires ce trimestre. L'augmentation du salaire des employés des banques et autres institutions de dépôt, des caisses d'épargne et de crédit, ainsi que des agents d'assurance et des agents immobiliers est contrebalancée par une diminution de la rémunération des employés des sociétés de fiducie, des compagnies d'assurance, des exploitants immobiliers et d'autres intermédiaire financiers. Par conséquent, pour la première fois cette année, le rendement du groupe en regard de la rémunération est inférieur à la moyenne de l'économie.

Étant donné la hausse très faible du taux d'inflation ce trimestre, la majoration des salaires des employés des banques et des autres institutions de dépôt, des caisses d'épargne et de crédit, ainsi que des agents d'assurance et des agents immobiliers est suffisamment importante pour que le pouvoir d'achat de ces employés augmente, après correction pour tenir compte de l'augmentation du coût de la vie, telle que mesurée par l'IPC. Par contre, la baisse salariale accusée par les employés des autres secteurs du groupe aboutit à une diminution de leur pouvoir d'achat.

Table B11. Finance, insurance and real estate, salaries

Tableau B11. Finances, assurances et services immobiliers, rémunération

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	dollars per year – dollars par année								
Salaried employees									Employés
Banks and other	35,861	35,944	36,204	36,918	37,571	38,032	38,501	39,288	Banques et autres
Trust/mortg. companies	34,574	35,498	35,107	35,175	36,345	38,459	39,613	37,025	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	33,166	34,085	33,155	32,737	31,722	32,378	34,037	35,457	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	39,313	40,120	39,350	39,434	39,774	41,430	42,541	42,161	Assurances
Other financial	43,370	45,521	45,472	45,679	47,307	48,979	53,258	52,290	Autres interm. financiers
Real estate operators	31,194	31,530	30,182	29,959	29,667	30,207	34,900	33,143	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	33,533	35,035	34,719	33,717	34,608	33,911	39,917	40,468	Agences (assur./immob.)
Total	36,580	37,435	37,142	37,376	38,020	38,732	41,027	41,019	Total
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	2.3	0.2	0.7	2.0	1.8	1.2	1.2	2.0	Banques et autres
Trust/mortg. companies	0.5	2.7	-1.1	0.2	3.3	5.8	3.0	-6.5	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1.0	2.8	-2.7	-1.3	-3.1	2.1	5.1	4.2	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.8	2.1	-1.9	0.2	0.9	4.2	2.7	-0.9	Assurances
Other financial	2.6	5.0	-0.1	0.5	3.6	3.5	8.7	-1.8	Autres interm. financiers
Real estate operators	6.5	1.1	-4.3	-0.7	-1.0	1.8	15.5	-5.0	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	6.1	4.5	-0.9	-2.9	2.6	-2.0	17.7	1.4	Agences (assur./immob.)
Total	2.6	2.3	-0.8	0.6	1.7	1.9	5.9	-0.0	Total
Rate of change, CPI-adjusted(%)									Taux de variation ajusté selon l'IPC (%)
Banks and other	2.0	-0.8	0.0	1.7	1.8	0.8	0.5	1.9	Banques et autres
Trust/mortg. companies	0.2	1.6	-1.8	0.0	3.3	5.3	2.2	-6.7	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.7	1.7	-3.5	-1.5	-3.1	1.6	4.3	4.0	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.5	1.0	-2.7	0.0	0.9	3.7	1.9	-1.0	Assurances
Other financial	2.3	3.9	-0.9	0.2	3.6	3.1	7.9	-2.0	Autres interm. financiers
Real estate operators	6.2	0.0	-5.0	-1.0	-1.0	1.4	14.7	-5.2	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	5.8	3.4	-1.6	-3.1	2.6	-2.5	16.8	1.2	Agences (assur./immob.)
Total	2.3	1.3	-1.5	0.4	1.7	1.4	5.1	-0.2	Total
Comparative Indicator									Indicateur comparatif
Total	2.1	1.9	-0.7	-0.7	2.1	1.6	4.1	-1.3	Total

Chart B27. Rate of change, CPI-adjusted, total
Graphique B27. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total

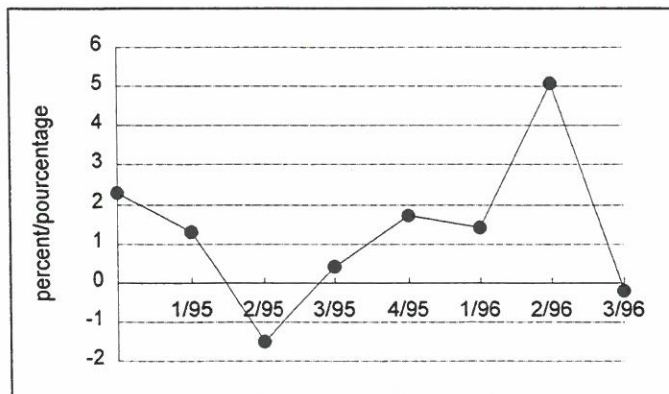
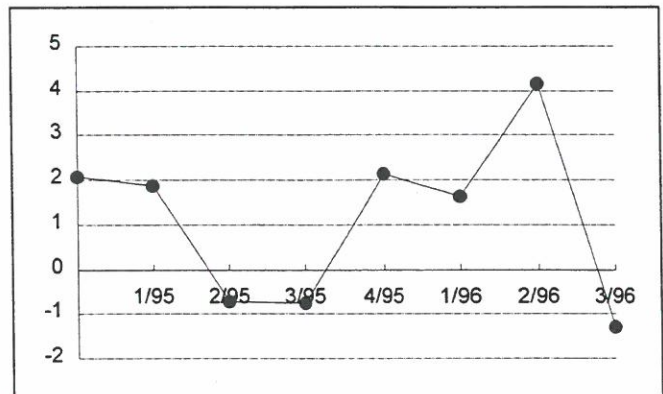


Chart B28. Comparative indicator
Graphique B28. Indicateur comparatif



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.

Finances, assurances 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.



After above average increases during the first two quarters of the year, GDP for the finance, insurance and real estate group as a whole remained almost stagnant this quarter. This was the outcome of reduced output in other financial intermediaries, which accounts for much of the group's output. Output in all other individual industries increased, lead by banks and trust companies. Smaller output gains were also recorded in credit unions and the insurance industry.

Après une progression supérieure à la moyenne durant les deux premiers trimestres, le PIB du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers demeure virtuellement stationnaire ce trimestre. Le recul de la production des autres intermédiaires financiers, laquelle représente le gros de la production du groupe, est à l'origine de cette situation. La production de tous les secteurs augmente, principalement celle des banques et des sociétés de fiducie. Les caisses d'épargne et de crédit et le secteur des assurances affichent aussi un léger gain.

For the first time this year, the finance, insurance and real estate group's output performance fell short of that of the economy average. This was true not only for other financial intermediaries, which experienced output decline, but also for credit unions and the insurance industry. By contrast, the rate of output growth of banks and trust companies exceeded the economy average, as can be seen by the comparative indicators.

Pour la première fois cette année, la productivité du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers est inférieure à la moyenne enregistrée pour l'économie dans son ensemble. Cette situation s'observe non seulement pour les autres intermédiaires financiers qui voient leur production diminuer, mais aussi pour les caisses d'épargne et de crédit et le secteur des assurances. En revanche, le taux de croissance de la production des banques et des sociétés de fiducie est supérieur à la moyenne de l'économie, comme le montrent les indicateurs comparatifs.

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			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Banks and other	8,658	8,747	8,848	8,983	9,104	9,237	9,357	9,478	Banques et autres
Trust/mortgage	616	559	556	557	550	539	543	550	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1,423	1,430	1,443	1,454	1,470	1,481	1,488	1,497	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	3,035	2,971	3,081	3,044	2,915	2,943	3,003	3,011	Assurances
Other financial	24,754	24,252	24,741	25,149	25,088	25,555	25,980	25,823	Autres interm. financiers
Total	38,486	37,959	38,669	39,187	39,127	39,755	40,371	40,359	Total
Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	1.2	1.0	1.2	1.5	1.3	1.5	1.3	1.3	Banques et autres
Trust/mortgage	-1.3	-9.3	-0.5	0.2	-1.3	-2.0	0.7	1.3	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.5	0.5	0.9	0.8	1.1	0.7	0.5	0.6	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.1	-2.1	3.7	-1.2	-4.2	1.0	2.0	0.3	Assurances
Other financial	0.1	-2.0	2.0	1.6	-0.2	1.9	1.7	-0.6	Autres interm. financiers
Total	0.3	-1.4	1.9	1.3	-0.2	1.6	1.5	-0.0	Total
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Banks and other	0.1	0.8	1.4	1.2	1.2	1.0	0.9	0.6	Banques et autres
Trust/mortgage	-2.4	-9.4	-0.3	-0.1	-1.4	-2.5	0.4	0.5	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-0.6	0.3	1.2	0.5	1.0	0.2	0.1	-0.1	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-1.0	-2.3	4.0	-1.5	-4.4	0.5	1.7	-0.5	Assurances
Other financial	-1.0	-2.2	2.3	1.3	-0.4	1.4	1.3	-1.3	Autres interm. financiers
Total	-0.8	-1.5	2.1	1.0	-0.3	1.1	1.2	-0.8	Total

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

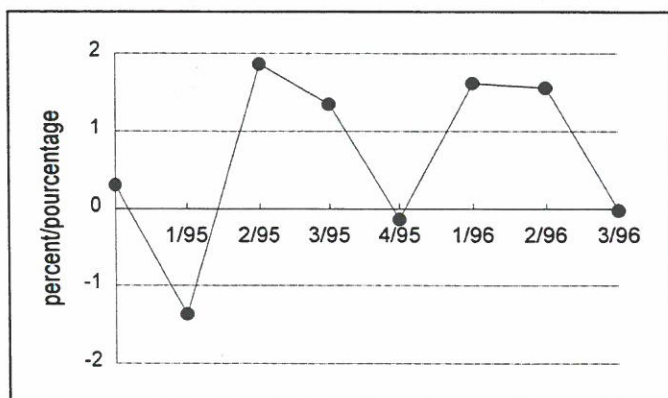
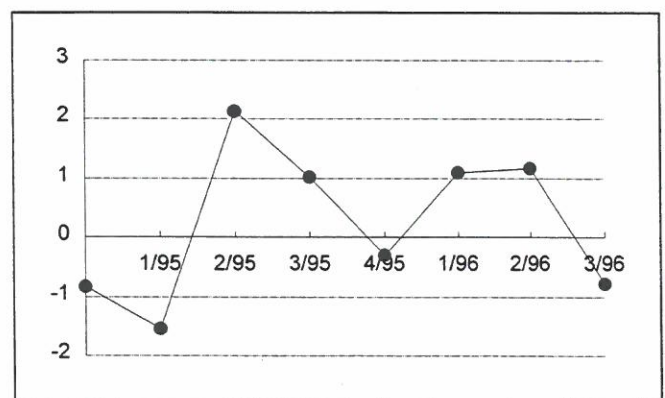


Chart B30. Comparative indicator, total
Graphique B30. Indicateur comparatif, total





Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

C. Business Services

C. Services aux entreprises

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

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

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

Computer Services (3621, 3622)

Advertising Agencies (5911)

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

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

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

Services d'informatique (3621, 3622)

Agences de publicité (5911)

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

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

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Computer and Related Services (772)

Accounting and Bookkeeping Services (773)

Advertising Services (774)

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

Offices of Lawyers and Notaries (776)

Other Business Services (771, 777, 779)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Services informatique et services connexes (772)

Services de comptabilité (773)

Services de publicité (774)

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

Cabinets d'avocats et de notaires (776)

Autres services aux entreprises (771, 777, 779)

Business Services

Highlights — 3rd Quarter 1996

- Operating revenues for this industrial group increased again this quarter, albeit at a reduced rate and below the average pace for the economy. Combined with controlled operating expenses, however, they proved sufficient to improve the group's operating and net profit and to boost the profit margin to its highest level this year.
- Asset growth continued this quarter, but was exceeded by growth in liabilities. A small increase in equity was also recorded, as share capital increased more than enough to offset a decline in retained earnings.
- The steady growth of employment in this industrial group not only continued but intensified. Sixty thousand jobs were added from the third quarter of 1995, with the computer services industry accounted for almost twenty thousands of these. Although the rate of growth of part-time jobs was much higher than that of full-time jobs, more than half of the new jobs created were full-time. The rate of self employment growth was notable, registering its highest quarterly increase since the fourth quarter of 1994.
- Salaries increased for the fifth straight quarter, at their highest rate in recent years. Salaried employees in most individual industries realized sizable purchasing power gains, as the CPI edged up only marginally.
- Uncharacteristically, the group's output decreased slightly this quarter, precipitated by a drop in the output of professional services, which was not offset by the output gain in advertising services and the smaller gain in computer services.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑	1.0%
Operating expenses	↑	0.4%
Profit margin*		3.7%
Assets	↑	0.9%
Liabilities	↑	1.4%
Employment**	↑	6.8%
Salaries	↑	4.7%
GDP	↓	0.3%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Services aux entreprises

Faits saillants — 3^e trimestre 1996

- Les recettes d'exploitation de ce groupe augmentent à nouveau ce trimestre, à un rythme réduit toutefois et inférieur à la moyenne nationale. Ces augmentations combinées à la réduction des dépenses d'exploitation se révèlent suffisantes pour améliorer les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets du groupe et pour pousser la marge bénéficiaire à son niveau le plus élevé cette année.
- L'actif continue d'augmenter ce trimestre, mais cette croissance est dépassée par celle du passif. On enregistre une faible hausse de l'avoir, la hausse du capital-actions étant plus que suffisante pour compenser le retrait des bénéfices non répartis.
- Non seulement la croissance soutenue de l'emploi dans ce groupe se poursuit-elle, mais elle s'intensifie. En effet, plus de 60 000 emplois s'ajoutent à ceux du troisième trimestre de 1995, dont plus de 20 000 dans le secteur des services informatiques. Même si le taux de croissance des emplois à temps partiel est supérieur à celui des emplois à temps plein, plus de la moitié des nouveaux emplois sont à temps plein. Le taux de croissance du travail autonome est digne de mention, ayant connu son augmentation mensuelle la plus élevée depuis le quatrième trimestre de 1994.
- Les salaires montent pour un cinquième trimestre d'affilée, et atteignent leur niveau le plus élevé des dernières années. Les employés de la plupart des secteurs réalisent des gains appréciables du point de vue de leur pouvoir d'achat, l'IPC n'ayant augmenté que légèrement.
- Exceptionnellement, la production du groupe diminue légèrement ce trimestre, entraînée par la chute des services professionnels, diminution qui n'est pas compensée par les gains des services de publicité et ceux, plus modestes, des services informatiques.

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

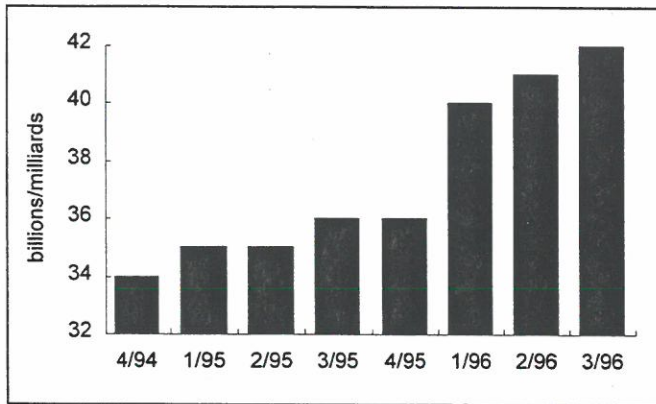
Recettes d'exploitation	↑	1,0 %
Dépenses d'exploitation	↑	0,4 %
Marge bénéficiaire*		3,7 %
Actif	↑	0,9 %
Passif	↑	1,4 %
Emploi**	↑	6,8 %
Rémunération	↑	4,7 %
PIB	↓	0,3 %

* Pourcentage du trimestre

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

Business Services

Chart C1. Assets
Graphique C1. Actif



Services aux entreprises

Chart C2. Operating revenues
Graphique C2. Recettes d'exploitation

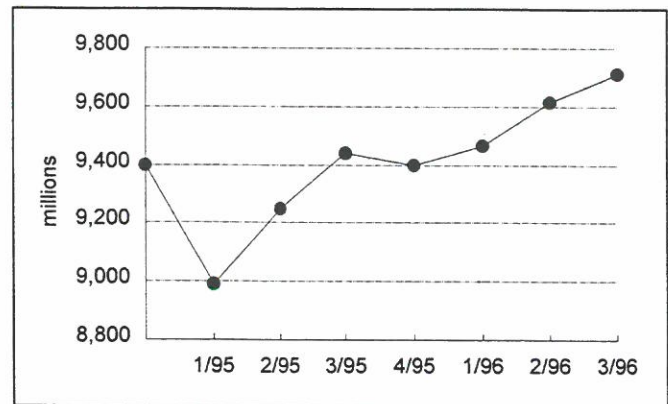


Chart C3. Operating profits
Graphique C3. Bénéfice d'exploitation

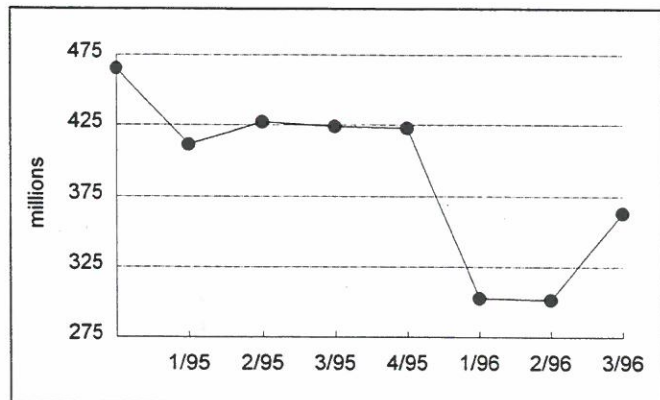


Chart C4. Employment
Graphique C4. Emploi

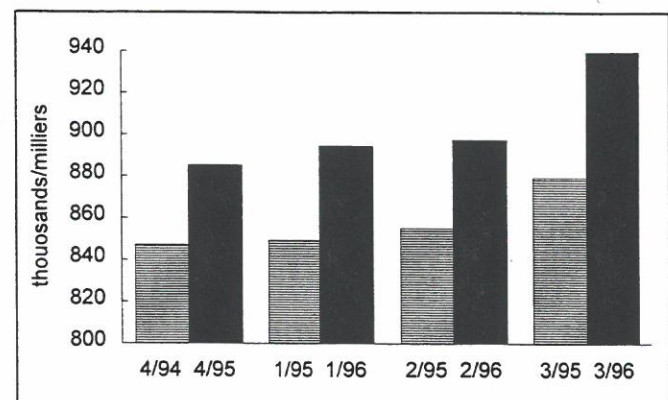


Chart C5. Salaries
Graphique C5. Rémunération

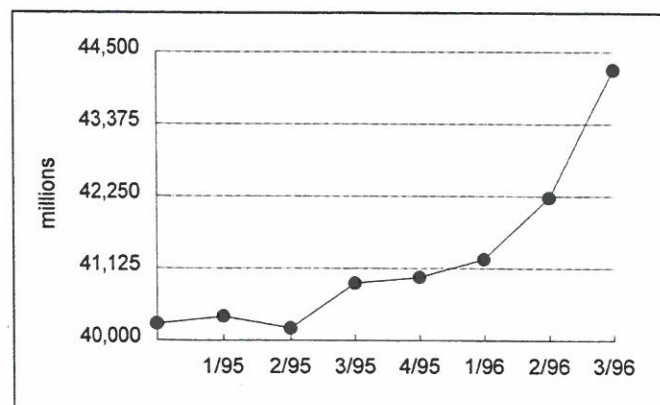
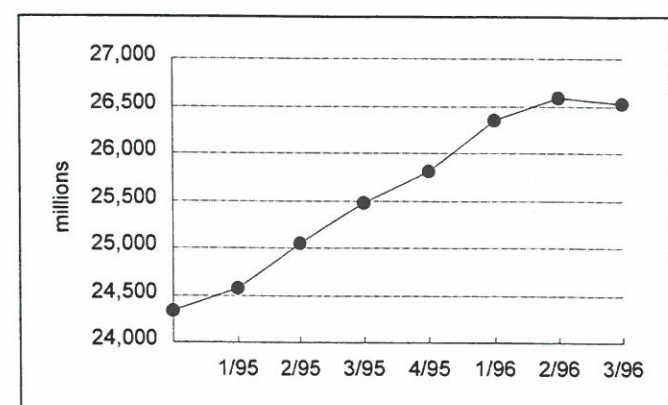


Chart C6. GDP
Graphique C6. PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Business Services, financial statistics

Operating revenues for this industrial group increased again this quarter, thanks to computer services and other professional services. Unlike last quarter, however, their rate of growth trailed that of the economy average. The pace of growth, albeit reduced compared to last quarter, combined with controlled operating expenses, which grew at their lowest rate this year, to improve profitability. The operating and net profit both increased, while the profit margin reached its highest level for the year. However, it continues to be below the economy average, as shown by the comparative indicator.



Assets continued to increase, while liabilities increased faster. A small increase in equity was also recorded, as common and preferred shares boosted share capital more than enough to offset a decline in retained earnings. The return on capital and the return on equity ratios improved.

Services aux entreprises — statistiques financières

Les recettes d'exploitation de ce groupe sont encore une fois en hausse ce trimestre, grâce aux services informatiques et aux autres services professionnels. Contrairement au trimestre dernier, toutefois, le taux de croissance est en-deçà de la moyenne nationale. Le rythme de croissance, bien qu'inférieur à celui du dernier trimestre, combiné à des dépenses d'exploitation contrôlées, qui affichent leur taux de croissance le plus faible cette année, contribue à améliorer la rentabilité. Les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets augmentent, tandis que la marge bénéficiaire atteint son niveau le plus élevé pour l'année. Toutefois, celle-ci continue de se situer en-deçà de la moyenne pour l'ensemble de l'économie, comme le montre l'indicateur comparatif.



L'actif continue d'augmenter, à un rythme toutefois moins élevé que le passif. On enregistre une légère augmentation de l'avoir, les actions ordinaires et privilégiées causant une augmentation du capital-actions plus que suffisante pour compenser la diminution des bénéfices non répartis. Le ratio du rendement des capitaux employés et celui de l'avoir s'améliorent.

Table C1. Business Services, financial statistics

Tableau C1. Services aux entreprises, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,400	8,990	9,248	9,440	9,399	9,465	9,614	9,711	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8,935	8,578	8,821	9,016	8,976	9,163	9,313	9,348	Dépenses d'exploitation
Operating profit	465	412	427	424	423	302	301	363	Bénéfice d'exploitation
Net profit	63	179	221	273	248	156	93	184	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	34,433	34,573	35,024	35,712	35,861	40,207	41,334	41,723	Actif
Liabilities	19,860	19,204	19,701	20,189	20,306	21,841	22,443	22,749	Passif
Equity	14,573	15,369	15,322	15,523	15,555	18,366	18,891	18,974	Avoir
Share capital	10,291	10,932	10,838	11,029	11,129	14,554	15,248	15,542	Capital-actions
Retained earnings	3,376	3,506	3,530	3,543	3,449	2,785	2,674	2,465	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.4	-4.4	2.9	2.1	-0.4	0.7	1.6	1.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.1	-4.0	2.8	2.2	-0.4	2.1	1.6	0.4	Dépenses d'exploitation
Assets	3.2	0.4	1.3	2.0	0.4	12.1	2.8	0.9	Actif
Liabilities	5.8	-3.3	2.6	2.5	0.6	7.6	2.8	1.4	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.64	4.57	5.24	5.85	5.24	3.60	2.81	3.95	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	1.72	4.56	5.85	6.99	6.37	3.40	1.97	3.88	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	4.95	4.58	4.62	4.49	4.50	3.19	3.13	3.74	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.745	0.673	0.688	0.692	0.704	0.654	0.635	0.639	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.418	1.389	1.416	1.421	1.461	1.440	1.464	1.446	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.267	1.236	1.262	1.268	1.302	1.268	1.297	1.275	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.4	-5.9	3.3	1.9	-0.8	-1.6	1.4	-1.0	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.8	-2.2	-2.3	-2.4	-2.3	-3.2	-3.3	-3.0	Marge bénéficiaire

Chart C7. Profit margin

Graphique C7. Marge bénéficiaire

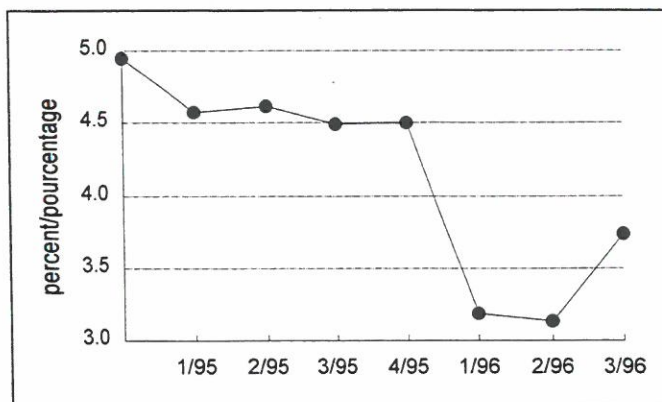
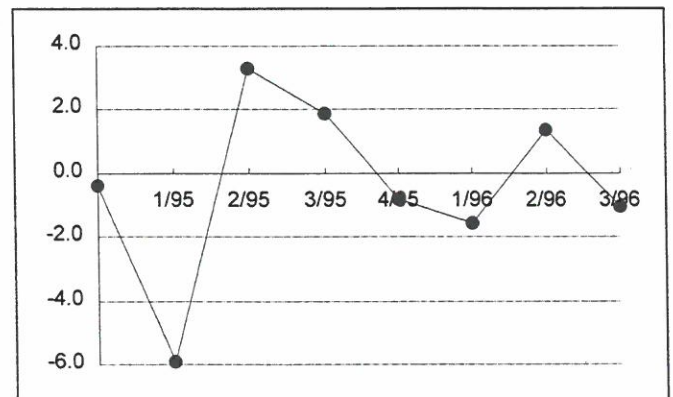


Chart C8. Comparative indicator, operating revenue

Graphique C8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation



Business Services, industrial detail

No single industry dominates both the income statement and the balance sheet of this industrial group. In the third 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 40% of assets. Other professional services accounted for 24% of operating revenues and one-third of assets. Advertising agencies made up 8% of operating revenues and just 4% of assets.



The operating revenues of the computer services industry increased for the third straight quarter. The pace was slower than during the first two quarters of the year, though, and fell short of that of the economy average. The industry controlled its operating expenses, which grew at their lowest rate this year. As a result, its profitability improved. Operating and net profits were both up, while the profit margin achieved its highest level in a year. However, it continues to trail the economy average. Assets and liabilities both increased at the same marginal rate. Equity did not change much. The return on capital and the return on equity ratios improved, while the debt to equity ratio deteriorated somewhat.



For the second consecutive quarter, the operating revenues for advertising agencies decreased. The industry's operating expenses also decreased, but at a lower rate. As a result, the industry's profitability deteriorated. Operating and net profit, as well as the profit margin all dropped. The latter continues to trail well below the economy average. Assets and liabilities decreased markedly. So did equity, as both share capital and retained earnings dropped.

**Services aux entreprises — résultats détaillés**

Dans ce secteur d'activité, aucune branche n'a été dominante aux chapitres du bilan et des profits et pertes. Au cours du troisième trimestre de 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 40 % de l'actif. Les autres services professionnels représentaient pour 24 % des recettes d'exploitation et le tiers de l'actif. Les agences de publicité comptent 8 % des recettes d'exploitation, mais seulement 4 % de l'actif.



Les recettes d'exploitation du secteur des services informatiques augmentent pour le troisième trimestre d'affilée. Le rythme d'augmentation est toutefois inférieur à celui des deux premiers trimestres de l'année et reste inférieur à la moyenne pour l'ensemble de l'économie. Le secteur exerce un contrôle sur ses dépenses d'exploitation, lesquelles augmentent à un rythme moins élevé cette année. Cela a pour effet d'améliorer la rentabilité. Les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets sont en hausse, et la marge bénéficiaire atteint son niveau le plus élevé en un an. Toutefois, elle continue d'être inférieure à la moyenne de l'ensemble de l'économie. L'actif et le passif connaissent le même faible taux d'augmentation. L'avoir reste relativement stable. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent, tandis que le ratio d'endettement se détériore quelque peu.



Pour le deuxième trimestre consécutif, les recettes d'exploitation des agences de publicité diminuent. Les dépenses d'exploitation suivent la même tendance, mais à un rythme plus faible. Cela a pour effet d'entraîner la détérioration de la rentabilité du secteur. Les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets, ainsi que la marge bénéficiaire, connaissent tous une baisse. Cette dernière continue de se situer loin derrière la moyenne pour l'ensemble de l'économie. L'actif et le passif fléchissent passablement. Il en va de même de l'avoir, le capital-actions et les bénéfices non répartis ayant chuté.



Operating revenues decreased for architects, engineers and other scientific and technical services, but only half as much as the decline in operating expenses. Consequently, the industry's losses came down somewhat. The profit margin continues to be negative throughout the year, though. Assets increased and liabilities increased proportionately more. Higher share capital lead to an increase in equity. The return on equity and the return on capital ratios, although improved, remained negative.

Les recettes d'exploitation diminuent pour les architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques, dans une proportion qui ne représente toutefois que la moitié de celui des dépenses d'exploitation. Par conséquent, les pertes du secteur sont légèrement en baisse. La marge bénéficiaire continue d'être négative tout au long de l'année. L'actif se redresse, mais proportionnellement, le passif augmente davantage. Le niveau plus élevé du capital-actions entraîne une augmentation de l'avoir. Le ratio de l'avoir et celui du rendement des capitaux employés, même s'ils s'améliorent, demeurent négatif.

Other professional business services experienced a healthy increase in their operating revenues, higher than the economy average. As operating expenses increased comparatively slower, the industry's profitability improved. Operating and net profit increased, while the profit margin approaches 10% and continues to outpace the economy average. Assets decreased this quarter and liabilities decreased proportionately more. The level of equity was somewhat higher, as both share capital and retained earnings edged up. The return on capital, the return on equity and the debt to equity ratios also improved.

Les recettes d'exploitation du secteur des autres services professionnels aux entreprises connaissent une hausse vigoureuse, supérieure à la moyenne de l'ensemble de l'économie. La plus faible augmentation des dépenses d'exploitation, en comparaison, entraîne une amélioration de la rentabilité du secteur. Les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets augmentent, tandis que la marge bénéficiaire se situe près de 10 % et continue d'être supérieure à la moyenne pour l'ensemble de l'économie. L'actif diminue ce trimestre et, proportionnellement, le passif diminue encore plus. Le niveau de l'avoir est légèrement supérieur, le capital-actions et les bénéfices non répartis étant en hausse. Le ratio du rendement des capitaux employés, le ratio de l'avoir et le ratio d'endettement connaissent tous une amélioration.

Table C2. Computer services, financial statistics

Tableau C2. Services d'informatique, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	3,965	3,499	3,615	3,667	3,553	3,639	3,690	3,733	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,690	3,316	3,452	3,512	3,425	3,501	3,567	3,587	Dépenses d'exploitation
Operating profit	275	183	163	155	128	138	123	146	Bénéfice d'exploitation
Net profit	78	79	96	85	47	72	54	79	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	6,893	6,861	7,108	7,309	7,466	9,069	9,433	9,454	Actif
Liabilities	4,091	4,024	4,184	4,306	4,442	4,653	4,826	4,837	Passif
Equity	2,802	2,838	2,924	3,003	3,024	4,416	4,608	4,617	Avoir
Share capital	1,341	1,336	1,355	1,379	1,412	2,805	2,978	2,962	Capital-actions
Retained earnings	1,358	1,390	1,452	1,505	1,492	1,490	1,502	1,528	Bénéfices non-répartis
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.3	-11.8	3.3	1.4	-3.1	2.4	1.4	1.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-0.1	-10.1	4.1	1.7	-2.5	2.2	1.9	0.6	Dépenses d'exploitation
Assets	3.0	-0.5	3.6	2.8	2.1	21.5	4.0	0.2	Actif
Liabilities	3.7	-1.6	4.0	2.9	3.2	4.8	3.7	0.2	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.45	9.29	10.41	9.21	5.45	6.30	5.13	6.46	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	11.15	11.15	13.08	11.54	6.23	6.55	4.67	6.86	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	6.94	5.24	4.50	4.22	3.59	3.79	3.33	3.92	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.645	0.649	0.655	0.669	0.667	0.470	0.417	0.476	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.557	1.578	1.642	1.662	1.658	1.478	1.550	1.524	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.208	1.208	1.276	1.297	1.300	1.152	1.237	1.201	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	0.4	-13.3	3.7	1.2	-3.5	0.2	1.2	-0.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	0.2	-1.5	-2.4	-2.6	-3.2	-2.6	-3.1	-2.8	Marge bénéficiaire

Chart C9. Operating revenues

Graphique C9. Recettes d'exploitation

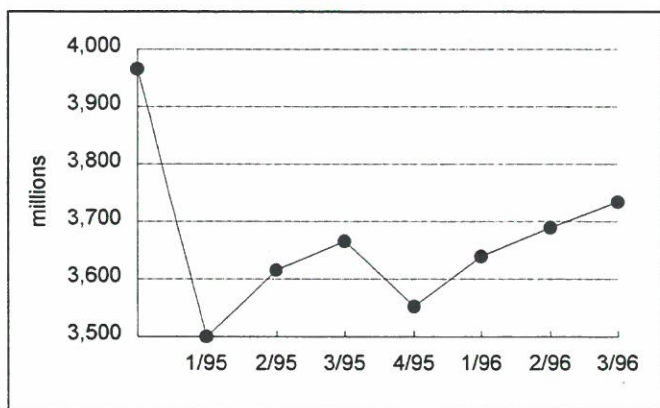


Chart C10. Operating profit

Graphique C10. Bénéfice d'exploitation

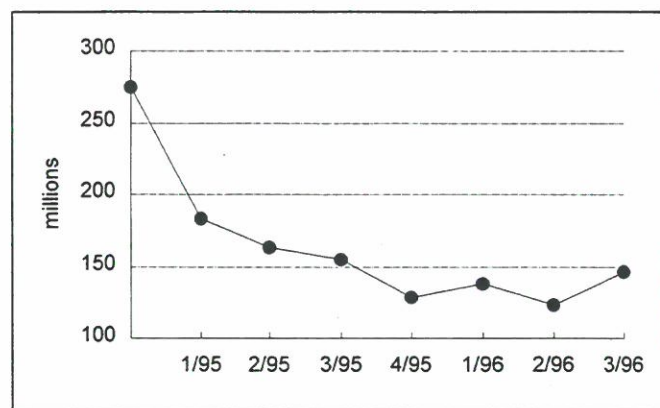


Table C3. Advertising agencies, financial statistics

Tableau C3. Agences de publicité, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	627	681	622	692	746	778	766	747	Recettes d'exploitation
Operating expenses	624	676	619	701	739	763	747	735	Dépenses d'exploitation
Operating profit	3	5	3	-9	7	15	19	12	Bénéfice d'exploitation
Net profit	1	-1	0	-5	1	16	16	10	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	1,439	1,466	1,570	1,537	1,794	1,605	1,678	1,526	Actif
Liabilities	1,136	1,168	1,267	1,255	1,554	1,350	1,406	1,283	Passif
Equity	303	298	303	282	239	256	272	243	Avoir
Share capital	73	73	76	70	84	96	97	92	Capital-actions
Retained earnings	176	177	171	161	99	122	138	110	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.5	8.6	-8.7	11.3	7.8	4.3	-1.5	-2.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.3	8.3	-8.4	13.2	5.4	3.2	-2.1	-1.6	Dépenses d'exploitation
Assets	15.3	1.9	7.1	-2.1	16.7	-10.5	4.5	-9.1	Actif
Liabilities	21.5	2.8	8.5	-0.9	23.8	-13.1	4.1	-8.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.19	0.83	1.66	-1.63	1.91	11.27	11.30	8.03	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	0.98	-1.88	0.43	-7.11	2.44	25.19	23.74	17.20	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	0.45	0.73	0.47	-1.33	1.01	1.93	2.43	1.61	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.852	1.575	1.563	1.637	2.094	1.690	1.548	1.642	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.135	1.161	1.176	1.334	1.274	1.146	1.145	1.120	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.096	1.123	1.137	1.287	1.234	1.101	1.097	1.075	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.4	7.1	-8.3	11.1	7.4	2.0	-1.7	-4.5	Recettes d'exploitation
Profit margin	-6.3	-6.0	-6.5	-8.2	-5.8	-4.4	-4.0	-5.1	Marge bénéficiaire

Chart C11. Operating revenues

Graphique C11. Recettes d'exploitation

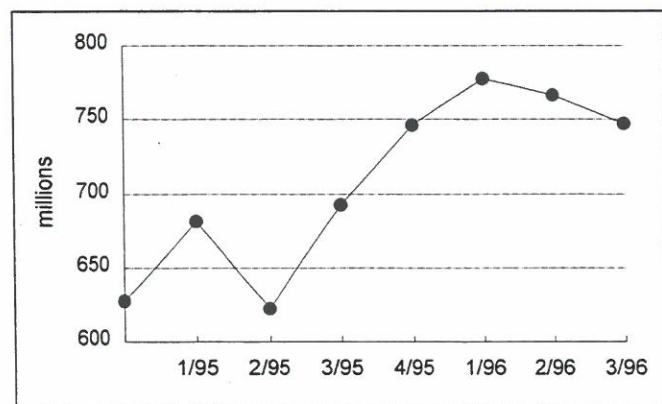


Chart C12. Operating profit

Graphique C12. Bénéfice d'exploitation

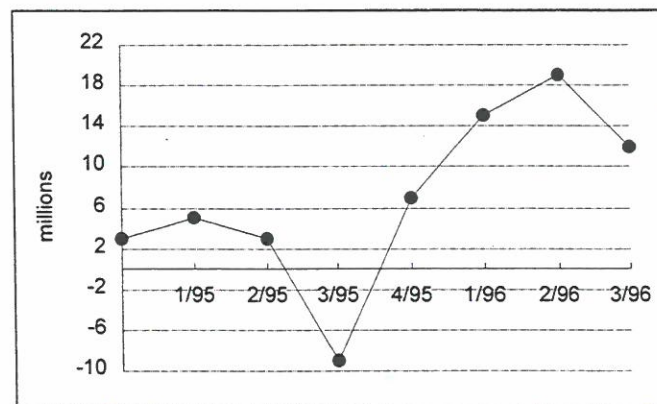


Table C4. Architects, engineers and other scientific services, financial statistics

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

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,456	2,597	2,730	2,735	2,691	2,917	2,906	2,886	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,495	2,551	2,683	2,685	2,613	2,956	2,953	2,910	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-39	46	47	50	78	-39	-47	-24	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-226	-42	-39	-12	4	-143	-122	-78	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	13,837	13,865	13,949	14,303	14,104	15,752	16,244	16,835	Actif
Liabilities	8,012	8,044	8,311	8,637	8,405	9,132	9,375	9,910	Passif
Equity	5,825	5,821	5,638	5,665	5,699	6,621	6,869	6,925	Avoir
Share capital	6,533	6,490	6,367	6,491	6,556	8,265	8,702	9,005	Capital-actions
Retained earnings	-1,050	-1,004	-1,070	-1,666	-1,207	-2,004	-2,179	-2,425	Bénéfices non-répartis
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.3	5.7	5.1	0.2	-1.6	8.4	-0.4	-0.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.7	2.2	5.2	0.1	-2.7	13.1	-0.1	-1.5	Dépenses d'exploitation
Assets	0.4	0.2	0.6	2.5	-1.4	11.7	3.1	3.6	Actif
Liabilities	2.6	0.4	3.3	3.9	-2.7	8.6	2.7	5.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	-7.21	0.01	0.24	1.44	1.77	-3.24	-2.51	-0.97	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-15.52	-2.87	-2.77	-0.84	0.25	-8.62	-7.08	-4.52	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	-1.60	1.78	1.72	1.83	2.92	-1.33	-1.64	-0.82	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.715	0.705	0.741	0.762	0.791	0.756	0.710	0.729	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.355	1.330	1.325	1.323	1.412	1.470	1.492	1.463	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.263	1.240	1.234	1.229	1.308	1.339	1.364	1.331	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	1.5	4.2	5.5	0.0	-2.0	6.1	-0.6	-2.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	-8.3	-5.0	-5.2	-5.0	-3.8	-7.7	-8.1	-7.6	Marge bénéficiaire

Chart C13. Operating revenues

Graphique C13. Recettes d'exploitation

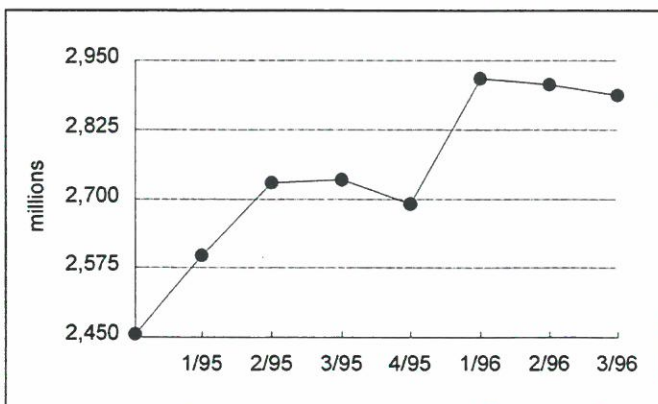


Chart C14. Operating profit

Graphique C14. Bénéfice d'exploitation

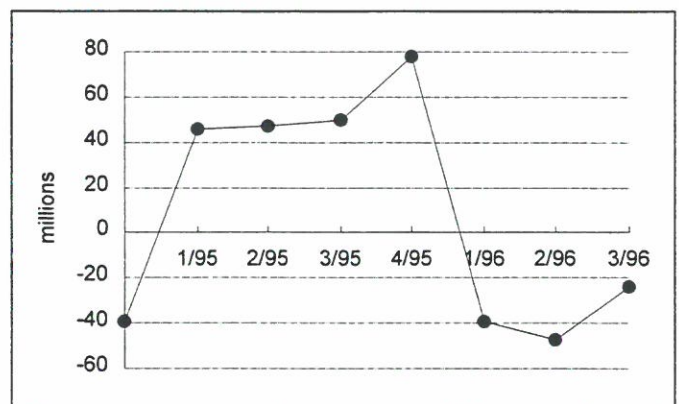


Table C5. Other professional business services, financial statistics

Tableau C5. Autres services professionnels aux entreprises, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,351	2,213	2,280	2,345	2,409	2,131	2,253	2,345	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,124	2,035	2,065	2,116	2,199	1,943	2,045	2,117	Dépenses d'exploitation
Operating profit	227	178	215	229	210	188	208	228	Bénéfice d'exploitation
Net profit	210	143	164	205	196	211	145	173	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	12,264	12,381	12,396	12,563	12,497	13,780	13,978	13,908	Actif
Liabilities	6,621	5,968	5,939	5,990	5,904	6,707	6,837	6,720	Passif
Equity	5,643	6,413	6,457	6,573	6,592	7,073	7,142	7,188	Avoir
Share capital	2,345	3,032	3,040	3,089	3,077	3,388	3,471	3,483	Capital-actions
Retained earnings	2,892	2,942	2,977	3,043	3,065	3,178	3,213	3,253	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-1.9	-5.9	3.0	2.9	2.7	-11.5	5.7	4.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.3	-4.2	1.5	2.5	3.9	-11.6	5.2	3.5	Dépenses d'exploitation
Assets	5.2	1.0	0.1	1.3	-0.5	10.3	1.4	-0.5	Actif
Liabilities	8.9	-9.9	-0.5	0.9	-1.4	13.6	1.9	-1.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	9.54	7.70	7.77	8.92	8.69	8.39	6.25	7.23	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	14.86	8.69	10.36	12.27	11.88	11.90	8.11	9.61	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	9.64	8.03	9.43	9.75	8.70	8.84	9.22	9.74	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.832	0.624	0.625	0.611	0.606	0.647	0.645	0.635	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.512	1.404	1.461	1.423	1.440	1.461	1.448	1.446	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.404	1.300	1.352	1.319	1.334	1.334	1.323	1.321	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-3.7	-7.4	3.4	2.7	2.4	-13.8	5.5	2.0	Recettes d'exploitation
Profit margin	2.9	1.3	2.5	2.9	1.9	2.5	2.8	3.0	Marge bénéficiaire

Chart C15. Operating revenues

Graphique C15. Recettes d'exploitation

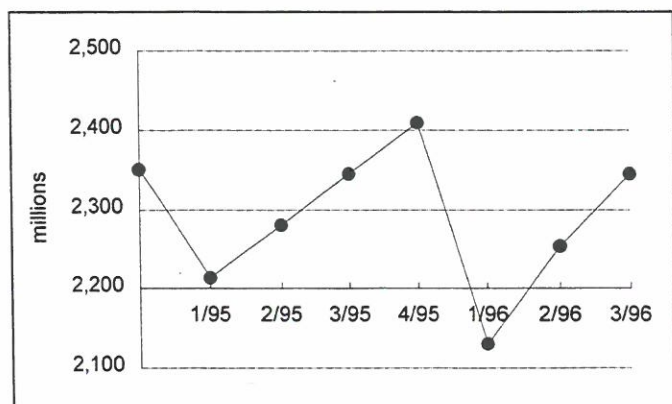
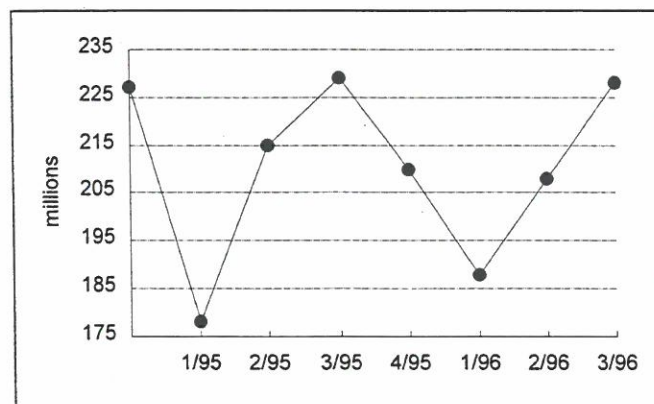


Chart C16. Operating profit

Graphique C16. Bénéfice d'exploitation



Business Services, employment

No individual industry dominates employment in this group. In the third quarter of 1996, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 17% of the group's total employment, followed by computer services with 16%, accounting and bookkeeping services and, offices of lawyers and notaries with 12% 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 15%. More importantly, self employment is approaching one third of the total, well above the economy average.

Services aux entreprises — emploi

Aucune branche ne domine au chapitre de l'emploi dans ce secteur. Au cours du troisième trimestre de 1996, l'architecture, l'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques représentaient 17 % de l'emploi total dans ce secteur, suivi des services informatiques, avec 16 %, des services de comptabilité et des cabinets d'avocats et les études de notaire avec 12 % 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 15 %. Fait plus important, le travail autonome représente près du tiers du total, une proportion bien au-dessus de la moyenne de l'économie.

The steady growth of employment experienced by this industrial group not only continued during this quarter, but did so at its highest rate this year and the highest since the first quarter of 1995. An impressive sixty thousand jobs were added from the third quarter of 1995. The computer services industry accounted for almost twenty thousand of these, while other professional business services were responsible for thirty thousand new jobs. The highest rate of job growth took place in advertising agencies. A high rate of growth was also recorded in accounting and bookkeeping services. On the other hand, employment in architectural, engineering and other scientific and technical services remained at its third quarter 1995 level, whereas employment in offices of lawyers and notaries continued its decline for the fourth consecutive quarter.

Both full-time and part-time jobs contributed to job creation in the Business Services industrial group. Although , the rate of growth of part-time jobs was much higher, more than half of the new jobs created were full-time. The rate of self employment growth was even stronger than it has been throughout the year and achieved its highest rate since the fourth quarter of 1994. The comparative indicators reveal that the rates of growth of full-time and part-time jobs, as well as that of self employment all continue to surpass the economy average.

La croissance soutenue de l'emploi dans ce groupe se poursuit au cours du trimestre et ce, au taux le plus élevé enregistré, non seulement cette année, mais aussi depuis le premier trimestre de 1995. Comparativement au troisième trimestre de 1995, on observe un ajout impressionnant de 60 000 emplois. De ceux-ci, pratiquement 20 000 sont créés par le secteur des services informatiques et 30 000, par le secteur des autres services professionnels aux entreprises. Ce sont les agences de publicité qui affichent le taux de croissance le plus fort. Ce taux est également élevé pour les services de comptabilité. En revanche, dans le secteur des services d'architecture, d'ingénierie et d'autres services scientifiques et techniques, l'emploi demeure au même niveau qu'au troisième trimestre de 1995, tandis que dans le cas des cabinets d'avocats et de notaires, il continue de baisser pour le quatrième trimestre consécutif.

Tant les postes à temps plein que les postes à temps partiel contribuent à la création de l'emploi dans le groupe des services aux entreprises. Bien que le taux de croissance de l'emploi à temps partiel soit plus élevé, plus de la moitié des nouveaux emplois sont des emplois à temps plein. Le taux de croissance du travail autonome est encore plus élevé qu'il ne l'a été durant l'année et atteint sa valeur record depuis le quatrième trimestre de 1974. Les indicateurs comparatifs montrent que le taux de croissance de l'emploi à temps plein et de l'emploi à temps partiel, ainsi que du travail autonome continue d'être supérieur à la moyenne pour l'ensemble de l'économie.

Table C6. Business services, employment

Tableau C6. Services aux entreprises, emploi

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	thousands – milliers								
Employment									Emploi
Computer services	108	106	126	133	128	120	135	151	Services d'informatique
Accountants	112	120	107	101	95	105	110	111	Services de comptabilité
Advertising services	70	76	78	82	76	78	87	95	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	163	154	158	163	163	165	160	163	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	117	119	120	122	113	105	101	110	Avocats et notaires
Other services	278	275	267	279	310	321	303	309	Autres services
Total	847	849	855	879	885	894	897	939	Total
Full-time	727	723	732	758	746	744	752	795	Plein temps
Part-time	120	127	123	122	139	150	144	144	Temps partiel
Self-employment	265	255	248	242	258	289	285	288	Travail autonome
Analytical table – Tableau analytique									
	from same quarter last year – par rapport au même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	27.1	19.1	37.0	24.3	18.5	13.2	7.1	13.5	Services d'informatique
Accountants	17.9	23.7	11.5	-1.0	-15.2	-12.5	2.8	9.9	Services de comptabilité
Advertising services	4.5	10.1	2.6	18.8	8.6	2.6	11.5	15.9	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-2.4	4.8	-6.5	-10.4	0.0	7.1	1.3	0.0	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-1.7	-9.2	-7.0	1.7	-3.4	-11.8	-15.8	-9.8	Avocats et notaires
Other services	20.9	16.0	1.9	4.1	11.5	16.7	13.5	10.8	Autres services
Total	10.9	10.3	3.5	3.5	4.5	5.3	4.9	6.8	Total
Full-time	13.4	10.9	5.3	3.3	2.6	2.9	2.7	4.9	Plein temps
Part-time	-2.4	7.6	-5.4	6.1	15.8	18.1	17.1	18.0	Temps partiel
Self-employment	20.5	14.9	-2.0	-8.0	-2.6	13.3	14.9	19.0	Travail autonome
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Total	8.0	7.6	1.7	2.4	3.7	4.0	3.7	5.7	Total
Full-time	9.6	7.1	3.2	2.0	2.3	2.5	1.8	6.1	Plein temps
Part-time	-1.4	9.0	-5.8	5.5	12.9	13.3	14.3	2.9	Temps partiel
Self-employment	15.4	11.7	-2.4	-6.1	-5.6	7.3	8.7	13.7	Travail autonome

Chart C17. Full-time employment
Graphique C17. Emploi à plein temps

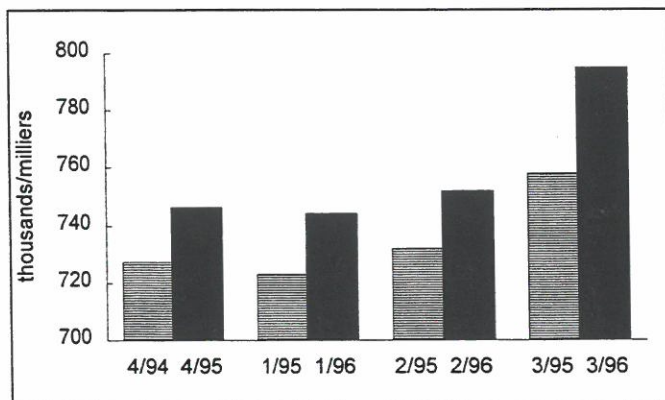
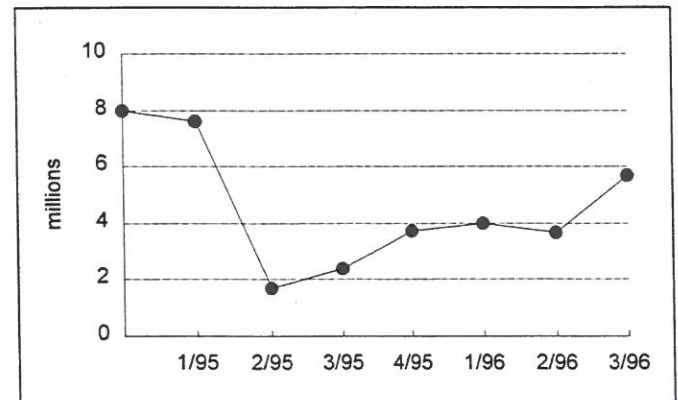


Chart C18. Comparative indicator, total
Graphique C18. Indicateur comparatif, total



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

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.*



Consistent with the industrial group's employment performance, salaries achieved their highest rate in recent years and increased for the fifth straight quarter. Moreover, the increases were such that they marked the fifth consecutive quarter of above economy average salary increases. The growth was led by salaried employees in computer services, followed by offices of lawyers and notaries, architects, engineers and other scientific and technical services, advertising services and accounting and bookkeeping services. Only earnings of employees in other professional services remained unchanged to their last quarter's level.

Given the magnitude of the average salary hikes in all individual industries of the group, with the exception of other professional business services, salaried employed realized sizable purchasing power gains even when the salary increases were adjusted for the increase in the cost of living, as measured by the CPI - which this quarter was marginal.

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.*



En harmonie avec les chiffres d'emploi observés pour le groupe, les salaires affichent le taux le plus élevé enregistré ces dernières années et augmentent pour le cinquième trimestre consécutif. Qui plus est, les hausses sont telles qu'elles marquent le cinquième trimestre consécutif de majoration salariale supérieure à la moyenne de l'économie. En ce qui concerne la croissance des salaires, ce sont les employés du secteur des services informatiques qui viennent en tête, suivis par ceux des cabinets d'avocats et de notaires, d'architectes, d'ingénierie et d'autres services scientifiques et techniques, et enfin, des agences de publicité et des bureaux de comptabilité. Seuls les gains des employés du secteur des autres services professionnels demeurent les mêmes qu'au trimestre précédent.

Étant donné l'importance de la hausse salariale moyenne dans chaque secteur du groupe, sauf celui des autres services professionnels aux entreprises, les employés voient leur pouvoir d'achat augmenter considérablement, même après correction des salaires pour tenir compte de l'augmentation du coût de la vie, telle que mesurée par l'IPC, augmentation qui est très faible ce trimestre.

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

* Il s'agit 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			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	dollars per year – dollars par année								
Salaried employees									Employés
Computer services	46,772	47,880	46,660	46,685	45,790	46,853	49,040	53,371	Services d'informatique
Accountants	34,901	33,485	34,365	35,831	36,189	36,121	37,527	39,768	Services de comptabilité
Advertising services	42,953	41,173	41,523	40,963	42,226	42,045	41,989	44,715	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	45,775	46,156	46,887	47,014	47,363	47,860	49,911	53,172	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	35,480	35,921	34,530	34,536	34,960	37,102	39,894	42,859	Avocats et notaires
Other services*	26,767	26,940	26,488	26,225	26,773	26,596	28,060	28,060	Autres services*
Total	40,251	40,373	40,184	40,900	40,987	41,271	42,216	44,209	Total
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	1.5	2.4	-2.5	0.1	-1.9	2.3	4.7	8.8	Services d'informatique
Accountants	-1.9	-4.1	2.6	4.3	1.0	-0.2	3.9	6.0	Services de comptabilité
Advertising services	7.2	-4.1	0.9	-1.3	3.1	-0.4	-0.1	6.5	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-0.1	0.8	1.6	0.3	0.7	1.0	4.3	6.5	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-0.5	1.2	-3.9	0.0	1.2	6.1	7.5	7.4	Avocats et notaires
Other services	2.6	0.6	-1.7	-1.0	2.1	-0.7	5.5	0.0	Autres services
Total	2.0	0.3	-0.5	1.8	0.2	0.7	2.3	4.7	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté selon l'IPC (%)
Computer services	1.2	1.3	-3.3	-0.2	-1.9	1.9	3.9	8.7	Services d'informatique
Accountants	-2.2	-5.1	1.9	4.0	1.0	-0.6	3.3	5.7	Services de comptabilité
Advertising services	6.9	-5.2	0.1	-1.6	3.1	-0.9	-0.9	6.3	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-0.4	-0.2	0.8	0.0	0.7	0.6	3.5	6.4	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-0.8	0.2	-4.6	-0.2	1.2	5.7	6.7	7.3	Avocats et notaires
Other services	2.3	-0.4	-2.4	-1.2	2.1	-1.1	4.7	-0.1	Autres services
Total	1.7	-0.8	-1.2	1.6	0.2	0.2	1.5	4.6	Total
Comparative Indicator									Indicateur comparatif
Total	1.5	-0.2	-0.4	0.4	0.6	0.5	0.5	3.4	Total

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

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

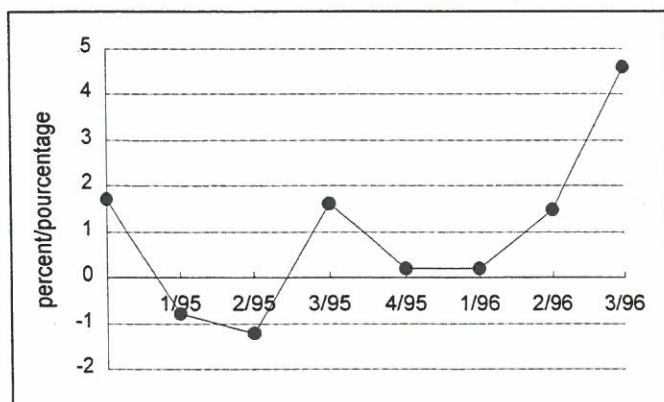
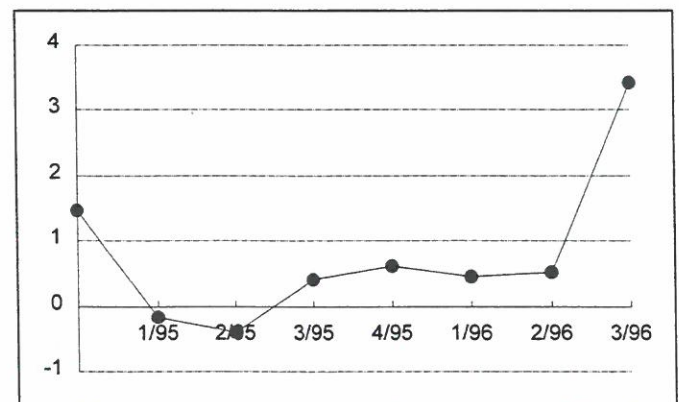


Chart C20. Comparative indicator

Graphique C20. Indicateur comparatif



* For all employees

See definitions and concepts at the end of publication

* Pour tous les travailleurs

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. About one-third originates in other business services and one-quarter in computer services. The value-added by advertising services (about 4%) is quite disproportionate to the industry's share in the group's revenues (less than 1%). This is so because this industry is less labour intensive than the other service industries in the group.

Services aux entreprises — PIB

La plus grande partie du PIB de ce secteur d'activité 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. Environ un tiers du PIB provient des autres services aux entreprises, et un quart des services informatiques. La valeur ajoutée par les services de publicité (environ 4 %) est assez disproportionnée par rapport à la contribution de cette branche aux recettes du secteur (moins de 1 %). Ceci est dû au fait que la densité de main-d'oeuvre dans cette branche est plus faible que dans les autres branches de ce secteur d'activité.



Unlike the industrial group's financial, employment and salary performance, its output decreased slightly this quarter, for the first time in recent years. A drop in the output of professional services, for the second quarter in a row, could not be offset by the output gain in advertising services and the smaller gain in computer services.

As a result, the rate of output growth for the group as a whole, uncharacteristically, trailed the economy average rate of output growth. This was true for all individual industries, with the exception of advertising services, as illustrated by the comparative indicators.



Contrairement aux résultats enregistrés pour le groupe aux chapitres des finances, de l'emploi et de la rémunération, les chiffres de production diminuent légèrement ce trimestre, pour la première fois au cours des dernières années. Le recul de la production de services professionnels observé pour le deuxième trimestre consécutif n'est pas compensé par le gain de productivité du secteur des services publicitaires ni par le gain plus faible observé pour le secteur des services informatiques.

Par conséquent, situation inhabituelle, le taux de croissance de la production du groupe est à la traîne du taux moyen de croissance de la production calculé pour l'économie dans son ensemble. Cette situation s'observe pour tous les secteurs du groupe, sauf celui des services de publicité, comme l'illustrent les indicateurs comparatifs.

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			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Computer services	5,626	5,765	5,893	6,048	6,218	6,355	6,624	6,644	Services d'informatique
Advertising services	925	943	989	1,034	1,058	1,091	1,106	1,148	Services de publicité
Professional services	9,717	9,612	9,810	9,973	10,034	10,220	10,061	9,932	Services professionnels
Other services	8,061	8,246	8,351	8,430	8,499	8,677	8,797	8,797	Autres services
Total	24,329	24,565	25,043	25,484	25,808	26,342	26,589	26,521	Total
Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	1.7	2.5	2.2	2.6	2.8	2.2	4.2	0.3	Services d'informatique
Advertising services	2.9	1.9	4.9	4.6	2.3	3.1	1.4	3.8	Services de publicité
Professional services	0.7	-1.1	2.1	1.7	0.6	1.9	-1.6	-1.3	Services professionnels
Other services	4.0	2.3	1.3	0.9	0.8	2.1	1.4	0.0	Autres services
Total	2.1	1.0	1.9	1.8	1.3	2.1	0.9	-0.3	Total
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Computer services	0.6	2.3	2.5	2.3	2.7	1.7	3.9	-0.4	Services d'informatique
Advertising services	1.8	1.8	5.1	4.2	2.2	2.6	1.0	3.1	Services de publicité
Professional services	-0.4	-1.3	2.3	1.4	0.5	1.4	-1.9	-2.0	Services professionnels
Other services	2.9	2.1	1.5	0.6	0.7	1.6	1.0	-0.7	Autres services
Total	1.0	0.8	2.2	1.5	1.1	1.6	0.6	-1.0	Total

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

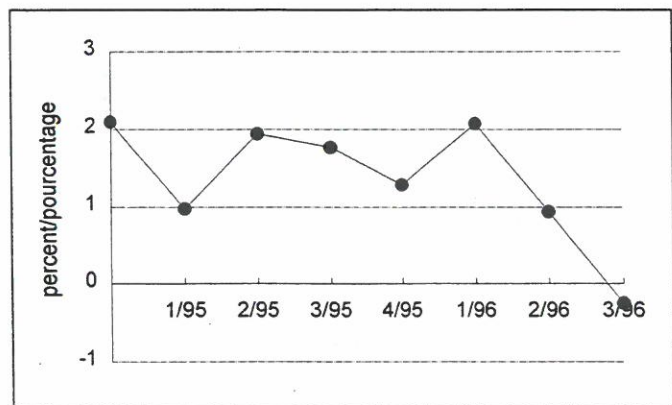
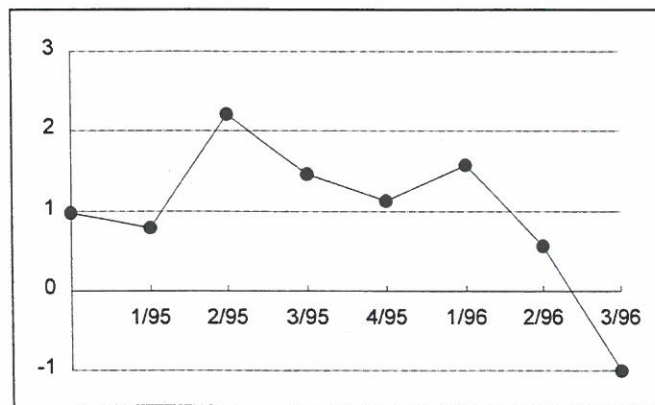


Chart C22. Comparative indicator, total
Graphique C22. Indicateur comparatif, total





Analytical Studies

Série d'études analytiques

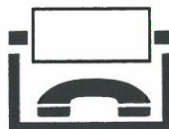
Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Article

Étude spéciale

TWO DECADES OF FINANCIAL INTERMEDIATION BY THE CANADIAN INSURANCE BUSINESS*

by Tarek M. Harchaoui*

I. Introduction

Insurance companies have traditionally been known as providers of financial protection to businesses and persons who demand insurance to reduce the variability of their wealth or their survivors' wealth. The insurance business has created the facilities to pool risks on the basis of the number of products offered, the number of units of exposure and especially the use of reinsurance activity. What is less known, however, is that (life and non-life) insurance companies also engage in a wide variety of financial intermediation activities. Like other financial intermediaries such as banks, which take deposits and invest in loans, insurance companies collect funds through the sale (usually on an instalment basis) of contingent claims to policyholders and annuitants against (almost) all types of risks and invest these funds in short- and long-term financial and real assets. The existence of a time lag between receipt of cash premiums and payment of claims allows insurance companies to channel sources of funds to other sectors of the economy to help finance the accumulation of capital and, accordingly, economic growth.

Financial protection and financial intermediation are joint activities of insurance companies. So far, most studies have examined only the former activity. This is unfortunate because the share of insurers' financial intermediation output in the GDP has almost doubled since the late 1970s, reaching 2.1% in 1995. Over the period 1978-1995, financial intermediation output of both life and non-life insurance businesses experienced an average annual growth of 9.7% and 8.5%, respectively,

* I am indebted to Phil Smith for valuable comments, critiques, and suggestions made on an earlier draft of this paper. I also acknowledge with thanks the background information on the insurance business provided by Ron Nesbitt and many editorial comments made by Cathy Bakker, Tony Bowen, George Mitchell, Bob Moreau and Joe Wilkinson. Any shortcomings are the author's own responsibility.

DEUX DÉCENNIES D'INTERMÉDIATION FINANCIÈRE PAR LES COMPAGNIES D'ASSURANCE CANADIENNES*

par Tarek M. Harchaoui*

I. Introduction

Les compagnies d'assurance sont traditionnellement reconnues en tant qu'offreurs de protection financière aux compagnies et individus qui demandent de l'assurance afin de réduire la variabilité de leur richesse ou celle de leur héritiers. Les compagnies d'assurance ont créé des mécanismes pour diversifier le risque moyennant le nombre de produits offerts, la densité de la clientèle et, surtout, la réassurance. Ce qui est moins reconnu, cependant, c'est que ces compagnies (d'assurance-vie et non-vie) sont impliquées dans une vaste gamme d'activité d'intermédiation financière. Tout comme les autres intermédiaires financiers tels les banques qui collectent des dépôts et effectuent des prêts, les compagnies d'assurance collectent des fonds au moyen de la vente (souvent contre des paiements échelonnés) des actifs contingents à des assurés et des détenteurs de rentes contre (presque) tous les types de risque. Ces fonds sont ensuite investis dans des actifs réels et financiers. L'existence d'un délai entre la collecte des primes et le paiement des réclamations permet aux compagnies d'assurance de canaliser les ressources financières vers les autres secteurs de l'activité économique afin de financer l'accumulation du capital et, donc, la croissance économique.

La protection financière et l'intermédiation financière constituent deux activités conjointes des compagnies d'assurance. Jusqu'à présent la plupart des études ont examiné la première activité alors que la seconde a été indûment négligée. Ceci est d'autant plus regrettable car la part de la production d'intermédiation financière des assureurs dans le PIB a presque doublé depuis la fin des années soixante dix pour atteindre 2,1 % en 1995. Au cours de la période 1978 -1995, la production d'intermé-

* J'exprime ma reconnaissance envers Phil Smith pour ses commentaires, remarques et critiques pertinentes faites sur une version antérieure de cette étude. Je remercie également Ron Nesbitt pour l'information générale qu'il m'a fournie sur l'industrie des assurances ainsi que Cathy Bakker, Tony Bowen, George Mitchell, Bob Moreau et Joe Wilkinson dont les nombreuses remarques d'édition ont permis de clarifier davantage le texte. L'auteur est seul responsable des erreurs ou omissions qui subsistent dans la présente étude.

higher than the GDP (7.1%). Also, apart from their importance in the economic activity, financial activities of insurance companies have been subjected to strong competition over the past two decades. Indeed, in the early 1960s, it was estimated that approximately 44% of personal savings each year went into life insurance. By the 1990s, this number had decreased to 22% of personal savings. The insurance companies have reacted to such competition by using various portfolio management strategies. More specifically, the past two decades have seen significant changes in the long-term consumer savings market. Although life insurance was at one time virtually the only form of long-term contractual savings available, in recent years there have been alternatives: mutual funds and pension funds being the most common. Life insurance companies have also faced renewed attacks from other longer-established savings vehicles, such as term deposits at chartered banks and Canada Savings Bonds. In an economy where the government faces significant budget constraints, the importance of private savings in financing economic recovery becomes even more important. One of the purposes of this paper is to examine the secular role of Canadian insurance companies in financial intermediation and how they compare with the other traditional financial intermediaries. Furthermore, given the major changes that have occurred in long-term savings, this paper will pay particular attention to life insurance companies.

In developed countries, a substantial share of financial assets are held by insurance companies (Hill 1986). These companies are often subject to solvency regulations that are designed to protect policyholders against excessively risky investment strategies that could lead to the exhaustion of reserves. In addition, an unstated goal of these regulations is sometimes to channel the savings collected by the insurers toward sectors of the domestic economy. Therefore, the financial intermediation activities of insurance companies raise a number of questions regarding not only economic analysis, but also public policy. Among the questions this paper will attempt to answer are: How important is the product mix and how does it affect the insurers' portfolio of assets? How do the government's policies influence insurers' behaviour? How much has the financial intermediation activity contributed to industry profits and output?

This paper gives some background information on the Canadian insurance industry and discusses the fundamentals of financial intermediation from the

diation financière des compagnies d'assurance-vie et non-vie a connu un taux de croissance annuel moyen de 9,7 % et 8,5 %, respectivement, supérieur à celui du PIB (7,1 %). Aussi, outre son importance, l'activité d'intermédiation financière des compagnies d'assurance a fait l'objet d'une concurrence importante au cours des deux dernières décennies. En effet, au début des années soixante, à peu près 44 % de l'épargne personnelle annuelle était consacrée à l'assurance-vie. Aux alentours des années 1990, cette part a baissé à 18 % de l'épargne personnelle. Les compagnies d'assurance-vie ont réagi au moyen de diverses stratégies de gestion de portefeuille. En particulier, les deux dernières décennies ont été témoin de changements importants survenus sur le marché de l'épargne à long terme. Bien que l'assurance-vie représentait jusqu'à une date récente la seule forme disponible d'épargne contractuelle à long terme, on a assisté récemment à l'émergence d'instruments alternatifs véhiculés surtout par les fonds mutuels et les fonds de pension. Les compagnies d'assurance-vie ont également fait face à une concurrence effrénée de la part d'autres véhicules de l'épargne tels les dépôts à terme des banques à charte et des obligations d'épargne du Canada. Dans un contexte économique marqué par l'absence de marge de manoeuvre financière de l'État, l'importance de l'épargne privée se pose avec plus d'acuité pour financer la relance économique. Un des objectifs de cette étude est d'examiner le rôle séculaire des compagnies canadiennes d'assurance dans l'intermédiation financière et leur place par rapport aux autres intermédiaires financiers traditionnels. Aussi, étant donné les changements majeurs qui ont lieu dans le segment de l'épargne à long terme, une attention particulière sera donnée aux compagnies d'assurance-vie.

Dans les pays développés, les compagnies d'assurance détiennent une part substantielle des actifs financiers (Hill 1986). Celles-ci font souvent l'objet d'une réglementation de solvabilité destinée à protéger les assurés contre des stratégies d'investissement pouvant mener à l'épuisement des réserves. Parfois aussi, l'objet inavoué de cette réglementation est de canaliser l'épargne collectée par les assureurs exclusivement vers des secteurs de l'économie domestique. Autant dire que l'activité d'intermédiaire financier des compagnies d'assurance soulève bon nombre de questions associées non seulement à l'analyse économique mais aussi à la politique publique. Parmi celles auxquelles ce papier tentera d'apporter une réponse, on a: quelle est l'importance de la combinaison des lignes de produits et comment affecte-t-elle le portefeuille d'actifs des compagnies d'assurance? Les politiques économiques du gouvernement ont-elles un impact sur le comportement des compagnies d'assurance? Dans quelle mesure l'activité d'intermédiaire financier a-t-elle contribué à la performance financière et à la production de l'industrie?

Cette étude fournit des généralités sur l'industrie des assurances au Canada et discute les principes fondamentaux de l'intermédiation financière associés aux

insurance company's perspective (Section II). Revenue flows and asset structure are discussed in Section III. Section IV investigates the asset structure of insurance companies in an international perspective. The last section draws together the main conclusions.

II. Insurance Carriers as Financial Intermediaries

A. General background

Canadians buy insurance in a market served not only by domestic insurance companies, but also by companies from all over the world. In turn, a number of Canadian companies (especially in the life insurance business) are international in scope and carry on successful business mainly in the United States and Britain. Companies may be registered in Canada to transact insurance business under either federal or provincial legislation. In the mid-nineties, there were 153 life insurance companies in Canada - 77 Canadian, 59 American, 10 British and 7 European - and 217 property and casualty (P&C) insurance companies - 108 Canadian, 82 American, 22 British and 5 European. Of the 153 life insurance companies, 122 were registered under federal laws and 31 were registered under provincial laws (respectively 191 and 28 for P&C). In addition, insurance was also written by fraternal benefit societies.

Considered as an industry, insurance is highly international in scope. Many foreign insurance companies are active in Canada, and several of the larger Canadian life insurance companies write a substantial amount of their policies outside Canada. At the end of 1994, more than one-quarter of the life insurance policies and more than three-quarters of other insurance policies in effect in Canada had been written by foreign-controlled insurance companies. Foreign insurance companies doing business in Canada must register with the Superintendent of Financial Institutions in Canada and must maintain the bulk of their assets in Canada.

In order to offer financial protection, insurance companies collect premiums and invest them in short- and long-term real and financial assets according to the rules imposed by the regulator. In return, they receive investment income.¹ Not only do the premiums constitute the essential element of the financial intermediation activities of insurance companies, but to a certain extent they also seem to affect the economic development of the country. In fact, all things being equal, it is expected

¹ For a complete profile of the activities of insurance companies, see Harchaoui (1996).

compagnies d'assurance (section II). Les flux de revenu et la structure des actifs sont décrits dans la section III alors que la section IV établit une comparaison internationale de la structure des actifs de l'industrie des assurances. La dernière partie tire les conclusions.

II. Les compagnies d'assurance comme des intermédiaires financiers

A. Considérations générales

Les canadiens achètent de l'assurance dans un marché où opèrent des compagnies canadiennes et étrangères. Réciproquement, bon nombre de compagnies canadiennes (particulièrement celles opérant dans l'assurance-vie) ont des activités à travers le monde; elles entreprennent avec succès des activités aux États Unis et en Angleterre. Les compagnies peuvent être enregistrées au Canada pour exercer des opérations sous juridiction fédérale et provinciale. Au milieu des années 1990, il y avait 153 compagnies d'assurance-vie au Canada - 77 canadiennes, 59 américaines, 10 britanniques, et 7 européennes - et 217 compagnies d'assurance pour biens et risques divers (BRD) - 108 canadiennes, 82 américaines, 22 britanniques, et 5 européennes. Des 153 compagnies d'assurance-vie, 122 sont à charte fédérale et 31 à charte provinciale (respectivement 191 et 18 pour les compagnies d'assurance pour BRD). En outre, l'assurance est également vendue par des sociétés de secours mutuels.

En tant qu'industrie, l'assurance a une envergure internationale. Bon nombre de compagnies d'assurance étrangères opèrent au Canada et les compagnies canadiennes de grande taille vendent une grande part des polices d'assurance en dehors du Canada. À la fin de l'année 1994, plus du quart des polices d'assurance-vie et plus des trois quarts des autres polices actives au Canada ont été émises par des compagnies sous contrôle étranger. Les compagnies d'assurance étrangères au Canada doivent être enregistrées auprès du Surintendant des institutions financières du Canada et détenir la plupart de leurs actifs au Canada.

Pour offrir de la protection financière, les compagnies d'assurance collectent des primes et les investissent dans des actifs réels et financiers selon les règles dictées par l'instance de réglementation. Les compagnies perçoivent en retour un revenu d'investissement¹. Non seulement les primes constituent-elles l'élément essentiel pour exercer l'activité d'intermédiation financière, mais de plus elles semblent aussi affecter dans une certaine mesure le développement économique du pays. En réalité, toutes

¹ Pour un profil complet des activités des firmes d'assurance, voir Harchaoui (1996).

that as premium income increases, savings will also increase and so too will the sources for financing growth.

B. On financial intermediation

The financial intermediation activity encompasses the issue of financial instruments such as claims, the use of the funds collected to make loans and the acquisition of a variety of other financial assets. By holding a large, diversified portfolio of assets, a financial intermediary takes advantage of economies of scale and spreads risk. The insurance company stands as a true intermediary in the process. An insurance policy is a claim on the insurance company, albeit a contingent one, just as a bank deposit is a claim on the bank. And just as the bank cannot know with certainty the portion of its deposits that will be called for payment in any given period of time, so an insurance company cannot know with certainty the claims for payment that will be made under outstanding policies during any period of time. As a result, the insurance company, like the bank, must make provisions for the possibility that its estimates are seriously wrong. It must accumulate a pool of assets to guarantee its ability to make the contractual payments. And the composition of the portfolio of assets must be adapted to the degree of risk that the insurance implies.

In discussing risk and the financial structure of insurance companies it is useful to draw a distinction between life and non-life insurance (or P&C). There are two reasons for the distinction. Non-life contracts are typically written to cover a period of one year, or even part of a year, whereas a life insurance policy covers a much longer period on average. The difference in the maturity of the two types of policies can produce differences in asset composition held between life and non-life. Forecasts of the level of future claim payments in non-life insurance are subject to a greater degree of uncertainty, both in terms of timing and amount of settlement. It is this uncertainty that has been an important conditioning influence on the structure of assets. Since a non-life insurer may face an exceptionally high level of claims at any time, without warning, it is desirable to have a significant portion of the investments held against these claims liabilities in assets that possess a fairly high degree of liquidity.

Liquidity of a financial asset means that it possesses an adequate market so that its value can be converted relatively quickly into cash. Hence non-life insurance companies will tend to hold short-dated and highly marketable bonds and money market instruments against their liabilities. The precautionary liquidity preference will be higher for non-life insurance companies that underwrite mainly large scale exposures compared with those that

choses étant égales par ailleurs, on s'attend à ce qu'à mesure que les primes augmentent, l'épargne s'accroît, ce qui favorise d'autant les sources de financement de la croissance économique.

B. Sur l'intermédiation financière

L'activité d'intermédiation financière comprend l'émission d'instruments financiers comme les dettes et l'usage des fonds collectés aux fins de prêts et d'acquisition des actifs financiers de tout genre. En détenant un portefeuille d'actifs diversifié, un intermédiaire financier bénéficie des économies d'échelle et de la diversification de risque. La compagnie d'assurance apparaît comme un vrai intermédiaire financier. Une police d'assurance est un droit que l'on détient sur la compagnie d'assurance, tout comme un dépôt bancaire est un droit sur la banque. Tout comme la banque ne peut être en mesure de connaître a priori avec certitude la portion de ses dépôts qui sera convertie en prêts, la compagnie d'assurance n'est pas plus en mesure de connaître la proportion des polices en cours pour lesquelles elle devra payer des réclamations. La compagnie doit détenir des actifs qui doivent lui permettre d'honorer ses engagements. La composition de ces actifs doit s'ajuster au type de risque auquel la compagnie fait face.

Pour discuter du risque et de la structure financière des compagnies d'assurance, il est utile de faire la distinction entre l'assurance-vie et non-vie (BRD) pour deux raisons. Les contrats d'assurance non-vie couvrent en général une période d'une année ou moins, alors que ceux d'assurance-vie portent en général sur une période beaucoup plus longue. La différence dans la longévité des deux types de risque peut donner lieu à des différences dans la composition des actifs entre les compagnies d'assurance-vie et non-vie. Les prévisions du niveau des réclamations futures sont sujettes à beaucoup d'incertitude, à la fois en termes de date de réalisation de l'événement mais aussi du montant à payer. C'est cette incertitude qui exerce un impact déterminant sur la structure des actifs des compagnies d'assurance. Puisque une compagnie d'assurance non-vie peut faire face à n'importe quel moment, et sans préavis, à des réclamations substantielles, il est souhaitable d'avoir une portion importante des réserves sous formes d'actifs hautement liquides.

La liquidité d'un actif financier signifie qu'il existe pour cet actif un marché qui garantisse sa conversion en argent liquide avec un minimum de coûts de transaction. Par conséquent, les compagnies d'assurance non-vie ont tendance à détenir des actifs de court terme hautement liquides tels les bons du trésor. La préférence pour la liquidité relève davantage des compagnies d'assurance non-vie qui souscrivent à des risques élevés comparativement à leurs

mainly underwrite insurance for individuals, where the laws of large numbers make large, extraordinary claims more improbable.

The nature of life insurance liabilities has a major influence on the companies' investment policies, particularly on the choice of assets that are deemed to be covering them. In general, life insurance liabilities have a much longer duration than those for non-life insurance, particularly where business relates to long-term saving and retirement provisions. This means that the time horizon for investing policy-holders' premiums is much longer than for non-life insurance. As a result, life insurance companies are normally concerned about precautionary liquidity within their investment portfolios.

Life insurance contracts possessing a significant long-term savings element will shape investment policy decisions in a different way. There will be a greater priority to seek high rates of return, with some concern for maintaining the long-term purchasing power of invested funds in order to meet the reasonable expectations of policy-holders. It should be stressed that there is not usually a contractual need to earn a rate of return that is at least equal to the rate of inflation; it takes the form of competitive requirement. Shares and real estate investments, which are likely to be more correlated with inflation and trend growth within the economy in the longer term, will tend to be more favoured, and so will index-linked bonds.

III. Financial Flows and the Structure of Assets of Insurance Carriers

Insurance premiums are collected by insurance companies in exchange for the financial protection they offer to individuals and businesses. Life insurance companies deal mainly with households, whereas non-life insurance companies provide services not only to households but also to the business sector. When operating efficiently, the insurance business is an important channel for savings. The fraction of each dollar received on a given type of policy that is retained for the acquisition of assets depends on the transaction costs and the average deferral period before claims or benefits are paid. It is therefore interesting to study, for each type of risk, the sources of these funds and how they are invested. This suggests the analysis of, respectively, the revenue flows and the structure of the assets. One would expect that the long-term nature of life insurance and annuities is reflected in the preference of life insurance carriers for long-term and less liquid assets. Another important element that should be reflected by the asset structure is the government regulation

homologues qui souscrivent à des risques pour des individus où la loi des grands nombres fait en sorte que les réclamations d'envergure soient improbables.

La nature du passif des compagnies d'assurance-vie a une influence majeure sur leur politique d'investissement, particulièrement sur le choix des actifs sensés les couvrir financièrement. En général, le passif de la compagnie d'assurance-vie a une longévité supérieure à celle de son homologue d'assurance non-vie, surtout lorsqu'il s'agit de l'épargne à long terme et des fonds de retraite. Cela signifie que l'horizon de planification pour l'investissement des primes des assurés est de loin supérieur à celui correspondant à l'assurance non-vie. Il s'ensuit que la liquidité de précaution en matière d'investissement de portefeuille constitue la préoccupation majeure des compagnies d'assurance-vie.

Les contrats d'assurance-vie qui renferment une large composante d'épargne à long terme façonnent les décisions d'investissement de façon différente. Il y aura une plus grande priorité pour les placements avec des rendements élevés sous la contrainte qu'ils permettent de maintenir intact le pouvoir d'achat des assurés. Ces exigences sont dictées par la concurrence qui existe entre les différents intermédiaires financiers pour l'épargne des individus. Les investissements immobiliers et ceux dans les actions boursières, susceptibles d'être corrélés avec l'inflation et la croissance de l'économie à long terme, auront tendance à être préférés, tout comme les obligations qui font l'objet d'indexation.

III. Les flux financiers et la structure des actifs des compagnies d'assurance

Les primes d'assurance sont collectées par les compagnies d'assurance en échange de la protection financière qu'elles offrent aux compagnies et individus. Les compagnies d'assurance-vie couvrent essentiellement les ménages alors que celles des assurances pour BRD procurent des services non seulement aux ménages mais aussi au secteur des entreprises. Lorsqu'il opère de façon efficace, le secteur des assurances constitue un atout majeur pour la collecte de l'épargne. La portion de chaque dollar reçue à partir d'une police d'assurance donnée et utilisée pour l'acquisition d'actifs dépend des coûts de transaction et de la période qui s'écoule entre le paiement des primes et celui des réclamations. Il est alors intéressant d'examiner pour chaque type de risque les différentes sources de revenu et comment sont-elles investies. Cela suggère respectivement l'analyse des flux et du bilan des compagnies d'assurance. On doit s'attendre alors à ce que la perspective de long terme des assurances-vie et des rentes soit reflétée dans la préférence par les compagnies d'assurance-vie pour le long terme et les actifs moins liquides. Un autre élément qui devrait

framework. It limits the proportions of assets that an insurance company can hold by restricting bond and stock investments to instruments issued by companies satisfying stipulated conditions of financial strength and also by restricting the value of a mortgage as a proportion of the property value securing it.

A. Life insurance companies

1. The analysis of the revenue flows

Chart 1a shows the main components of the premiums for life insurance companies for the period 1978-1995.² Net insurance premiums (life insurance and accident and sickness insurance) are higher than annuity considerations throughout the period. Insurance premiums increased at a steady rate during the period, largely unaffected by the business cycle. This contrasts with annuities, which experienced a slight decline in the early eighties partly as a result of the elimination in the 1981 budget of tax preferences for income averaging annuities. Tax rules favouring income averaging annuities during the 1970s caused a booming demand, followed by a collapse in 1981 when tax rules were changed. In terms of growth (Chart 1b), life insurance companies' flows (annuities considerations and insurance premiums) for the period 1978-1995 experienced an average rate of advance greater than that of the GDP, that is, 8.7% (7.1% for GDP). In reality, it was annuities that made this figure possible. They grew by 10.7% as opposed to 7.8% for insurance premiums (not much different from the performance of the GDP). Government tax policy had a profound effect on the demand for life insurance and annuities. Policies that have encouraged savings through tax-sheltered registered retirement saving plans (RRSPs) have increased demand for annuities both by individuals who initially register their RRSPs with a life insurance company and by those who purchase a life annuity upon maturity of an RRSP originally registered with another financial institution (more on that in Part II of this paper).

être reflété par la structure des actifs est le cadre de la réglementation du gouvernement. Ce dernier permet en particulier de s'assurer que les compagnies desquelles les assureurs acquièrent les actions et obligations satisfassent certains critères de santé financière et que la valeur des hypothèques soit une proportion de la valeur de la propriété sous jacente.

A. Les compagnies d'assurance-vie

1. L'analyse des flux

Le graphique 1a illustre l'allure générale des principales composantes des revenus des primes des compagnies d'assurance-vie pour la période 1978-1995². Les primes nettes d'assurance (assurance-vie et assurance pour accidents et maladies) sont supérieures à celles des rentes pour l'ensemble de la période. La croissance des revenus des primes d'assurance a été régulière pour la période, sans effet apparent du cycle économique. Ceci contraste avec les rentes qui ont affiché un léger déclin au début des années 1980 en partie à cause de l'élimination dans le budget de 1981 des régimes fiscaux favorables aux rentes à versements invariables. Le régime fiscal en place durant les années 1970 qui a favorisé les rentes à versements invariables a provoqué une hausse de la demande pour ces instruments, après quoi on a assisté à leur déclin quand les règles fiscales ont été amendées. En termes de croissance (graphique 1b), les revenus des compagnies d'assurance-vie (primes d'assurance et rentes) ont connu un taux annuel moyen supérieur à celui du PIB, soit 8,7 % (contre 7,1 % pour le PIB) lors de la période 1978-1995. En réalité, ce sont les rentes qui ont rendu possible une telle performance. À elles seules, elles ont affiché un taux de croissance annuel moyen de 10,7 %, contre seulement 7,8 % pour les primes d'assurance (à peu près la même performance que le PIB). Les politiques fiscales du gouvernement ont eu un effet déterminant sur la demande de l'assurance-vie et des rentes. Les politiques ayant encouragé l'épargne au moyen d'abris fiscaux tels les Régimes enregistrés d'épargne retraite (REÉR) ont favorisé la hausse de la demande pour les rentes à la fois par les individus ayant déjà des REÉR avec des compagnies d'assurance-vie et par ceux qui achètent une rente quand leur REÉR, acquis initialement auprès d'une autre institution financière, vient à maturité (pour plus détails sur ce point voir la seconde partie de ce rapport).

² There are four primary data sources used in this article. The quarterly financial statistics survey (61-008) is available to 1995. The national balance sheet accounts (13-214) are available to 1994, the micro data from the Canadian Life and Health Insurance Association are available to 1993 and the international data base on the insurance business published by OECD is available to 1991 for most of the countries.

² Cette étude fait appel à quatre sources d'information statistique. Les données de l'enquête trimestrielle sur les statistiques financières des entreprises (61-008) disponibles jusqu'en 1995, les données annuelles du compte du bilan national (13-214) disponibles jusqu'en 1994, les micro-données publiées par l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes (1994) disponibles jusqu'en 1993 et les données internationales de l'OCDE disponibles sur une base comparable jusqu'en 1991.

Chart 1a
Level of Insurance Premiums
and Annuity Considerations
(\$ Million)
1978-1995

Graphique 1a
Niveau des primes d'assu-
rance et des rentes
(Millions \$)
1978-1995

Nominal Value — Valeur nominale

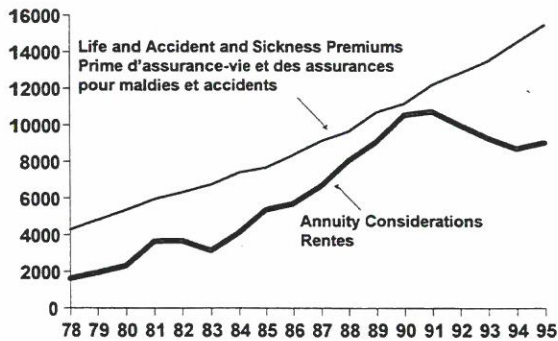
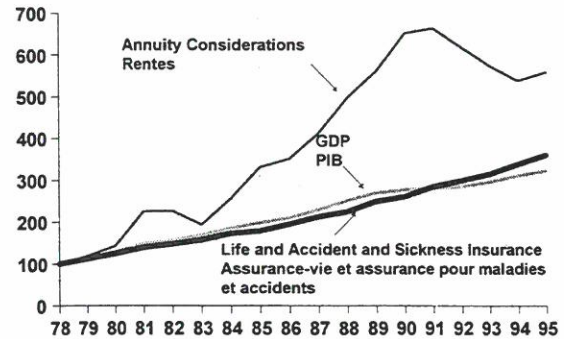


Chart 1b
Trends in Insurance Premiums,
Annuity Considerations
and GDP, 1978-1995
(1978 = 100)

Graphique 1b
Tendance des primes d'assu-
rance, des rentes et du PIB,
1978-1995
(1978 = 100)

Index — Indice



Sources:

Statistics Canada, Catalogue No. 61-006-XPB for the period 1978-1987 and Catalogue No. 61-008-XPB for the period 1988-1995.
Statistique Canada, n° 61-006-XPB au catalogue pour la période 1978-1987 et n° 61-008-XPB au catalogue pour la période 1988-1995.

The investigation of premium revenues and annuities by the type of policyholder provides interesting indications about the dynamic nature of each product line (Chart 2a).³ For the period 1978-1986, with the exception of 1981, individual life insurance premiums were greater than any other source of revenue, closely followed by individual and group annuities. However, since 1986, this trend has been reversed as individual annuities have overtaken individual life insurance premiums. Similarly, individual life insurance premiums have progressively lost ground compared with group annuities. The fundamental reason behind this stems from the fact that the rules governing the tax treatment of the investment income accruing under life insurance were completely revamped in Canada during that period. Prior to 1986, the investment income accumulated tax-free (and disbursements to beneficiaries were tax-free). Now, only policies that pass a fairly rigorous test to assure that they provide only insurance, and not an investment element, are given exempt status. Policies issued before December 2, 1982, however, are 'grandfathered';

L'analyse des revenus des primes et des considérations d'annuités par type d'assuré fournit des indications intéressantes quant au dynamisme de chaque ligne de produit (graphique 2a)³. À l'exception de 1981, pendant toute la sous période 1978-1986 les primes d'assurance-vie individuelle étaient supérieures à n'importe quelle autre source de revenu. Elles étaient suivies de près par les rentes individuelles et collectives. À partir de 1986, cependant, on a assisté à un renversement de tendance de sorte que les rentes individuelles ont commencé à dépasser les primes d'assurance-vie individuelles. De la même façon, les primes d'assurance-vie individuelle ont perdu progressivement du terrain par rapport aux rentes collectives. À l'origine, derrière ces changements se trouvent les amendements survenus dans le régime fiscal du revenu d'investissement associé à l'assurance-vie. Avant 1986, le revenu d'investissement n'était pas imposable (tout comme les paiements aux bénéficiaires). À présent, seules les polices reconnues pour garantir la protection financière, et non un revenu d'investissement, peuvent faire l'objet d'un traitement spécial. Seuls les revenus excédentaires des primes

³ The information comes from the Canadian Association of Life and Health Insurance (1994). It includes premiums and annuity considerations of segregated funds. Segregated funds are separate accounts in which premium payments for group annuities, pension plans, retirement savings plans and investment plans of individuals and groups are invested in specific purpose funds composed of bonds, stocks, mortgages, or real estate, for the benefit of the participants. The assets and liabilities of the funds are distinct and separate from those of the general funds of the company. The policies governing such benefits do not contain the guarantees of life company policy.

³ L'information provient de l'association canadienne des compagnies d'assurance de personnes (1994). Elle inclut les primes et les annuités des caisses séparées. Les caisses séparées sont des entités à part avec leur comptabilité propre. Les primes des rentes collectives, les plans de pension, les plans de retraite et les plans d'investissement individuels et collectifs sont investis dans des fonds spécifiques composés d'obligations, actions, hypothèques, l'immobilier, au profit des participants. Les actifs et passifs sont distincts et séparés de ceux de la compagnie d'assurance. Les polices émises n'offrent pas la garantie offerte par les polices d'assurance.

income earned as a result of premiums in excess of those fixed prior to December 2, 1982, is, however, taxable. Thus there is no marginal incentive for life insurance saving for the holders of those policies (see Dahlby and Macnaughton (1986) for more details). Moreover, investment income accruing in policies issued between December 2, 1982 and December 31, 1989 is taxed every three years, whereas investment income produced by policies purchased after 1989 must be included in taxable income every year.

Despite average annual growth rates of 7.1% for individual insurance and 6.1% for group insurance during the period 1978-1993, life insurance performance was weaker than that of annuities, which averaged a greater than 10% annual rate of growth. Chart 2a shows that individual annuities were the most dynamic, growing 13.2% compared with 10.2% for group annuities.

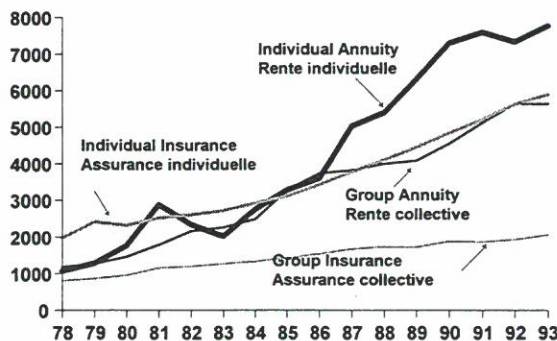
d'assurance gagnés par rapport à ceux fixés avant le 2 décembre 1982 seront imposables. Il n'y a donc pas d'incitatif marginal pour la détention des polices d'assurance-vie ayant une importante composante d'épargne (voir Dahlby et Macnaughton (1986) pour plus de détails). En outre, le revenu d'investissement associé aux polices émises entre le 2 décembre 1982 et le 31 décembre 1989 est imposable tous les 3 ans, alors que celui des polices émises après 1989 devra faire partie du revenu imposable annuellement.

En dépit d'un taux de croissance annuel moyen de 7,1 % pour l'assurance individuelle et 6,1 % pour l'assurance collective lors de la période 1978-1993, l'assurance-vie a connu une performance bien en deçà de celle affichée par les rentes dont le taux de croissance annuel moyen pour la période est supérieur à 10 %. Le graphique 2a montre que les rentes individuelles ont été les plus dynamiques avec une croissance prodigieuse de 13,2 %, comparativement à 10,2 % pour les rentes collectives.

Chart 2a
Level of Life Insurance
Premiums and Annuity
Considerations by Type
of Policyholder (\$ Million)
1978-1993

Graphique 2a
Niveau des primes d'assu-
rance-vie et des rentes par
types d'assuré
(Millions \$)
1978-1993

Nominal Value - Valeur nominale



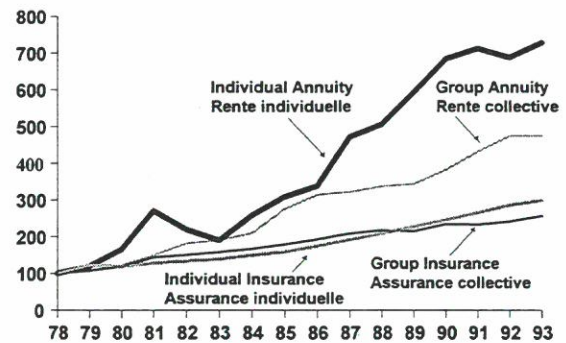
Source:
Canadian Life and Health Insurance Association (1994).
Canadian Life and Health Insurance Association (1994).

Chart 3 shows the change in life insurance companies' product mix (accident and sickness insurance premiums are excluded) by type of policyholder for the period 1978-1993. During this period, life insurance lost ground to annuities. The noticeable decrease is mainly in individual life insurance, which fell by 11.7%, or almost double the drop of group life insurance. By contrast,

Chart 2b
Trends in Life Insurance
Premiums and Annuity
Considerations by Type
of Policyholder 1978-1993
(1978 = 100)

Graphique 2b
Tendance des primes
d'assurance-vie et des rentes
par types d'assuré,
1978-1993
(1978 = 100)

Index - Indice



Le graphique 3 montre l'évolution des parts des primes d'assurance-vie (celles pour les accidents et maladies) et des rentes par type d'assuré au cours de la période 1978-1993. On peut constater la baisse notable de la part de l'assurance-vie au profit de celle des rentes. La baisse notable concerne surtout l'assurance-vie individuelle avec 11,7 points de pourcentage soit presque le double de celle de

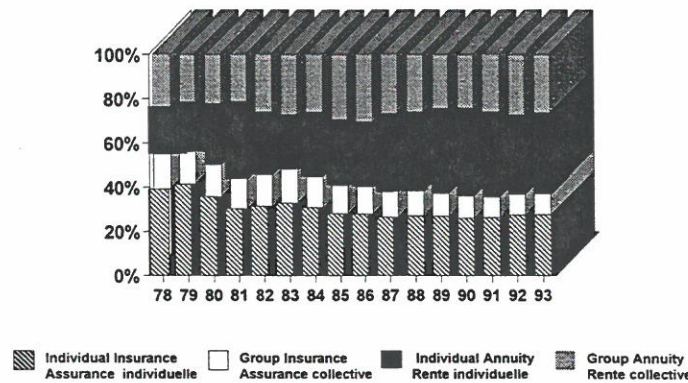
individual annuities increased by 15.2 percentage points, nearly five times more than group annuities (2.9 percentage points).

l'assurance-vie collective. En revanche, la part des rentes individuelles a connue une hausse de 15,2 points de pourcentage, soit à peu près cinq fois plus que celle des annuité groupe (2,9 points de pourcentage).

Chart 3
Distribution of Premiums and Annuity Income
1978-1993

Graphique 3
Distribution des revenus des primes et des rentes
1978-1993

Share — Part



Source:

Canadian Life and Health Insurance Association (1994).
Canadian Life and Health Insurance Association (1994).

During the last 15 years, the trend toward a decreasing share of sales for individual whole life insurance has been offset by a variety of new products known as 'new money policies.' In particular, the premiums (net of expense charges) of these new products are credited to a policy account from which periodic charges for life insurance coverage are deducted and to which interest is credited. Usually, the policyholder can vary the amount and timing of premium payments and change the amount of insurance. In Canada, the most important products in the individual life insurance market are whole life insurance, limited payment life, level or decreasing term, family policies, universal life and modified term. They can be classed either in the category of policies that are solely for financial protection or in the category that combines savings with financial protection. Although the whole life policy constitutes the perfect example of a traditional life insurance policy (financial protection and savings), the other policies, with the exception of family policies, correspond to the principal of 'buy term and invest the difference.' It is often said that these policies offer financial protection and that they offer a rate of return that is competitive with the other financial institutions (more on that in Part II of this paper). The information contained in the Canadian Life and Health Insurance Associations annual report, even if only on individual life insurance, provides interesting

Durant les quinze dernières années, la ventes des polices d'assurance-vie entière a baissé au profit d'une gamme de produits connues sous le nom de polices d'assurance temporaires. En particulier, les primes (nettes des dépenses d'opération) de ces nouveaux produits ainsi que les intérêts sont crédités à un compte à partir duquel on déduit les dépenses d'opération périodiques. Habituellement, l'assuré pourrait changer le montant de la police ainsi que le montant et la date à laquelle s'effectue le paiement des primes. Au Canada, les lignes de produit les plus importantes du marché d'assurance-vie individuelle sont l'assurance-vie entière, l'assurance-vie entière à primes temporaires, l'assurance temporaire à capital constant ou décroissant, l'assurance temporaire modifiable, l'assurance familiale, l'assurance-vie universelle et les contrats combinés. Elles peuvent être classés, selon le cas, dans la catégorie des polices qui renferment uniquement la protection financière ou encore celles qui combinent l'épargne à la protection financière. Alors que l'assurance-vie entière constitue le parfait exemple de police d'assurance-vie traditionnelle (protection financière et épargne), les autres polices, à l'exception de l'assurance familiale, correspondent au principe 'acheter une police temporaire et investir la différence.' On dit souvent de ces polices qu'elles fournissent de la protection financière et le taux de rendement de l'épargne qu'elles offrent est compétitif avec celui des autres institutions financières (sur ce point voir la seconde partie). L'infor-

information about the changes in the life insurance policies. Chart 4 shows a net decline in traditional life insurance policies between 1985 and 1993 and an increase in term life insurance. Despite the approximate 9 percentage points increase in term life insurance, whole life insurance has declined considerably (a 16 percentage points drop), which partly explains the decrease in the share of individual life insurance shown in Chart 3.

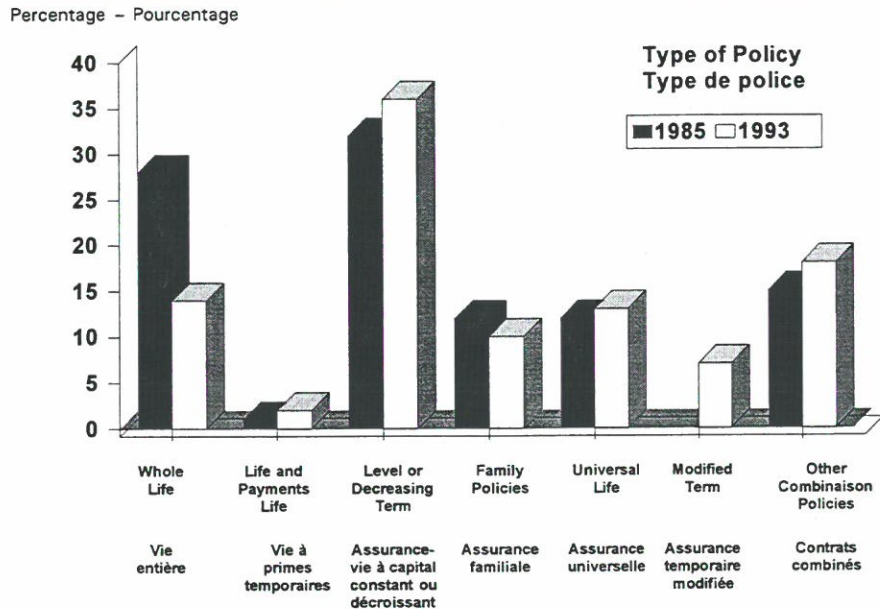
mation contenue dans le rapport annuel de l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes, même si elle ne concerne que l'assurance-vie individuelle, fournit néanmoins des informations intéressantes quant aux changements des caractéristiques des polices au sein de l'assurance-vie. Le graphique 4 suggère un net déclin entre 1985 et 1993 des polices traditionnelles d'assurance-vie au profit de celles dont la période de protection est temporaire. Malgré une hausse de celle-ci de l'ordre de 9 points de pourcentage, le déclin de l'assurance-vie entière est d'une ampleur telle (16 points de pourcentage) qu'il explique en partie la baisse de l'assurance-vie individuelle révélée par le graphique 3.

The other element that might explain the relative decline in individual whole life insurance is the net decrease in the proportion of individuals in the labour market who might buy individual life insurance (Chart 5). Despite an increase in the percentage of individuals earning over \$25,000 who purchase individual life insurance (17 percentage points), the decrease in the proportion of those with an income of less than \$25,000 who purchase individual life insurance (24 percentage points) is such that, overall, there is a decrease in individual life insurance premiums.

L'autre élément susceptible d'expliquer le relatif déclin de l'assurance-vie individuelle est vraisemblablement la baisse nette de la proportion des individus engagés sur le marché du travail qui achètent de l'assurance-vie individuelle (graphique 5). En dépit d'une hausse de la proportion des individus avec un revenu de travail de plus de 25000 \$ qui achètent de l'assurance-vie individuelle (17 points de pourcentage), la baisse de la proportion de ceux avec revenu inférieur à 25000 \$ (24 points de pourcentage) qui en achètent est telle que l'effet total se traduit par un déclin de la part des revenus des primes d'assurance-vie individuelle.

Chart 4
Individual Life Insurance
Policy Purchases
1985-1993

Graphique 4
Acquisition des polices
d'assurance-vie individuelles
1985-1993

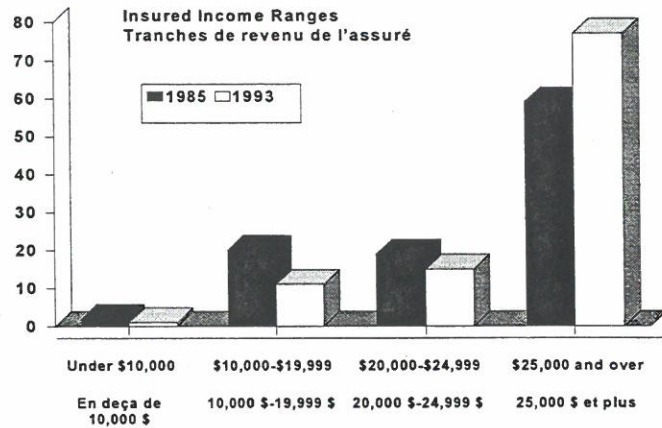


Source:
Canadian Life and Health Insurance Association (1994).
Canadian Life and Health Insurance Association (1994).

Chart 5
Distribution of Individual
Life Insurance Policy
Purchases, 1985-1993

Graphique 5
Distribution des acquisitions de
l'assurance-vie individuelle
1985-1993

Percentage - Pourcentage



Source:
Canadian Life and Health Insurance Association (1994).
Canadian Life and Health Insurance Association (1994).

2. Analysis of assets

Table 1 shows the financial asset structure of life insurance companies. As one would expect, financial assets account for a major part of the total assets, averaging 91% for the period 1978-1994. Their share increased by approximately 4 percentage points between 1978 and 1994. During the period under review, mortgages and bonds represented 74% of the assets held by life insurance companies. The predominance of mortgages in the period 1978-1983 (41.4% compared with 38.2% on average for bonds) was reversed as bonds became predominant toward the end of the period (35.3% compared with 34.5% on average save for the recession period). The main reason is the amendment of the National Housing Act which stated that residential mortgages were no longer required to have an amortization period (period over which the loan was repaid and the period over which the interest rate was specified) equal to their terms (25 years). Under the new rules, mortgage loans became an instrument that did not suit life insurance companies' needs for a long-term asset to match its long-term liabilities. The percentage of assets invested in provincial bonds fell steadily from 22.3% in 1978 to 20% in 1990. Assets were shifted from provincial bonds to Government of Canada bonds. The percentage of Canada bonds doubled over the period as a whole, but experienced a drop during the recession period.

2. L'analyse des actifs

Le tableau 1 présente la structure financière des actifs des compagnies d'assurance-vie. Comme on peut s'y attendre, les actifs financiers s'accaparent d'une part importante des actifs avec en moyenne 91 % pour la période 1978-1994. D'une façon générale, ils ont connu une hausse de près de 4 points de pourcentage entre 1978 et 1994 au détriment des actifs non-financiers. Durant toute la période considérée, les prêts hypothécaires et obligataires ont représenté 74 % des actifs détenus par les compagnies d'assurance-vie. La primauté affichée par les prêts hypothécaires durant la période 1978-1983 (41,4 % contre 38,2 % pour les prêts obligataires en moyenne) s'est cependant éclipsée légèrement en faveur des prêts obligataires durant la période ultérieure (35,3 % contre 34,5 % en moyenne, exception faite de la période de récession). La raison principale est l'amendement de la Loi nationale sur l'habitation qui stipulait que les hypothèques résidentielles ne doivent désormais plus avoir une période d'amortissement (période durant laquelle le prêt est remboursé et sur laquelle le taux d'intérêt est calculé) égale à leur durée (25 ans). Sous la nouvelle réglementation, les prêts hypothécaires sont devenus un instrument qui ne convenaient plus aux besoins à long terme des éléments du passif des compagnies d'assurance-vie. Parmi les prêts obligataires, ceux consentis aux provinces représentaient 22,3 % en 1978, après quoi ils ont connu un déclin régulier pour n'atteindre que 20 % en 1994. Cette baisse de l'importance des obligations provinciales s'est faite au profit des obligations du gouvernement fédéral dont la part a doublé entre-temps.

TABLE 1
Assets Structure of Life Insurers (%)

TABLEAU 1
Structure des actifs des compagnies d'assurance-vie (%)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Non Financial Assets																	
Actifs non financiers	9.8	10.0	10.2	10.7	11.1	10.8	10.6	9.7	9.4	9.0	8.7	8.1	7.5	6.9	6.6	6.4	6.1
Loans to Policyholders																	
Prêts aux assurés	5.2	5.2	5.6	6.7	6.6	6.0	5.3	4.6	4.1	3.7	3.4	3.1	2.9	2.7	2.6	2.5	2.5
Mortgages																	
Hypothèques	42.9	43.1	42.7	41.3	39.5	38.8	36.0	34.5	36.4	37.4	38.3	40.5	41.5	39.9	38.6	37.0	35.4
Bonds – Obligations	39.1	38.2	38.1	37.4	37.6	38.5	40.5	41.3	39.5	38.0	36.3	35.5	34.6	36.7	38.8	40.5	41.7
Canada Bonds – Obligations fédérales	12.2	16.2	17.8	18.2	19.7	19.5	24.8	28.9	26.6	26.6	24.1	21.2	20.2	18.6	19.5	19.2	24.0
Provincial Bonds – Obligations provinciales	22.3	20.6	19.1	17.9	18.1	19.8	19.8	19.7	18.9	17.7	18.0	15.6	13.7	15.2	17.8	19.7	19.9
Municipal Bonds – Obligations municipales	6.4	6.4	6.3	6.2	6.2	6.2	6.2	6.0	6.0	5.8	6.2	5.6	5.1	5.4	5.1	5.0	5.1
Other Bonds – Autres obligations	59.1	56.8	56.8	57.7	55.9	54.5	49.2	45.4	48.5	50.0	51.7	57.7	60.9	60.8	57.6	56.1	51.1
Shares – Actions	6.0	6.1	6.0	6.1	5.6	6.0	6.1	6.0	6.3	6.6	6.1	6.6	6.0	5.9	5.5	5.0	4.9
Foreign Investment																	
Investissements étrangers	0.4	0.5	0.3	0.4	0.6	0.7	0.7	0.5	0.5	1.2	1.7	1.7	1.3	1.3	1.4	1.3	1.2
Other Financial Assets																	
Autres actifs financiers	6.4	6.9	7.2	8.2	10.1	10.0	11.5	13.1	13.1	13.1	14.2	12.6	13.7	13.5	13.2	13.7	14.3
Financial Assets																	
Actifs financiers	90.2	90.0	89.8	89.3	88.9	89.2	89.4	90.3	90.6	91.0	91.3	91.9	92.5	93.1	93.4	93.6	93.9
Total Assets																	
Total des actifs	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source:

Statistics Canada: Canadian national Balance Sheet Accounts, Catalogue No. 13-214-XPB.

Statistique Canada: Comptes du bilan national, n° 13-214-XPB au catalogue.

The percentage of assets held in two relatively significant asset classes—significant not because of their size but because of their role in the activities of life insurance companies—substantially declined in the period 1978-1994. The percentage of the first class of asset-loans to underwriters of insurance policies—declined by 50% between 1978 and 1994 (5.2% to 2.5%). This decline reflects in large part the changes in the life insurance market in the last two decades. These changes saw whole life policies decline in favour of term policies. During the time when whole life dominated the market, insurance companies could lend funds at a maximum rate to policyholders up to the cash value of the policy. These loans became increasingly attractive as bank interest rates increased, allowing policyholders to practise arbitrage in the markets. The percentage of the second class of assets—stocks—declined from 6% in 1978 to 4.9% in 1994, however with a peak of 6.6% in 1987. The stock market crash of 1987 no doubt made insurance companies (or the regulators) more cautious about stock markets, even though the percentage of assets invested in the stock market was always relatively small. The proportion of common shares in life insurance companies' asset portfolios were far below the upper bound of 20% allowed by the regulator. Two asset classes increased substantially. First, foreign

Deux actifs relativement significatifs—non pas en termes de leur poids mais plutôt par rapport à leur fonction dans l'activité des compagnies d'assurance-vie—ont vu leur part décliner substantiellement durant 1978-1994. Il s'agit, en premier lieu, des prêts aux souscripteurs des polices d'assurance qui ont vu leur part décliner de moitié entre 1978 et 1994 (de 5,2 % à 2,5 %). Ceci reflète en grande partie les changements survenus sur le marché de l'assurance-vie au cours des deux dernières décennies. Ces changements étaient marqués par le déclin de l'assurance-vie entière au profit des polices temporaires. Au cours de la période où les premières prédominaient le marché, la compagnie d'assurance pouvait accorder aux détenteurs de polices des prêts jusqu'à concurrence de la valeur de l'assurance à un taux prédéterminé. Ces prêts devenaient d'autant plus intéressants quand les taux d'intérêts bancaires augmentaient de sorte qu'ils permettaient aux détenteurs de polices d'effectuer de l'arbitrage sur le marché. Le second actif est représenté par les actions boursières dont la part est passée de 6 % à 4,9 % entre 1978 et 1994, avec cependant un sommet en 1987 avec 6,6 %. Le crash boursier de 1987 a sans doute incité les assureurs (ou l'instance de réglementation) à davantage de prudence concernant le marché des actions, même si la part de celui-ci dans les actifs reste modeste. Deux postes de l'actif ont vu leur part respective augmenter

asset holdings, although only 0.9% of assets, tripled their share from 1978 to 1994. Second, the percentage of other financial assets, comprised mainly of short-term assets, doubled in the same period.

To study the effect that the regulation of life insurance companies has on the composition of their asset portfolio, one can compare their asset structure with the asset structure of segregated funds (Table 2). Note that mortgages and bonds represent only 44% of the assets of segregated funds, compared with 77% for life insurance companies. The difference in the percentages is explained by the fact that the segregated funds investing solely in the stock market have steadily increased from 1978 to 1994 (6 percentage points). This steady increase was due to the fact that segregated funds sell contracts paying benefits which are not fixed in advance, but that vary with the market value of a specified group of assets, of which shares constitute an important element. The percentage of foreign assets held by segregated funds, valued at seven times that of life insurance companies, tripled between 1978 and 1994 (as did the percentage for life insurance companies).

substantiellement. D'abord, les investissements dans les actifs à l'étranger qui, malgré un modeste 0,9 %, ont triplé entre 1978 et 1994. En second lieu, la part des autres actifs financiers qui renferment une bonne partie d'actifs à court terme a doublé lors de la même période.

S'il fallait examiner l'incidence de la réglementation des compagnies d'assurance-vie sur leur composition de portefeuille d'investissement, il suffirait de comparer la structure de leurs actifs avec celle des caisses séparées (tableau 2). On remarque que les hypothèques et les obligations ne détiennent en moyenne que 44 % des actifs, comparativement à 77 % pour les compagnies d'assurance-vie. La différence entre ces pourcentages est allouée par les caisses séparées en totalité aux actions boursières dont l'importance n'a cessé de croître entre 1978 et 1994 (6 points de pourcentage). Contrairement aux compagnies d'assurance-vie, le choc boursier de 1987 n'a pas freiné la croissance régulière de la part consacrée aux actions boursières. Ceci s'explique par le fait que les caisses séparées vendent des contrats qui payent des bénéfices dont la valeur n'est pas connue à priori mais varie plutôt avec la valeur de marché d'un groupe d'actifs. Les actions boursières en constituent un élément important. La détention des actifs étrangers, 7 fois plus importante que celle des compagnies d'assurance-vie, a vu sa part tripler (comme pour les compagnies d'assurance-vie) entre 1978 et 1994.

TABLE 2
Assets Structure of Segretated Funds (%)

TABLEAU 2
Structure des actifs des caisses séparées (%)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Non Financial Assets																	
Actifs non financiers	0.9	1.3	1.3	3.5	5.6	5.2	5.8	5.8	5.7	5.6	5.9	7.2	7.9	6.9	5.4	5.0	4.3
Mortgages																	
Hypothèques	23.4	21.9	19.7	19.1	18.2	16.1	13.6	11.5	9.7	8.2	8.1	8.1	8.7	7.7	6.5	6.8	7.3
Bonds – Obligations	26.8	29.1	27.2	26.7	26.3	28.9	31.0	34.7	32.8	32.4	33.2	34.5	33.9	32.9	33.2	31.7	31.4
Canada Bonds – Obligations fédérales	21.9	36.9	41.8	40.6	42.2	49.2	54.7	61.1	60.0	63.6	60.2	56.9	58.4	57.6	57.5	57.0	55.2
Provincial Bonds – Obligations provinciales	19.3	16.9	19.0	20.7	21.2	19.2	14.2	12.1	11.9	12.5	15.3	16.4	15.5	16.9	16.9	20.1	16.8
Municipal Bonds – Obligations municipales	2.7	2.6	3.1	3.6	3.9	4.3	4.0	3.1	3.0	2.9	3.0	3.3	1.4	1.5	2.8	2.8	2.4
Other Bonds – Autres obligations	56.1	43.6	36.0	35.2	32.7	27.4	27.1	23.7	25.2	21.0	21.5	23.5	24.6	24.1	22.8	20.1	25.6
Shares – Actions	32.6	29.8	32.4	30.5	29.1	33.9	33.5	33.5	34.7	35.7	36.2	37.6	33.7	37.9	40.4	38.2	38.6
Foreign Investment																	
Investissements étrangers	3.4	3.7	4.9	4.1	5.5	5.2	5.7	6.0	6.2	6.2	5.9	6.4	6.9	7.9	7.1	8.7	8.1
Other Financial Assets																	
Autres actifs financiers	13.7	15.5	15.9	19.7	20.8	15.8	16.2	14.2	16.6	17.5	16.6	13.4	16.8	13.7	12.8	14.6	14.6
Financial Assets																	
Actifs financiers	99.1	98.7	98.7	96.5	94.4	94.8	94.2	94.2	94.3	94.4	94.1	92.8	92.1	93.1	94.6	95.0	95.7
Total Assets																	
Total de l'actif	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source:

Statistics Canada: Canadian national Balance Sheet Accounts, Catalogue No. 13-214-XPB.

Statistique Canada: Comptes du bilan national, n° 13-214-XPB au catalogue.

B. Property and casualty insurance companies

1. Analysis of the revenue flows

Several product lines are offered in the case of non-life insurance. The most important of these are automobile, liability and property insurance, which alone cover 80% of the net non-life insurance premiums. The other 20% (grouped under the section 'others') includes a wide variety of insurance, from marine insurance to fidelity insurance to accident and sickness insurance. Apart from the latter, which experienced a modest growth rate of 6.2% over the period 1979 to 1995, the other components showed substantial growth, of the same magnitude as that of the GDP but not that of life insurance products.

Liability insurance has experienced phenomenal growth since 1986 (Charts 6a and 6b), the year in which it experienced such a shock that it now has the most dynamic product line with an average annual growth rate of 10.5%.⁴ This growth in liability insurance softened in 1988, after which it started to decline. The shock also seems to have affected the other product lines, but to a lesser extent, because, since 1985, significant differences in their respective growth rates took place. Despite its remarkable growth, liability insurance in 1995 still remains modest, not only in absolute terms with net premiums close to \$1.5 billion, but also in terms of importance in relation to automobile and property insurance. The second dynamic product line is automobile insurance, with an average annual growth rate of 8.9%. It is the largest, followed quite far behind by property insurance, the only one (with the 'other' component) to show an average annual growth rate close to the GDP (7.1%). It should also be noted that, like liability insurance, the rate of growth of property insurance also decreased in the late eighties as the economy entered a recession period.

In 1978, net premiums totalled \$4.6 billion, or slightly more than 3/4 of life insurance net premiums. Non-life insurance net premiums reached \$15.5 billion in 1995,

⁴ According to the Department of Insurance (1985), 'this situation seems to be attributable to a number of coincident circumstances including the competitive and cyclic nature of the industry, serious deterioration in operating results in 1984 and early 1985, concern that the increasing trend in the United States of large court awards for liability cases is becoming prevalent in Canada and contraction in the international reinsurance market.' For the changes that occurred in the United States' liability insurance industry, see Winter (1991).

B. Les compagnies d'assurance pour biens et risques divers

1. L'analyse des flux

Plusieurs lignes de produit sont offertes dans le cas de ces compagnies. Les plus importantes d'entre-elles sont les assurances automobile, responsabilité, propriété qui couvrent à elles seules les 80 % des primes nettes d'assurance non-vie. Les autres 20 % (regroupées sous la rubrique 'autres') comprennent une gamme variée de protection qui peut aller de l'assurance maritime jusqu'à l'assurance pour abus de confiance, en passant par celle contre maladies et accidents. Mise à part cette dernière composante qui a connu un taux de croissance annuel moyen de 6,2 %, les autres composantes ont affiché une croissance substantielle, sans jamais égaler cependant celle de l'assurance-vie, mais au moins égale à celle du PIB.

L'assurance responsabilité a connu une croissance phénoménale à partir de 1986 (graphiques 6a et 6b), année où elle semble avoir connu un choc qui lui a donné une impulsion telle qu'elle constitue jusqu'à ce jour la ligne de produit la plus dynamique avec un taux de croissance annuel moyen de 10,5 %. Cette croissance de l'assurance responsabilité s'est estompée en 1988, après quoi elle a commencé à décliner. Ce choc semble avoir aussi affecté, mais à des degrés variables, les autres lignes de produit, puisque c'est à partir de 1986 qu'on a assisté à des divergences significatives de leur taux de croissance respectif. Malgré cela, en 1995, l'assurance responsabilité demeure toujours modeste non seulement en termes absolus avec des primes nettes légèrement supérieures à 1,5 milliards, mais aussi en termes d'importance par rapport à l'assurance automobile et propriété. La seconde ligne de produit dynamique est l'assurance automobile avec un taux de croissance moyen de 8,9 % et la première en termes d'importance dans cette branche, suivie d'assez loin par l'assurance propriété, la seule (avec la composante 'autres') qui affiche un taux de croissance annuel presque égal à celui du PIB (7,1 %). Notons aussi qu'au même titre que l'assurance responsabilité, l'assurance propriété a connu un ralentissement de la croissance sans doute associé à la récession économique.

En 1978, le montant des primes nettes correspondait à 4,6 milliards de dollars soit un peu plus des 3/4 de celles de l'assurance-vie. Ce montant a atteint les 15,5 milliards

⁴ Selon le Département des assurances (1985), 'cette situation semble être due à bon nombre de facteurs qui ont coïncidé entre eux, parmi lesquels le caractère concurrentiel et cyclique de l'industrie, la dégradation des résultats d'opération en 1984 et au début de 1985, les inquiétudes que la tendance à la hausse aux États-Unis des poursuites pour responsabilité prévaudrait au Canada ainsi que la baisse d'activité sur le marché international de la réassurance.' Concernant les changements survenus dans l'industrie américaine de l'assurance responsabilité, voir Winter (1991).

equivalent to 2/3 of life insurance premiums. Thus, we saw a relative decline in non-life insurance coverage in relation to life insurance.

en 1995, ce qui correspond seulement aux 2/3 des primes d'assurance-vie. Ainsi, on a assisté à un déclin relatif de la couverture de l'assurance non-vie par rapport à l'assurance-vie.

Chart 6a
Level of Property and Casualty Insurance Premium (\$ Million) 1978-1995

Graphique 6a
Niveau des primes d'assurance pour biens et risques divers (Millions \$) 1978-1995

Nominal Value - Valeur nominale

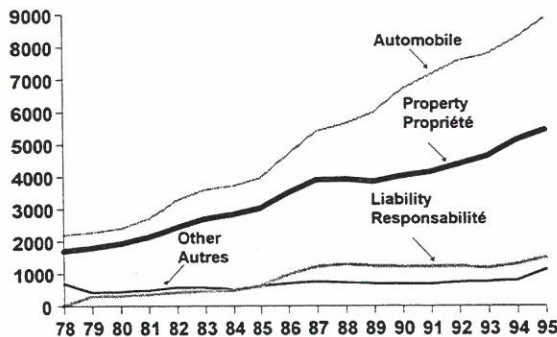
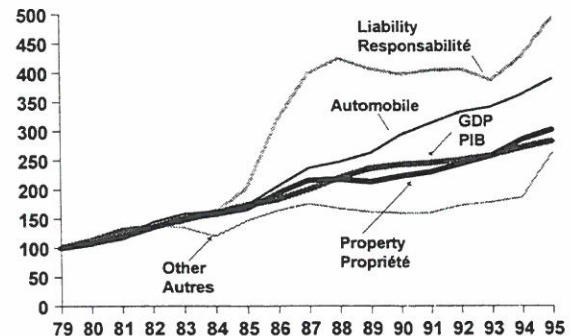


Chart 6b
Property and Casualty Insurance Product Line Trends, 1979-1995 (1979 = 100)

Graphique 6b
Tendance des lignes de produit de l'assurance pour biens et risques divers, 1979-1995 (1979 = 100)

Index - Indice



Sources:

Statistics Canada, Catalogue No. 61-006-XPB for the period 1978-1987 and Catalogue No. 61-008-XPB for the period 1988-1995.
Statistique Canada, n° 61-006-XPB au catalogue pour la période 1978-1987 et n° 61-008-XPB au catalogue pour la période 1988-1995.

2. Analysis of the assets

Assets of P&C insurance companies are invested mainly in bonds, stocks and other financial assets (cash and deposits, Treasury bills and short-term paper). On average, these financial instruments account for 96% of the assets of these companies. While the percentage of assets invested in bonds and stocks has, respectively, decreased and remained more-or-less constant, the share of other financial assets has increased by approximately 8 percentage points between 1978 and 1994. P&C insurance companies, like their life insurance counterparts, invested heavily in provincial bonds at the beginning of the period (28.3% compared with 9.2% for municipal bonds and 30.6% for Government of Canada bonds), after which the share in provincial bonds steadily declined to 21.3% in 1994, slightly less than half the percentage of assets invested in Government of Canada bonds (49.1%). Corporate bonds make up the remaining investment in bonds. After having the highest share of bond assets (32.0% in 1978), corporate bonds have declined to 22.1% in 1994.

2. L'analyse des actifs

Les actifs des compagnies d'assurance pour BRD sont investis principalement dans les obligations, les actions et autres actifs financiers (encaisses et dépôts, les bons du trésor et les créances à court terme) qui représentent à eux seuls 96 % en moyenne des actifs de ces compagnies. Alors que les parts des obligations et des actions ont, respectivement, baissé et demeuré constantes, celles des autres actifs financiers ont connu une hausse d'environ 8 points de pourcentage entre 1978 et 1994. Tout comme pour leurs homologues d'assurance-vie, les compagnie d'assurance pour BRD ont donné une part importante aux obligations provinciales au début de la période (28,3 %, contre 9,2 % et 30,6 %, respectivement, pour les obligations municipales et celles du gouvernement du Canada), après quoi leur importance n'a cessé de décliner jusqu'à atteindre 21,3 % en 1994, soit un peu moins que la moitié de la part des obligations du gouvernement du Canada (49,1 %). Les autres obligations sont constituées majoritairement par des obligations des compagnies. Après avoir été le premier poste en termes d'importance parmi les actifs obligataires (32,0 % en 1978), l'importance de celui-ci n'a cessé de décliner pour atteindre 22,1 % en 1994.

In general, the increase in the percentage of short-term assets (other financial assets) happened at the expense of all other assets, except foreign assets, which account for only a small amount. Because of their liquidity needs and the desirability of matching the terms of assets and liabilities, the portfolio composition of P&C companies favours short-term assets (Table 3).

Dans l'ensemble, l'augmentation de la part des actifs à court terme (autres actifs financiers) s'est fait au détriment de tous les autres actifs, à l'exception des investissements à l'étranger dont la part demeure quand même modeste. Ce qui montre bien que l'activité des compagnies d'assurance pour BRD est prédominée par les impératifs de trésorerie de court terme. En raison de leurs besoins de liquidité et du désir de concilier le terme de l'actif à celui du passif, la composition du portefeuille des compagnies d'assurance pour BRD favorise les actifs à court terme (tableau 3).

TABLE 3
Assets Structure of Property and
Casualty Insurers (%)

TABLEAU 3
Structure des actifs des compagnies d'assurance
pour biens et risques divers (%)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Non Financial Assets																	
Actifs non financiers	2.0	2.6	2.9	3.2	3.3	3.0	3.2	3.1	2.7	2.5	2.4	2.4	2.4	2.3	2.2	2.0	2.0
Mortgages																	
Hypothèques	3.6	3.6	3.6	3.2	2.7	2.6	2.5	2.2	2.6	2.5	2.3	2.2	2.3	2.1	1.9	1.7	1.6
Bonds — Obligations	56.2	53.8	52.9	50.3	49.7	50.1	49.7	50.6	50.0	50.6	50.9	52.8	52.9	51.0	51.3	50.6	51.1
Canada Bonds — Obliga- tions fédérales	30.6	34.4	38.8	41.0	43.3	41.2	41.0	42.8	44.3	43.3	40.7	38.7	41.4	38.4	42.6	45.4	49.1
Provincial Bonds — Obliga- tions provinciales	28.3	27.4	25.1	24.2	23.6	26.0	27.5	26.4	26.0	25.5	25.4	25.3	22.7	23.2	23.3	22.9	21.3
Municipal Bonds — Obliga- tions municipales	9.2	8.9	8.6	8.0	8.5	9.0	8.5	8.1	7.1	7.1	7.9	8.0	7.6	7.7	7.8	7.6	7.4
Other Bonds — Autres obligations	31.9	29.3	27.6	26.8	24.6	23.8	23.0	22.8	22.6	24.2	26.0	28.1	28.3	30.7	26.4	24.1	22.1
Shares — Actions	12.7	13.5	14.4	12.9	13.0	14.9	14.3	13.6	13.5	14.5	14.5	14.2	12.7	13.2	12.6	12.5	11.8
Foreign Investment																	
Investissements étrangers	1.3	1.4	1.3	1.4	1.3	0.8	0.9	1.0	1.0	0.7	0.8	1.0	1.0	1.0	1.2	1.5	1.3
Other Financial Assets																	
Autres actifs financiers	26.3	27.8	27.9	32.3	33.4	31.7	32.5	32.7	32.9	31.7	31.4	29.7	31.0	32.6	32.9	33.6	34.2
Financial Assets																	
Actifs financiers	98.0	97.4	97.1	96.8	96.7	97.0	96.8	96.9	97.3	97.5	97.6	97.6	97.6	97.7	97.8	98.0	98.0
Total Assets																	
Total des actifs	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source:

Statistics Canada: Canadian national Balance Sheet Accounts, Catalogue No. 13-214-XPB.
Statistique Canada: Comptes du bilan national, n° 13-214-XPB au catalogue.

IV. An International Comparison of Insurance Companies' Financial Asset Structure

This section examines whether there are similarities in the financial structure of assets of life insurance (direct) and non-life insurance (direct) companies in the most important Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) countries. More specifically, although there are notable differences in the investment portfolios of insurance companies from countries that are part of free trade zones such as the European Union (EU), it is clear that national regulations play an important role. The countries studied are Canada, Australia, Switzerland, the Netherlands, France, the United Kingdom, Belgium, Italy, the United States, Germany

IV. Une comparaison internationale de la structure des actifs des compagnies d'assurance

Cette section examine s'il existe des régularités dans la structure financière des actifs des compagnies d'assurance-vie (directe) et non-vie (directe) entre les plus importants pays de l'Organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE). Plus spécifiquement, si l'on observe des différences notables en matière de portefeuille d'investissement des compagnies d'assurance des pays faisant partie des zones de libre échange comme l'Union Européenne (UE), alors il est clair que les contingences nationales en matière de réglementation doivent être prééminentes. Les pays considérés sont le Canada, les États-Unis, l'Australie, la Suisse, la Hollande,

and Japan. These countries account for about 86% of the gross insurance premiums for all OECD countries. The data come from the OECD Insurance Statistics Yearbook, which provides all kinds of information on the insurance industry within each member country from 1986 to the present. However, the amount of detail and the period for which this information is available vary from one country (one geographic zone) to another.

Data on the investments of direct insurance companies have been available only between 1988 and 1993 for most of the European countries, since 1991 for North American countries and since 1989 for Japan. Few details are provided about the different assets, and therefore it is not always possible to clearly distinguish between short-term and long-term assets and their respective degrees of liquidity. Nevertheless, it is possible to assume that real estate and mortgages are among the least liquid long-term investment assets; investments in loans (other than mortgages) and fixed-rate bonds must represent an aggregate of short- and long-term loans with liquid components and other components that are more or less liquid. By contrast, stocks offer the investor a lot of flexibility and therefore can be short- or long-term investments, depending on the strategy chosen by the investor. They are very liquid.

Table 4 shows the asset structure of insurance companies from the selection of countries mentioned above for the years 1988 and 1991. Even if it is possible to observe a wide divergence in the asset structures from one country to another, it is still possible to extract several characteristics that are common to certain countries or regions. First, for a number of countries, with the exception of Australia, the United Kingdom, Germany and the Netherlands, the majority of the life insurance companies investments (at least three quarters) are invested in real estate, mortgages and fixed rate bonds. Germany and the Netherlands stand out somewhat from this group in that they seem to prefer loans other than mortgages. As a result, life insurance companies that invest in loans and other-than-mortgage loans must have a long-term loan component (at least in Germany and in the Netherlands).

It is also possible to distinguish two major categories of countries, reflecting the two different philosophies on regulation. Regulation can essentially be translated as having a larger share of assets invested in less risky portfolios (government bonds, Treasury bills) and reducing the share of assets invested in the stock market to a

la France, le Royaume-Uni, la Belgique, l'Italie, l'Allemagne et le Japon. L'ensemble des pays considérés comptent pour 86 % environ des primes d'assurance brutes de tous les pays de l'OCDE. L'information statistique provient de l'Annuaire statistique de l'OCDE qui fournit des informations de toutes sortes sur l'industrie des assurances au sein de chaque pays membre depuis 1986 à ce jour. Cependant, le détail et la période pour lesquels l'information est disponible varient d'un pays (d'une zone géographique) à l'autre.

Pour l'ensemble des pays considérés, les données sur les encours des placements des compagnies d'assurance directe ne sont disponibles qu'à partir de 1988 jusqu'à 1993 pour la plupart des pays européens, 1991 pour les pays nord-américains et 1989 seulement pour le Japon. Peu de détails sont fournis quant au contenu des différents éléments d'actifs de sorte qu'il n'est pas toujours possible de distinguer clairement entre ceux à court terme de ceux qui sont à plus long terme ainsi que leur degré respectif de liquidité. Toutefois, on peut postuler que parmi les investissements dans les actifs à long terme les moins liquides figurent l'immobilier et les prêts hypothécaires; les investissements dans les prêts autres qu'hypothécaires et les obligations doivent représenter des agrégats des prêts à court et long terme avec des composantes liquides et d'autres plus ou moins liquides. En revanche, les actions boursières offrent beaucoup de flexibilité pour l'investisseur de sorte qu'elles peuvent être à court ou long terme dépendamment de la stratégie choisie par l'investisseur. Elles sont de plus très liquides.

Le tableau 4 fournit la structure des actifs pour les compagnies d'assurance-vie d'une sélection de pays considérés pour les années 1988 et 1991. Même si l'on peut observer une grande dispersion quant à la structure des actifs d'un pays à l'autre, il n'en demeure pas moins qu'il est possible de dégager plusieurs caractéristiques communes à certains pays ou régions. D'abord, pour bon nombre de pays, à l'exception de l'Australie, du Royaume Uni, de l'Allemagne et des Pays-Bas, l'essentiel des investissements des compagnies d'assurance-vie (au moins les trois quart) sont canalisés vers l'immobilier, les hypothèques et les obligations. L'Allemagne et les Pays-Bas semblent se démarquer légèrement de ce groupe en ce qu'ils semblent privilégier les prêts et les prêts autres qu'hypothécaires au détriment des prêts hypothécaires. Par conséquent, les prêts et les prêts autres qu'hypothécaires des compagnies d'assurance-vie doivent renfermer une composante de prêt à long-terme (tout au moins en Allemagne et aux Pays-Bas).

Il est aussi possible de dégager deux grandes tendances reflétant surtout les deux types de philosophie en vigueur à l'heure actuelle en matière de réglementation. Celle-ci se traduit particulièrement par une plus grande part des actifs investis dans des portefeuilles moins risqués (obligations du gouvernement, bons du trésor) alors que celle des actions

minimum. One can conclude that life insurance companies in the United Kingdom and Australia, which invest a substantial percentage of their assets in the stock market (41% and 53.1%, respectively), seem to be the least regulated compared with the companies in the other countries. It is interesting to note that the countries that have the most companies and that have the largest ones (in terms of assets) among the 50 largest insurance companies in the world are the countries that seem to impose the most stringent regulations. In fact, American and Japanese companies alone (11 in the United States and 17 in Japan) account for 36.5% and 33.1% of the total assets, but do not invest more than 6% of their assets in the stock market.⁵

In North America, companies tend to use similar investment strategies. Not only is the investment allocation structure almost identical in Canada and United States, but it is also persistent over time. This suggests

boursières est réduite à un seuil minimal. On est porté à conclure que les compagnies d'assurance-vie du Royaume-Uni et de l'Australie qui investissent une part substantielle sur le marché boursier (respectivement 41 % et 53,1 %) semblent être les moins réglementées comparativement à celles des autres pays. Il est intéressant de noter que les pays qui présentent le plus grand nombre de compagnies et les plus grandes (en termes d'actifs) parmi les cinquante plus grandes compagnies d'assurance dans le monde sont ceux qui semblent imposer la réglementation la plus sévère. En effet, à elles seules, les firmes des États-Unis et du Japon sont, respectivement, au nombre de 11 et 17; elles comptent pour 36,5 % et 33,1 % du total des actifs mais n'investissent pas plus de 6 % de leurs actifs sur le marché boursier⁵.

On notera une tendance à la convergence en matière de stratégie d'investissement entre les compagnies nord américaines. Non seulement la structure d'allocation de l'investissement est presque identique entre les deux pays

TABLE 4
Distribution of Investment Portfolios of Life Insurance Companies as a Percentage of Total Assets

TABLEAU 4
Distribution du portefeuille d'investissement des compagnies d'assurance-vie - Pourcentage des actifs

	1988									
	Canada* Canada*	United States États-Unis	Australia Australie	France France	Germany Allemagne	Italy Italie	Netherlands Pays-Bas	Switzerland Suisse	United Kingdom Royaume-Uni	Belgium Belgique
Real Estate – Immobilier	5.2	2.8	20.0	12.6	6.2	16.4	9.2	16.3	18.0	6.4
Mortgage Loans – Prêts hypothécaires	38.0	23.3	2.7	-	15.2	4.7	22.2	21.3	2.0	22.7
Shares – Actions	7.5	5.5	40.9	21.3	3.4	11.6	9.5	4.5	53.1	14.3
Bonds – Obligations	43.2	56.6	15.3	58.0	24.3	65.5	9.0	40.3	23.2	48.2
Loans other than Mortgage Prêts autres qu'hypothécaires	5.4	5.5	4.2	7.8	47.8	-	47.1	15.4	1.4	1.4
Other Investments Autres placements	0.7	6.3	16.8	0.4	3.0	1.9	2.9	2.2	2.3	7.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	1991									
	Canada* Canada*	United States États-Unis	Australia Australie	France France	Germany Allemagne	Italy Italie	Netherlands Pays-Bas	Switzerland Suisse	United Kingdom Royaume-Uni	Belgium Belgique
Real Estate – Immobilier	6.0	2.7	11.3	11.5	5.8	15.1	7.7	14.9	14.4	8.1
Mortgage Loans – Prêts hypothécaires	38.4	20.4	-	-	14.8	5.5	18.3	21.1	1.4	21.0
Shares – Actions	9.0	5.4	32.4	20.1	4.0	9.6	9.9	6.7	55.4	13.2
Bonds – Obligations	41.6	60.5	19.6	60.7	14.6	67.0	16.9	37.9	24.1	48.0
Loans other than Mortgage Prêts autres qu'hypothécaires	4.2	5.0	5.7	2.8	47.4	-	42.1	15.8	2.2	2.3
Other Investments Autres placements	0.8	6.0	31.1	5.0	13.5	2.7	5.0	3.5	2.4	7.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Note:* Differences with the numbers shown in Tables 3 and 5 are due to differences in the statistical sources.

Nota:* Les différences avec les chiffres des tableaux 3 et 5 sont dues aux sources statistiques.

Source: OECD (1995)
OCDE (1995)

⁵ The figures are from United Nations (1993).

⁵ Ces chiffres proviennent de United Nations (1993).

that in a number of fields such as taxation or in any other economic policy matter, authorities in one of the countries (most often Canada) are usually concerned with making their regulations harmonious with those of its counterpart. Paradoxically, Table 6 shows an absence of convergence among members of the EU. Apart from Germany and the Netherlands, which seem to have similar investment structures, it is difficult to speak of a common insurance policy.

Table 5 shows the structure of non-life insurance assets during the same period. A preference for liquidity can be observed in most of the countries non-life insurance companies, compared with life-insurance companies, which lead the former to avoid investments in real estate and mortgages. Irrespective of the country, these two assets never account for more than 20% of non-life insurance companies assets, whereas they can account for up to 40% of life insurance companies' assets. Most non-life insurance companies and life insurance companies, with the exception of those in Germany, the Netherlands and the United Kingdom, seem to prefer investing in fixed-rate bonds. The only possible explanation for this seeming paradox is that these bonds contain both very long-term and short-term components. Investments in stocks also seem to be increasing for non-life insurance companies in continental European countries and in North America. In these countries in particular, investments in fixed-rate bonds by non-life insurance companies are twice those of their life insurance counterparts. Despite the fact that investments in stocks are still an important part of non-life insurance companies' portfolios in Australia and the United Kingdom (30% of assets), they are nevertheless well below this level for life insurance companies.

The convergence observed for Canadian and American insurance companies' investment policies also seems evident for non-life insurance companies. Except for Germany, EU countries seem to have a more similar investment strategy for non-life insurance investments than for life insurance investments. This suggests that, since non-life insurance companies do not play as big a financial intermediary role as do life insurance companies, the various national regulatory authorities find less difficulty in realizing harmonious policies.

mais de plus elle est persistante à travers le temps. Comme dans bon nombre de domaines tels la fiscalité où toute autre mesure de politique économique, on dénote le souci des autorités d'un des pays (le Canada la plupart du temps) à harmoniser sa réglementation avec celle de son homologue. Paradoxalement, le tableau 6 indique une absence de convergence entre pays européens membres de l'UE. Mise à part le cas de l'Allemagne et des Pays-Bas où la structure d'investissement semble être analogue, il est difficile de parler de politique communautaire au niveau des assurances.

Le tableau 5 donne la structure des actifs pour l'assurance non-vie au cours de la même période que pour l'assurance-vie. On peut constater que la préférence pour la liquidité des compagnies d'assurance non-vie de la plupart des pays, comparativement à celles d'assurance-vie, les conduit à éviter les investissements dans les actifs immobiliers et les prêts hypothécaires. Quelque soit le pays, à eux seules ces deux postes ne dépassent jamais 20 % des actifs des compagnies d'assurance non-vie alors qu'ils pouvaient atteindre jusqu'au double dans certains cas comme pour les compagnies d'assurance-vie. À l'exception de l'Allemagne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni, la plupart des compagnies d'assurance non-vie et celles d'assurance-vie des autres pays semblent privilégier les investissements dans les obligations. La seule explication possible de ce semblant de paradoxe est que ce poste renferme à la fois des composantes à très long terme et à court terme. Les investissements dans les actions boursières semblent aussi gagner un peu plus d'importance auprès des compagnies d'assurance non-vie des pays d'Europe continentale et d'Amérique du Nord. Pour ces pays en particulier, les investissements dans les obligations correspondent au double de ceux de leurs homologues d'assurance-vie. Même si leur poids demeure important auprès des compagnies d'assurance non-vie d'Australie et du Royaume-Uni avec à peu près 30 % des actifs, il reste que les investissements dans les actions boursières sont bien en deçà de ceux des compagnies d'assurance-vie.

La convergence en matière de politique d'investissement entre le Canada et les États-Unis des compagnies d'assurance semble aussi se confirmer au niveau des compagnie d'assurance non-vie. Sauf pour l'Allemagne, les autres pays de l'UE semblent avoir plus de cohésion en matière d'investissement dans les assurances non-vie que pour les assurances-vie. Cela suggère que dans la mesure où le rôle des assurance-vie est moins important quant à l'épargne qu'elles canalisent et son financement dans l'économie (comparativement aux compagnies d'assurance-vie), les différentes autorités nationales de réglementation ont moins de difficulté à mettre en place des politiques communes.

TABLE 5
Distribution of Investment Portfolios of Non-Life Insurance
Companies as a Percentage of Total Assets

TABLEAU 5
Distribution du portefeuille d'investissement des compagnies
d'assurance non-vie - Pourcentage des actifs

	1988									
	Canada* Canada*	United States États-Unis	Australia Australie	France France	Germany Allemagne	Italy Italie	Netherlands Pays-Bas	Switzerland Suisse	United Kingdom Royaume-Uni	Belgium Belgique
Real Estate – Immobilier	0.9	2.8	7.8	16.5	7.7	18.8	5.1	13.4	18.0	6.4
Mortgage Loans – Prêts hypothécaires	11.3	23.3	2.0	-	3.2	2.1	4.2	6.8	2.0	22.7
Shares – Actions	16.6	5.5	29.7	31.0	9.1	19.6	12.2	18.6	53.1	14.3
Bonds – Obligations	70.9	56.6	30.2	43.4	33.8	52.6	34.6	53.3	23.2	48.2
Loans other than Mortgage Prêts autres qu'hypothécaires	-	5.5	30.3	5.7	43.6	-	38.8	7.9	1.4	1.4
Other Investments Autres placements	0.4	6.3	-	3.4	2.6	6.9	5.1	-	2.3	7.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

	1991									
	Canada* Canada*	United States États-Unis	Australia Australie	France France	Germany Allemagne	Italy Italie	Netherlands Pays-Bas	Switzerland Suisse	United Kingdom Royaume-Uni	Belgium Belgique
Real Estate – Immobilier	1.1	2.7	5.5	15.6	7.8	20.6	4.7	14.9	14.4	8.1
Mortgage Loans – Prêts hypothécaires	11.6	20.4	-	-	3.4	1.8	3.9	7.8	1.4	21.0
Shares – Actions	15.3	5.4	20.2	30.7	10.2	21.5	12.5	24.4	55.4	13.2
Bonds – Obligations	71.7	60.5	30.0	39.7	20.0	51.1	39.6	41.8	24.1	48.0
Loans other than Mortgage Prêts autres qu'hypothécaires	-	5.0	20.3	2.7	42.8	-	38.9	11.1	2.2	2.3
Other Investments Autres placements	0.3	6.0	24.0	11.4	15.8	4.9	0.3	-	2.4	7.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Note: * Differences with the numbers shown in Tables 3 and 5 are due to differences in the statistical sources.

Nota: * Les différences avec les chiffres des tableaux 3 et 5 sont dues aux sources statistiques.

Source: OECD (1995)

OCDE (1995)

V. Conclusion

This paper has characterized the financial intermediation activity of insurance companies and its similarities to the activity of the other financial intermediaries. Essentially, an insurance policy is a contingent claim on the insurance company. The composition of the portfolio of assets must be adapted to the degree of risk that the insurance implies. Non-life contracts are typically written to cover a period of one year, or even part of a year, whereas a life insurance policy covers a much longer period on average. The difference in the maturity of the two types of policies can produce differences in asset composition held between life and non-life insurance companies. The precautionary liquidity preference will be higher for non-life insurance companies that underwrite mainly large scale exposures compared with those that underwrite mainly insurance for individuals, where the laws of large numbers make large, extraordinary claims more improbable.

V. Conclusion

Ce travail a permis de caractériser l'activité d'intermédiation financière des compagnies d'assurance et le parallèle existant avec l'activité des autres intermédiaires financiers. Essentiellement, une police d'assurance est un droit que l'on détient sur la compagnie d'assurance. La composition de ces actifs doit s'ajuster au type de risque auquel la compagnie fait face. Les contrats d'assurance non-vie couvrent en général une période d'une année ou moins, alors que ceux d'assurance-vie portent en général sur une période beaucoup plus longue. La différence dans la longévité des deux types de police peut donner lieu à des différences dans la composition des actifs entre les compagnies d'assurance-vie et non-vie. La préférence pour la liquidité relève davantage des compagnies d'assurance non-vie qui souscrivent à des risques élevés comparativement à leurs homologues qui souscrivent à des risques pour des individus où la loi des grands nombres fait en sorte que les réclamations d'envergure soient improbables.

The paper has also documented the revenue sources of insurance companies and their evolution during the period 1978-1995, which is the period over which the Statistics Canada insurance industry survey has been in existence. Several major trends seem to be emerging regarding the product mix of these companies. With regard to life insurance, the decline of whole life policies in favour of term policies for almost 20 years seems to be irreversible. Furthermore, there has been a substantial increase in the share of annuities (especially individual annuities) at the expense of life insurance. These changes have not allowed life insurance companies to increase their share of the contractual savings market. On the contrary, with the emergence of the mutual fund 'phenomenon,' the financial intermediation activity of insurance companies has lost market share. With regard to general insurance, although liability insurance remains behind automobile and property insurance, it has been the most dynamic product line, especially since the mid-eighties.

Finally, the paper outlined a cross country comparison of life and non-life insurance industry asset structures. Each type of company establishes its own investment strategy to suit its own needs: life insurance companies prefer long-term assets with returns that maintain purchasing power, and non-life insurance companies generally prefer more liquid assets. Regulation also seems to affect the asset structure at the national and international levels. For a number of countries, including Canada, regulation seems to favour investments in less risky assets, such as government bonds, instead of in the stock market. The exceptions to this (international) rule are the United Kingdom and Australia. We can also see that the convergence of asset structures of North American insurance companies is much less evident for members of the European community, despite common trade rules.

References

- Canadian Life and Health Insurance Association (1994) "Canadian Life and Health Insurance Facts", Annual, Toronto.
- Dahlby, B. and Macnaughton, A. (1986) "Taxation of Life Insurance in Canada", Discussion Paper No. 313, Economic Council of Canada, Ottawa.

Cette étude a aussi permis de documenter les sources de revenus des compagnies d'assurance et leur évolution durant la période 1978-1995, période pour laquelle l'enquête de Statistique Canada sur les industries des assurances existe. Plusieurs tendances importantes semblent se dégager en ce qui concerne la combinaison des produits offerts: i) pour l'assurance-vie, le déclin depuis presque vingt ans de l'assurance-vie entière au profit des polices temporaires semble être irréversible; mais aussi au sein de l'activité des compagnies d'assurance-vie, on assiste à une hausse substantielle de la part des rentes (surtout individuelles) au détriment de l'assurance-vie. Ces changements n'ont pas permis aux compagnies d'assurance-vie d'accroître leur part sur le marché de l'épargne contractuelle. Au contraire, avec l'émergence du 'phénomène' des fonds mutuels, l'activité d'intermédiation financière des compagnies d'assurance a perdu du terrain. En ce qui concerne l'assurance pour BRD, même si en termes d'importance elle demeure derrière l'assurance automobile et propriété, l'assurance responsabilité représente la ligne de produit la plus dynamique surtout depuis la moitié des années 1980.

Enfin, cette étude a permis de mettre en lumière la structure des actifs des compagnies d'assurance-vie et non-vie dans le contexte canadien et international. Chacune d'entre-elles définit une stratégie d'investissement dans le portefeuille d'actifs qui répondent à ses exigences propres: préférence pour les actifs à long terme avec des rendements qui maintiennent intacts le pouvoir d'achat pour les premières et préférence pour la liquidité pour les secondes. La réglementation semble aussi affecter la structure des actifs tant au niveau canadien qu'international. Pour un grand nombre de pays, y compris le Canada, la réglementation semble privilégier l'investissement dans les actifs moins risqués comme les obligations du gouvernement au détriment de ceux dans les actions boursières. Les exceptions à cette règle (internationale) sont le Royaume Uni et l'Australie. On peut noter aussi que la convergence observée en matière de structure des actifs des compagnies d'assurance d'Amérique du Nord est moins évidente pour les pays membres de l'Union Européenne en dépit des règles commerciales communes.

Références

- Canadian Life and Health Insurance Association (1994) "Canadian Life and Health Insurance Facts", Annual, Toronto.
- Dahlby, B. and Macnaughton, A. (1986) "Taxation of Life Insurance in Canada", Discussion Paper No. 313, Economic Council of Canada, Ottawa.

Department of Finance (1985) Report of the Superintendent of Insurance in Canada: Abstract of Statements of Property and Casualty Insurance Companies, December 1985, Ottawa.

Harchaoui, T.M. (1996) "Dealing with the Insurance Business at the Establishment Level: Profile, Delineation, and Data Collection", Statistics Canada, Industrial Organization and Finance Division, unpublished manuscript, 31 p.

Hill, R.D. (1986) "Insurance and Financial Intermediation", in Wasow, B. and Hill, R.D. (Eds.), *The Insurance Industry in Economic Development*, 120-34, New York University Press, New York.

OECD (1995) Insurance Statistics Yearbook, 1986-1993, Paris.

Statistics Canada, *Financial Institutions: Financial Statistics*, Quarterly, Catalogue No. 61-006-XPB, Ottawa (discontinued).

Statistics Canada, *Quarterly Financial Statistics for Enterprises*, Quarterly, Catalogue No. 61-008-XPB, Ottawa.

Statistics Canada, *National Balance Sheet Accounts*, Annual, Catalogue No. 13-214-XPB, Ottawa.

United Nations (1993) "International Tradability in Insurance Services: Implications for Foreign Direct Investments in Insurance Services", Transnational Corporations and Management Divisions, Department of Economic and Social Development, New York.

Winter, R. (1991) "The Liability Insurance Market", *Journal of Economic Perspectives*, V: 115-3.

Department of Insurance (1985) Report of the Superintendent of Insurance in Canada: Abstract of Statements of Property and Casualty Insurance Companies, December 1985, Ottawa.

Harchaoui, T.M. (1996) "Dealing with the Insurance Business at the Establishment Level: Profile, Delineation, and Data Collection", Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie, manuscrit non publié, 31 p.

Hill, R.D. (1986) "Insurance and Financial Intermediation", in Wasow, B. and Hill, R.D. (Eds.), *The Insurance Industry in Economic Development*, 120-34, New York University Press, New York.

OCDE (1995) Annuaire des statistiques d'assurance, 1986-1993, Paris.

Statistique Canada, *Institutions financières: Statistiques financières*, trimestriel, n° 61-006-XPB au catalogue, Ottawa, (discontinué).

Statistique Canada, *Statistiques financières trimestrielles des entreprises*, trimestriel, n° 61-008-XPB au catalogue, Ottawa.

Statistique Canada, *Comptes du bilan national*, annuel, n° 13-214-XPB au catalogue, Ottawa.

United Nations (1993) "International Tradability in Insurance Services: Implications for Foreign Direct Investments in Insurance Services", Transnational Corporations and Management Divisions, Department of Economic and Social Development, New York.

Winter, R. (1991) "The Liability Insurance Market", *Journal of Economic Perspectives*, V: 115-3.

Definitions and Concepts

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

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

The *selected indicators used are defined as follows:*

- **Return on capital employed:**

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

It is a ratio indicating profitability.

- **Return on equity:**

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

This is also a measure of profitability.

- **Profit margin:**

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

This is an indicator of efficiency.

- **Debt to equity:**

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

This indicator conveys information about solvency and capital structure.

- **Working capital ratio:**

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

Définitions et concepts

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

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

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

- **Rendement des capitaux employés:**

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

Ce ratio illustre la rentabilité.

- **Rendement de l'avoir:**

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

Cet indicateur illustre également la rentabilité.

- **Marge bénéficiaire:**

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

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

- **Ratio des dettes à l'avoir:**

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

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

- **Ratio des fonds de roulement:**

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

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

- **Quick ratio:**

Current Assets-Inventories
Current Liabilities

This is also an indicator of solvency.

- **Capital ratio:**

Total Assets
Total Equity

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

- **Claims to premiums:**

Insurance Claims incurred (s.a.)
Premiums (s.a.)

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

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

Tables A5, B10, C6

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

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

- **Ratio de liquidité:**

Actif à court terme-Stocks
Passif à court terme

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

- **Ratio du capital:**

Actif total
Avoir total

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

- **Ratio des sinistres aux primes:**

Sinistres survenus (DÉS)
Primes (DÉS)

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

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

Tableaux A5, B10, C6

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

Tables A6, B11, C7

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

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

Tables A7, B12, C8

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

Tableaux A6, B11, C7

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

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

Tableaux A7, B12, C8

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

Pick a topic... any topic

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

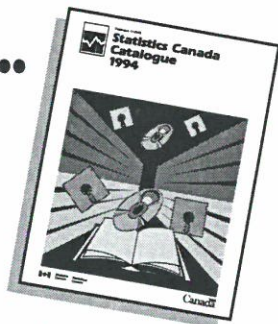
From the most popular topics of the day - like employment, income, trade, and education - to specific research studies - like mineral products shipped from Canadian ports and criminal victimization in urban areas - you'll find it all here.

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

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

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

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



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

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

... time and time again

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

Order today - you'll be lost without it.

1994 Statistics Canada Catalogue

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

Write to:

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

Fax: (613) 951-1584

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

Via Internet: order@statcan.ca

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

Choisissez un sujet... n'importe lequel

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

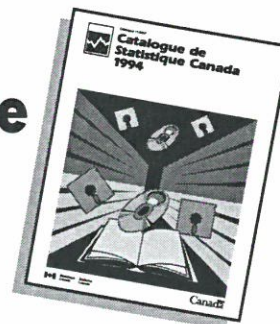
Des sujets actuels les plus populaires - comme l'emploi, le revenu, le commerce et l'éducation - à des études de recherche spécialisées - comme les produits minéraux expédiés des ports canadiens et la victimisation dans les régions urbaines - vous trouverez tout dans ce document.

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

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

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

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



les produits électroniques et les recherches en direct;

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

...maintes et maintes fois

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

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

Catalogue de Statistique Canada 1994

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

Écrivez à :

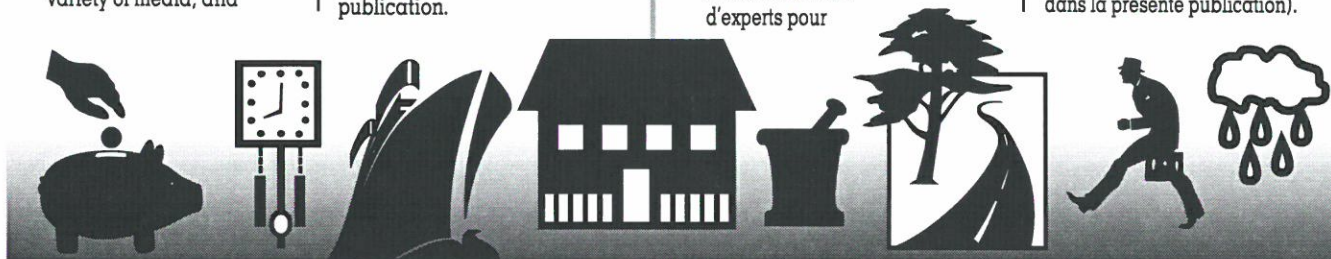
Statistique Canada
Opérations et intégration
Direction de la circulation
120, avenue Parkdale
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

Télécopieur : (613) 951-1584

Appels sans frais : 1-800-267-6677

Via l'Internet : order@statcan.ca

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





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

(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\$		

▶ Note: Catalogue prices for U.S. and other countries are shown in US dollars.	SUBTOTAL	
	DISCOUNT (if applicable)	
▶ 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.	GST (7%) (Canadian clients only)	
	Applicable PST (Canadian clients only)	
▶ Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada.	GRAND TOTAL	
▶ GST Registration # R121491807	PF 093238	

THANK YOU FOR YOUR ORDER!

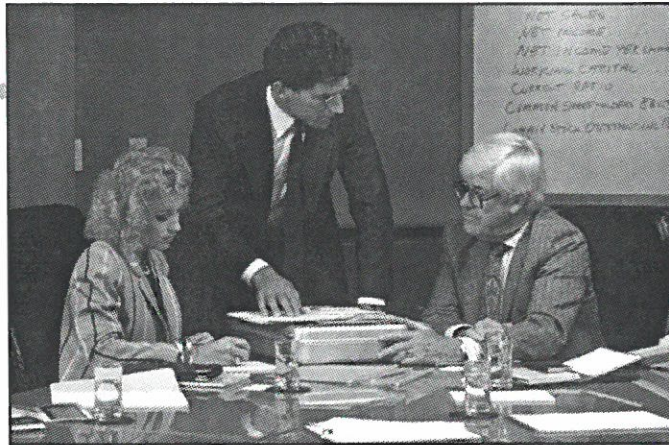


Statistics Canada Statistique Canada

Canada

Hire our team of researchers for \$56 a year

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



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

But *Perspectives* is more than just facts and figures. It offers authoritative insights into complex

labour and income issues, analyzing the statistics to bring you simple, clear summaries of labour market and income trends.

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

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

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

And all for only \$56!

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

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

ORDER NOW!

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

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

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

tendances actuelles du marché du travail et des revenus.

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

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

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

Tout cela pour 56 \$ seulement!

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

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

ABONNEZ-VOUS DÈS MAINTENANT!

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

FIND STRENGTH IN NUMBERS!

Let us show you how to take advantage of the multitude of data available from Canada's leading statistical agency.

Statistics Canada is the first-hand source of information about Canada, its economy, its institutions and its people. We collect and maintain hundreds of databases of reliable information; from patterns in family expenditures to international trade statistics; from details on Canadians' health and educational qualifications to employment and labour trends. We can produce comprehensive profiles of Canada's society and economy using the data from over 400 surveys.

Our **Advisory Services** team of expert consultants is here to help you discover Statistics Canada. We will work with you to define your needs, sift through our vast resources and put together an information package designed to meet those needs. Our highly trained staff:

- can analyze and interpret your customized data packages
- provide you with ongoing support through our telephone enquiry service
- offer workshops and seminars on a wide range of topics

We can even conduct surveys tailored to your specialized requirements.

In today's complex social and economic climates, accurate and up-to-date information is an essential tool for performing such detail-intensive tasks as researching, planning, teaching or analyzing. Rely on the expertise at **Statistics Canada** to provide you with the information and services you need, quickly, professionally and cost effectively.

Call us today and discover how to get our numbers working for you!

LES CHIFFRES FONT LA FORCE!

Découvrez comment tirer parti de la multitude de données offertes par le chef de file canadien en matière de statistiques.

Statistique Canada est la source directe des données sur le Canada, son économie, ses institutions et sa population. Nous compilons et tenons à jour des centaines de bases de données fiables, à partir des habitudes de dépense des familles aux statistiques sur le commerce international et des détails relatifs à la santé et aux niveaux d'instruction des Canadiens aux tendances de l'emploi et de la main-d'œuvre. Nous sommes en mesure de préparer des portraits descriptifs de la société et l'économie canadiennes à l'aide de données provenant de plus de 400 enquêtes.

L'équipe d'experts-conseils de nos **services consultatifs** est là pour vous aider à mieux connaître Statistique Canada. Nous travaillerons avec vous à définir vos besoins, à passer en revue nos vastes ressources et à rassembler des documents pouvant répondre à ces besoins. Notre personnel hautement qualifié :

- peut analyser et interpréter vos ensembles de données personnalisés
- vous offre un appui constant grâce à notre service de renseignements téléphonique
- organise des ateliers et des conférences sur une large gamme de sujets

Nous pouvons même mener des enquêtes spécifiquement conçues pour répondre à des besoins particuliers.

Dans un contexte social et économique de plus en plus complexe, des

renseignements exacts et à jour sont un outil essentiel pour mener à bien des tâches aussi précises que la recherche, la planification, l'enseignement ou l'analyse. Fiez-vous à l'expertise de **Statistique Canada** pour obtenir les renseignements et les services dont vous avez besoin de manière rapide, professionnelle et rentable.

Téléphonez-nous dès aujourd'hui et découvrez comment vous pouvez profiter de nos chiffres!

National ENQUIRIES line / Service national de RENSEIGNEMENTS: 1-800-263-1136

National ORDER line / Service national de COMMANDES: 1-800-267-6677

National TDD line / Service national ATS: 1-800-363-7629

<i>Region / Région</i>	<i>Local calls / Appel local</i>	<i>Fax / Télécopieur</i>
Atlantic Region / Région de l'Atlantique	(902) 426-5331	(902) 426-9538
Québec Region / Région du Québec	(514) 283-5725	(514) 283-9350
National Capital Region / Région de la capitale nationale	(613) 951-8116	(613) 951-0581
Ontario Region / Région de l'Ontario	(416) 973-6586	(416) 973-7475
Pacific Region / Région du Pacifique	(604) 666-3691	(604) 666-4863
Prairies and N.W.T. / Prairies et T.N.-O.		
Manitoba	(204) 983-4020	(204) 983-7543
Saskatchewan	(306) 780-5405	(306) 780-5403
Southern Alberta / Sud de l'Alberta	(403) 292-6717	(403) 292-4958
Northern Alberta and N.W.T. / Nord de l'Alberta et T.N.-O.	(403) 495-3027	(403) 495-5318